

高考过后,准大学生们在忙啥

□ 管玮玮

高考已经结束多日,现在大部分考生除了在等待自己的录取通知书外,又多了些忙碌。记者日前走访几位准大学生了解到,旅游、打工、学驾驶等已成为他们这个暑假里的主要内容。

出门旅游放松心情

在记者的走访调查中,有超过60%的高中毕业生有利用这个暑假出去旅游的计划,其中很多人已经开始实施了这一计划。毕业生小张今年高考成绩不错,考上了自己心目中的理想大学。拿到录取通知书后,他立即与几位同学一起忙着联系旅行社,准备来个北京七日游。“以前一直想着考试、学习,没有机会和同伴一起外出旅游,现在尘埃落定,就想趁着难得的假期,和同伴们一起出去玩几天,既锻炼自己的独立能力,又能彻底放松一下。”小张说。

“自7月份以来,准大学生出行人数明显增加,有些是以家庭为单位,有的则是几个孩子一起报名组团,去的城市多半是上海、北京、昆明、桂林和一些沿海城市,部分条件好些的家庭还会选择出境游。因此,我们旅行社也针对学生的需求,在假期推出适合旅游线路。”市区某知名旅行社负责人告诉记者。

技能学习不耽误

随着家用轿车进入寻常百姓家,拥有汽车驾照成为不少年轻人的愿望。暑假刚开始,就发现,在我市许多驾校的训练场里出现了不少高中毕业生的身影。

日前,记者来到城郊北部的一家驾校训练



暑假期间,镇江高专财经商贸学院的8名学生组成暑期社会实践团,通过参加清扫马路,参观垃圾处理站、走访环卫工人家庭等,全面了解环卫工人的工作和生活,以增加接触社会的机会。

晓朱 摄

假期里,还有一部分准大学生选择用打工的方式为自己的暑假“充电”,目的是为了让自己提前接触社会,锻炼自己独立面对困难的能力。

家住武安社区的19岁小伙子赵明乐,得知自己被扬州大学录取,十分开心。为了增加与社会接触的机会,他找了一家快餐店开始了自己暑期打工历程。赵小超说:“以后的路还很长,我将利用这个假期积累更多的社会经验,为自己将来就业打基础。如果能赚点钱,我想送父母一份礼物,感谢他们这么多年来对我的付出。”

健身场所人气旺

记者还了解到,在这个暑假里,还有不少家长为孩子办理了健身卡,拉着孩子到健身房去锻炼。刚刚被南京邮电大学录取的小肖,前两天就收到了母亲送给他的一张健身卡。“孩子高考一结束,人就整个放松了,怕他天天坐在电脑前影响身心健康,便拉着他到健身房锻炼,提高身体素质。”小肖的母亲赵女士告诉记者。

日前,记者来到市区几家规模较大的健身房采访,发现平常都是成年人唱主角的健身区域,这段时间突然多了许多中学生面孔。位于金桥路上的一家健身俱乐部负责人告诉记者,现在许多孩子缺乏运动,吃得好了体质并没有跟上,加上忙于应付考试,孩子们的运动量十分有限,这让很多高中毕业生一放暑假就选择到健身房运动。

假期打工增强本领

多思善悟 用心墩苗

2015年7月17日 星期五 阴有中雨
派驻企业:江苏高志农业股份有限公司

冒着小雨刚到高志公司,高志公司副总陈维华就兴冲冲地告诉我,“扬州育才小学的标,咱们中了!乘热打铁,咱们下周去上海,洽谈大润发的招标!”看着陈总兴奋的笑脸,我也由衷地高兴。前几天通过商会平台,我了解到扬州育才小学、高邮市惠民教育服务中心的招标公告和大润发将在高邮设立门店的信息后,立即告知了陈总。在公司产销两旺的情况下,陈总积极准备投标与洽谈,不放过任何一个小的商机,这种敬业和敏锐让我佩服。陈总说,这是高志公司的传统习惯,也是高志公司的制胜法宝。

高志是高邮下海创业的第一批“探险者”。从1985年养殖100只鸡开始,到今天15万只鸡的存栏量,他以自我解放的勇气、洞悉形势的敏锐和吃苦耐劳的精神,让高志鸡场成长为今天在全省乃至华东地区名列前茅的养鸡场。

