

望子成龙心 成就商人梦

核心提示

□记者 宋锋辉

爱是一种责任,爱是一种付出。父母对子女的爱是百分之百的责任,是毫无保留的付出。为了子女能够榜上有名,为了子女能够出人头地,父母会想尽办法为子女创造条件,学习才艺、上辅导班、购买辅导教材、补充营养品,甚至在考试的时候全天陪护。于是围绕孩子成长与考学的各种商机随之出现。



绘图 雅琦

为考试,消费不含糊

“吊瓶班”,在百度中搜索一下能得到200多万条相关结果。5月5日,有网友发了一张孝感一中高三学生在教室打吊瓶的照片。随即该照片被疯传,网友把这个班级称为“史上最苛刻吊瓶班”。后有媒体报道,在孝感,考生考前输液吃药已经流行多年。

这一现象虽然有些极端,却也从一个侧面反映了当前中学生考试,尤其是中招、

高招考试,带给学生的压力。考生在考前参加各种辅导班、家长为学生补充营养品等早已是屡见不鲜的事情。

近日,一名考生家长告诉记者,她的女儿即将参加中招考试,女儿的同学多数参加了考前辅导班,以至于老师不得不提醒家长,由于参加辅导班人数较多,存在学生扎堆现象,辅导效果可能会适得其反,家长和学生要理性对待。

在面临重要考试的时候,家长们格外重视孩子的需求,为了给孩子创造良好的学习条件,在花钱时毫不吝啬,什么资料好买什么,哪个辅导班好就报哪个。考完试,为了感谢老师,为了同学之间的友谊,家长们又会支持学生外出游玩,请客吃饭,各种各样的活动花费都不菲。

围绕考生的消费热,诸多的商机也随之出现。

商机一 辅导班

虽然,离中招考试还有近1个月的时间,但是辅导班已经处于“脱销”状态。涧西区某辅导学校,以“一对一”辅导为主。5月30日,当记者以家长身份表示想找个老师时,工作人员说,他们不接收初三毕业班学生,原因是老师太忙,安排不过来。

需要辅导的学生多了,价格自然水涨船高。上述工作人员说,辅导高三学生,每小时辅导费230~260元。一名初三学生家长说,他请的辅导老师,每小时要100多元。

按照这样的收费标准计算的话,一个老师如果辅导2名到3名初三或高三学生,每个月的收入少则四五千元,多则过万元。考虑到每年参加高招和中招考试的学生有十几万人,辅导班的确是一个大“蛋糕”。

商机大,也就意味着进入这个市场的从业人员很多,辅导班的形式也是各种各样。家长和学生在选择辅导班时,还要理性。

商机三 餐饮

考生考试完之后,或为感谢老师,或为同学之间即将分别,一起吃个饭是“必须的”。

中州中路与纱厂南路交叉口附近的一家自助餐厅工作人员说,他们这里一到高考或中招考试结束,每天接待的顾客中有近半数是学生。河南科技大学附近的一家饭店老板也表示,来这里的学生顾客挺多,有些是学生聚会,有些是学生请老师,有些是家长带着孩子过来庆祝。由此可见,高考、中高考后的餐饮消费量也是庞大的。

为了在这块“蛋糕”中多分一点,一些饭店还专门针对学生提供优惠。比如上述自助餐厅的工作人员说,学生凭学生证可以享受一定的餐费优惠。有的则是学生凭学生证或准考证,可以享受酒水方面的优惠。

商机二 文具

文具虽小,却是考试必不可少的装备。2B铅笔、黑色签字笔、绘图橡皮、三角尺、圆规等,都是考试时的必需品,平时可以借着用或者凑合着用,考试时就不行了,必须保证“武器”过硬。于是,多数家长和学生会在考试前准备一套质量好的全新的文具。

以每人花费30元,全市有12万多名考生计算,考试两天文具消费就在36万元以上。

这样的商机自然也逃不过精明商人的眼睛。记者在凯旋路、中州中路的一些学校附近的文具店里发现,商家早已准备好了各种文具,一些橡皮、铅笔等包装袋上印着“考试必备”的字样。

