

作文擂台

编者按

5月10日、11日,我市举行了2018届高三年级三练考试(考试情况分析见本刊今日C22版)。本期《作文擂台》,我们从全市考生的考场作文中,随机选出一类、二类作文各两篇,邀请经验丰富的语文教师进行点评,并对此次作文题目进行分析,希望能在高考冲刺阶段,助你踢好临门一脚。

高三三练作文 助你高考取佳绩 考场作文名师析

作文题目 满分60分

阅读下面的材料,根据要求写作。

在一些商学院里,有这样一种课程:精英营销。其主要目的就是培训学员如何把一杯水卖到两万元甚至更多,并明确“卖两万的是精英,卖两块的是白痴”。类似的以前还有“把梳子卖给和尚”的营销课程。

消息一出,引发广泛争议。

营销培训师:“营销就是千方百计提高价格或者销量,只要没有强买强卖,便无可非议。”

经济学家:“一杯水就是一杯水,如果真卖了两万元,那不是欺骗吗?这样做,只能把整个市场搞坏。”

实业家:“一些企业把营销作为生存的根本,而不下力气去抓产品质量,这完全是本末倒置。”

社会学者:“中国已进入创新驱动发展的新阶段,单纯靠营销是无法持续的,只有不断进行科技创新的企业才有明天。”

以上材料,引发你的哪些思考和认识呢?请发表自己的看法。

要求选好角度,明确文体,自拟题目;不要套作,不要抄袭;不少于800字。

点评嘉宾



叶少波 河科大附中语文老师



迟君 伊川一高高三语文组组长



朱会朝 市骨干教师、高级教师、孟津一高自主招生部高三年级主任

精英营销不如科技创新

洛阳外国语学校 李龙王

有一些商学院中都有学员如何将一杯水卖到两给和尚。并明确指出卖两一杯水本应该就是两格提高到天价,这对于消费者本就是千方百计的让消费者不择手段的提高价格或生存发展的根本,如果场将会被破坏。

一类作文 56分

有一些商学院中都有一种精英营销的课程,目的就是教学员如何将一杯水卖到两万元甚至更多,如何将一把梳子卖给和尚。并明确指出“卖两万的是精英,卖两块的就是白痴”。

一杯水本应该就两块,却因为这样的培训将水的价格提高到天价,这对于消费者难道不是欺骗吗?虽然说营销本就是千方百计的(地)让消费者够(购)买,但绝不应该是千方百计甚至不择手段的(地)提高价格或者提高销量,也绝不应该成为企业生存和发展的根本,如果所有企业都这样营销,那么中国市场将会被破坏。

于(与)其人们这样地营销,还不如进行科技创新。中国已进入创新驱动发展的新阶段,一味(地)只靠营销是无法维持的,我们中国是需要不断创新的。

党的十九大报告强调,要坚定实施创新驱动发展战略。我认为,中国也需要走向世界,成为发展中强国。

华为公司,从国内走向国际,他们没有一味(地)营销,也没有一味(地)模仿,而是在学习中进行创新,打造自己的品牌并获得人们的喜爱和信任,也通过科技创新,在国际上站稳,并在国际上也受到人们的喜爱,成为中国许多企业的学习榜样。

企业的发展与生存不只是营销,也需要不断地创新,在营销中创新,在创新中发展,才是企业真正应该做到的。而现今的商学院的课程,也应更多的(地)培训学员的创新能力,而不是单纯的(地)将商品抬高价格并推给并不需要它的人群。

国家也应更多的(地)鼓励企业科技创新,打压现在这种“精英营销”,应将真正高品质的产品,售向人民群众,让更多像华为这样的企业走向国际,带动中国创新驱动发展,实现中国走向新时代的目标。

企业的创新发展,才是真正的发展方向,而商学院的营销课程和营销培训师才是错误的。

迟君点评:本文有很多值得学习之处:第一,题目紧扣材料关键词,观点入题,态度鲜明;第二,采用了任务驱动型作文经典模式——“引、议、联、结”;第三,前三段引用中心话题材料表明自己的观点态度,且独句成段,很醒目;第四,文章主体部分先紧密联系党的十九大提出的“创新驱动发展”的新时代特点,然后围绕“企业发展与生存不只是营销,也需要不断创新”展开文章,最后从国家层面提出应该为企业创新提供有力保障。结尾回扣材料,首尾照应,呼应观点。

文章的不足之处是,仅用了华为一个事例论证观点,论证方法也不够丰富。

挟质量以遨游 抱创新而长终

伊川一高 曹静语

不切实际的营销手段只牌。如果一个企业生产出来卖得天价,那么这个企业注们身边的劣品品牌,众多的赢得大家的热捧。现在海尔质量的人。之前海尔只产生上等产品送往海外出售,而次让人把次等品全面销毁,只质量固然是企业发展的行的,还少一个重要的推动

一类作文 55分

有一些商学院里注重对学生营销能力的培育(培养),营销虽然能一时赢取巨大的利益,但决(绝)对不是企业发展的长久之计。我认为唯有重视质量,坚持创新的企业,才能拥有辉煌的明天。

不切实际的营销手段只能保持一时的活力,质量才是王牌。如果一个企业生产出来的产品没有质量,单靠营销手段卖得天价,那么这个企业注定要面临导(闭)的那一天。环顾我们身边的好品牌,出众的企业,哪一个不是靠自己的质量赢得大家的热捧。现在海尔品牌的董事长就是一个非常注重质量的人。之前海尔出产的产品有上等产品及次等品之分,上等产品送往海外出售,而次等品则售于国内,他刚上任,就让人把次等品全部销毁,只产上等产品是海尔公司的追求。

质量固然是企业发展的重要因素,但唯有质量肯定是不行的,还少一个重要的推动剂——创新。

创新是一个企业发展的动力与源泉。由此可见,创新对于一个企业来说是至关重要的。虽然营销手段能一时的(地)使企业得到利润,吸引消费者的关注,但唯有不断创新者才能取得最后的胜利。虽然好的质量是一个企业成功的保障,但一味不变的企业终将退出历史舞台。21世纪是一个追求创新、不断超越和突破自我的新时代。这个时代需要的不是所谓的营销手段,不是一成不变的刻板企业,而是于(与)时代共同进步,脚踏实地的创新者。

一个企业唯有拥有高质量、好口碑并不断创新,才能拥有更加灿烂辉煌的明天。一个人又何尝不是如此,我们是祖国未来的希望。唯有不断充实自我,提高自己的实力并且拥有一颗善于思考、创新的头脑,才能做这个新时代的弄潮儿,才是名副其实的人生赢家。

让我们放弃那些用营销取得成功,从捷径取得成功的念头,重质量,脚踏实地,与这个时代共同进步,一起创新,笑到最后。

只有拥有质量和品质,创新与实力并重的企业才拥有美好灿烂的明天。挟质量者方能遨游无阻,抱创新者才能千古长终。

叶少波点评:作文标题化用《赤壁赋》中的“挟飞仙以遨游,抱明月而长终”,让人眼前一亮,更妙的是紧扣了“质量”与“创新”两个关键词。文章开头开门见山亮明观点:质量与创新是长久之计。论证时,海尔等事例运用精当,过渡段自然引出“创新”对企业发展的影响,此处理论论证“虽然营销手段能一时地使企业得到利润,吸引消费者的关注,但唯有不断创新者才能取得最后的胜利”,语言老到。难得的是,考生没有停留在对企业的泛泛而论上,而是由此引发思考,我们作为“祖国未来的希望”,“拥有一颗善于思考、创新的头脑,才能做这个新时代的弄潮儿”,胸怀抱负可见一斑。

美中不足的是,文中有几处错别字,在未来的考试中还应注意。

营销诚可贵 实干价更高

伊川一高 小成

乃用营销为企业增彩。我们都知道迪士尼乐园就现,迪士尼乐园的一个气球在那个特定的游玩氛围中,气球,这就是营销策略。当务差,那再好的营销手段都是利润,采取一些小技巧确营销,否则则会使人心生。所以合适的营销手段对企业立足质量才是企业之本。

二类作文 50分

精英营销之所以广泛引起争论,在于这一行为的模糊性。将一杯白开水卖到两万甚至更贵,让人听起来简直不可思议。对于企业经营来说,到底应该怎么利用营销手段呢?我认为,一个企业可恰当使用营销手段,归根到底还是要看产品的质量与企业提供的服务,以及企业的创新能力。

巧用营销为企业增彩。

我们都知道迪士尼系列就采用了成功的营销手段。不难发现,迪士尼乐园的一个气球都比外面的贵好几倍,主要在于在那个特定的游玩氛围中,你可能真的会买一个贵好几倍的气球,这就是营销策略。当然,如果迪士尼公(乐)园中提供的服务差,那再好的营销手段都无济于事。由于企业的直接目的就是利润,采取一些小技巧自然无可厚非。但关键在于要正确营销,否则会使人心生厌烦,甚至极大损害消费者权益。所以合适的营销手段对企业的经营也至关重要。

立足质量才是企业之本。

“只有实干才能赢得未来。”企业如果只想通过一些所谓的策略,必然会被时代的浪潮所击垮。马云的支付宝成功,也是因为的确给人们带来便利;董明珠能带领格力走向世界,关键在于质量过硬;华为手机能在世界范围内占领世界(市场),其产品的质量与提供的服务必然不会逊色。立足质量,不仅是为企业长久经营提供增长,也是大国必然要坚守的根基。大国工匠精神应该更广泛地传承下去,企业都要重视质量,把好每一关,让大国工匠精神走向世界。