一家文具店的老板提醒说,考生来购买时,一定要先试用,以确保没有问题。

商机四 旅游

十年寒窗苦。考试结束后,学生们终于可以放松了。外出旅游,也成了不少家长和学生的选择。

位于中州中路与芳林路交叉口附近的一家旅行社工作人员说,每年考试结束后都有不少学生或家长前来咨询,占到咨询量的2/3。在外出旅游的人中,学生约占1/3。涧西区联盟路上一家旅行社工作人员说,他们这里仅暑期接待的学生人数就上千。

为吸引学生,旅行社同样为学生提供专门的优惠,尤其是考生。上述两家旅行社均表示,学生凭准考证,可以在景点门票上享受优惠,不同的景点优惠幅度不同。

“蛋糕”很大,考生利益更大

当然,蕴涵在考生中的商机远远不止上述几种,还有学生营养品消费、驾照考试、新学年用品、KTV消费、辅导资料、酒店住宿、防暑用品、看电影、牙齿矫正、数码产品及手机消费等。不仅消费领域广阔,消费人数更是庞

大。据悉,今年仅参加中招、高招的考生就有12.2万多名。即使每个考生或家长只消费100元,也能产生1220万元的市场,艺术类考生的支出就更大了。

“考学经济”的“蛋糕”很大,商家在分

享的同时也要注意,无论是在考试前、考试中,还是考试后,每一步对考生来说都是至关重要的,为考生提供优质的产品和服务,让他们安心考试,放心消费,才是商家能够持续从“考学”中赚钱的根本。



之十二

青春在岗位上闪光

——中行武汉路支行 李亚楠



初识李亚楠,你会觉得她是个典型的80后美女,一头乌黑的长发,大大的眼睛透着灵气。对于李亚楠来说,进入中行是她一直向往和憧憬的。

2008年,刚刚大学毕业的李亚楠幸运地成为中行洛阳分行武汉路支行的一名柜员,当梦想成真的时候,她心里充满的是热情和信心,这种热情在工作中一直延续着……

可是初到岗位,工作的不适立马显现出来,她会因客户的催促而手忙脚乱,也会因业务的不熟练而错误百出,为此背地里她没少哭过鼻子。这时领导和同事及时伸出援手,耐心的讲解一下子冲淡了她心中的郁闷,她深知如果没有过硬的业务技能、娴熟的操作技巧,就无法为客户提供完善快捷的服务。

为此李亚楠利用业余时间苦练基本功,练打字速度、练点钞技巧、学习业务知识,一分汗水一分收获,在每年行里组织的业务技能比赛中她均名列前茅。2010年中行洛阳分行IT蓝图上线,李亚楠作为代表到郑州参加了河南省分行组织的辅导员培训,培训结束后,她俨然成了支行的小老师。

优质服务是金融行业永恒的话题,但如何落实到行动上,李亚楠很是动了一番脑筋。一次,有一位理财客户来支行办理业务,见排队很长无法立即办理便大发脾气,认为自己没有享受到贵宾服务。李亚楠见状并没有正面顶撞,而是好言相劝,请其稍等片刻,待自己手中对公批量账记完后就为其办理。客户的怒火平息了,他说:“对不起啊,小姑娘,我也是心急上火啊。”后来该客户主动将100万元存款转入中行。

武汉路支行承担着社保金账户管理,平时来办理此项业务的多为一些退休老年人,而针对老年人的诈骗时有发生。工作之余,李亚楠就收集一些针对老年人诈骗的相关案例,主动向老年客户宣传防诈骗知识,提高他们的警惕性。一些老年人视力不好,加上活动不方便,她就加快业务办理速度,减少老人的等待时间。一位老奶奶说:“小姑娘,你呀,是人漂亮,心也好啊!”

青春在中行闪光,这光芒也许并不绚烂,但厚实。2011年,李亚楠获得了洛阳中行优秀柜员称号,并向党组织递交了申请书,成了一名光荣的入党积极分子;2012年,李亚楠被省中行评为“青年岗位能手”。