创新本领铸企业辉煌之路。

“创新是一个民族永葆生命力和富有生机和活力的重要保证”。只有不断创新,才不会被时代打败。诺基亚手机因固守原有技术,不愿迈出智能手机的浪潮而惨遭破产;阿里巴巴因敢于创新以移动支付为基础迅速占领市场……中国已经进入新时代,创新的企业才能走得更远,单靠销售手段的企业必定无法长久。

黎巴嫩诗人纪伯伦说过:“不要因为走得太远,忘记了为什么出发。”企业经营也是如此。不能因为营销所带来的短期效益,而放弃了对质量、创新的追求。企业不能只顾营销,舍本逐末。每个企业都要坚守社会情怀,共同铸造中国企业的辉煌!

朱会朝点评:这篇作文抓住了材料中“营销”“质量”“创新”三个核心词,并镶嵌在题目中,审题立意正确。在论证中采用总、分、总结构,结构严谨,分论点用“巧用营销为企业增彩”“立足质量才是企业之本”“创新本领铸企业辉煌之路”三个概括句引领,再辅之以精彩事例进行论证,有理有据。文中引用迪士尼、马云、董明珠的例子和纪伯伦的名言支撑论点,丰富了内容,说服力强,内容翔实。从本文不难看出,作者具有丰富的素材储备和较扎实的语言功底,若能对部分语言进行雕琢就更好了,如题目中的“实干”换成“质量”会更好。

以质量铸实力 以创新促发展

孟津一高 史菲帆

“一个有活力的社会,人如是说。微信之父张小龙说,他说:我路过了死亡之,他于危难之中,他带领团队等,将微信从地狱之门拉上清清浅浅中,包含了活力与那不竭的动力,看“天宫”在海上守卫边疆。源源不断的,让中国昂首于世界民族

二类作文 48分

曾子有言“物有本末,事有终始”。企业生存发展的根本便在于产品的质量,产业的创新。而所谓“精英营销”,只看见了一时的利益,而忽视了长远的发展,必将泯灭于世间。而只有以质量为纬,以创新为纲(经),才可编织成一张企业发展之网,将信任打捞,走向美好明天。

问君哪得此实力,为有源头质量高。

实业家认为,企业把营销作为根本,而不下力气抓产品质量,这完全是本末倒置。《老子》言:“九层之台,起于累土;千里之行,始于足下。”社会的发展尚且需要质量的积淀,何况企业?无质量保证何以行至远方?纵观市场,三聚氰胺奶粉的灾难,致使一个企业濒于灭亡,营销团队再厉害又怎样,将产品卖出天价又怎样?质量不过关,一纸禁令,仓皇而逃。企业的健康发展,需风清气正铸造实力,国家发展更是如此。若无质量,大飞机怎能翱翔蓝天?若无质量,蛟龙号怎能探底大洋?若无质量,天眼怎能望穿宇宙?若无质量,中国高铁怎能驶向世界?

在此,我为坚守质量鼓与呼。

问君哪得此发展,为有源头创新来。

“一个有活力的社会,必然是一个创新的社会。”一位哲人如是说。微信之父张小龙始创微信时,也经历过困顿与坎坷,他说:“我路过了死亡之谷与罪恶之源。”而正是创新,救他于危难之中,他带领团队积极开发微信小程序、智慧城市等,将微信从地狱之门拉上人间天堂。创新犹如一泓泓清泉,清清浅浅中,包含了活力与发展。纵览中国之发展,创新是那不灭的动力,看“天宫”在外太空铸殿修城;看航母,在海上守卫边疆。源源不断的创新力量让一带一路串起发展之网,让中国昂首于世界民族之林。

在此,我为创新发展鼓与呼。

清代著名评论家叶燮先生曾说过:“大凡人不才,则心思不出,无胆则笔墨畏缩,无识则不能取舍,无力则不能自成一家。”对人如此,对企业来说更是如此,无识则不能明辨根本,无力则无言创新。唯有以质量为本,以创新为纲,方可不竭发展。

在此,我为质量、创新鼓与呼!

迟君点评:本文对论题的识别、分析、思考等基本到位,立意正确;采用并列式结构,论证层次清晰,内容充实;文中引用丰富,看得出作者有广阔的阅读视野。特别是第三段,铺排论据,同时运用了假设论证方法,使论证更具说服力。并列式结构的论文一般采用三个层次展开论证,文中是两个层次,使得论证展开不够充分。如果作者能注意这一点,相信作文会更加出彩。

本版展示作文均为学生考场作文原文(见习记者 刘敏 记者 刘心 整理)