凭着良心与技术养鸡,鸡场质感越来越好。三聚氰胺、禽流感、苏丹红……,前几年这些给家禽业带来灭顶之灾的“大事件”,不仅被高志鸡场避而远之,还一次又一次成为高志鸡场扩大规模和影响力的良好机遇。有人多次劝说高志借机搞个蛋黄金、蛋白金之类的东西,以获取更多利润。高志总是婉言谢绝,他认定无论做企业还是做人,都要诚信为本:“我是养鸡的,我就养好鸡”。

高志鸡场地处连淮扬镇铁路规划线路上,面临拆迁。高志已年过六旬,且子女各有事业,对于建设新鸡场渐生退意。得知情况后,市委领导坦诚相见,鼓励他“‘高志’这面旗帜不能丢,这份责任要扛起来。”最终,高志毅然决定筹建新鸡场。

作为一名墩苗干部,我深感责任重大。无论在单位上班还是到企业“墩苗”,诚信、奉献、责任必须时刻铭记在心头、扛在肩上、落在行动里。我将按照市委的要求,扎扎实实墩下去,真真切切融进去,认认真真做起来,为高志的二次创业、创新发展发挥所长、尽我所能。

工商联 杨军

墩苗日记

“十二粉黛”网销全国

一位诗人的化妆品之梦

□ 殷朝刚

蔡明勇,扬州十二粉黛生物工程有限公司董事长。日前,记者采访他时,他刚参加完中国上海国际美博会回邗。采访中,记者得知,蔡老板还是一位诗人,他成立了“扬州诗屋”,创办了《扬州诗歌》杂志,并在全中国有影响力的诗刊杂志上发表了许多作品。

创业和写诗一样要有灵气与活力

写诗与经商本无内在关联,但蔡明勇却缔造了“十二粉黛”化妆品品牌,并在短短几年时间内,让“十二粉黛”网销全国,连续多年蝉联天猫商城护肤水类销售冠军。去年“双11”,“十二粉黛”在天猫一天的销售额就达350万元,“十二粉黛”已成为80后、90后最喜爱的护肤品之一。

说到创业,蔡明勇说,创业与写诗一样,要执着,也要有灵气和活力。在创办“十二粉黛”之前,蔡明勇从没有接触过化妆品营销与生产,但诗人的灵感让他发现市场上纯天然护肤品商机。在农村长大的他,突然想到如果将家乡的花花草草研发成化妆品,一定很有市场。

要把花花草草变成人们喜爱的护肤品谈何容易,但执着的蔡明勇一直坚持向这方面努力。他拿出多年的积蓄,并结缘南京多家科研机构开展护肤产品的研发。让他意想不到的,产品小规模在市场上“试水”后,立即受到年轻一代的喜爱。产品有了,如何让其在市场上走红?又一新难题摆在了蔡明勇的面前。就在这时,诗人的灵感再一次降临。有一次他路过小区传达室,看见小区许多业主在传达室取网购的东西,这让他找到了护肤品新的销售渠道,他决定将产品销售锁定在电子商务方面,走“网销天下”之路。

诗人情怀的创意营销

再好的产品,尤其是护肤品,如果没有一个让

人心动的“芳名”,就不能拉近与消费者的距离。具有诗人情怀的蔡明勇此时想到中国四大文学名著《红楼梦》中的“金陵十二钗”,于是一个成功的营销方案渐渐在他心中成型——“十二粉黛——千纤草”系列护肤品牌诞生了。为了让“十二粉黛”走进百姓生活,在市场上形成规模销售,诗人的灵感让蔡明勇生发寻找美女代理商的决定。

2007年9月,“十二粉黛——千纤草”在淘宝网发布美女代理商征集贴,要求代理商必须是美女,而且想在淘宝上创业。一时间,征集贴引爆网络,应征者美女如云。敲定好人选后,“十二粉黛”十二家淘宝店相继开张,每家店铺均以林黛玉、薛宝钗、史湘云等“金陵十二钗”的名字命名。诗人情怀的创意营销,让“十二粉黛”迅速在市场上走红。蔡明勇说,思路决定出路,创意带动创新。

随着产品的销售火爆,蔡明勇不但在汤庄镇汉留工业集中区建起新的生产研发基地,而且还在曾钰村建起占地200多亩的“千纤草生态美肌园”。现如今,公司已研发天然植物护肤品170多个,拥有注册商标75个。去年公司单网上销售额就有3000多万元,客户遍及全国各地。蔡明勇说,今年他们“线上与线下结合”销售,产品不仅覆盖了淘宝、京东、乐峰、唯品会、苏宁易购、QQ团购等主流线上渠道,还实现了对屈臣氏、家乐福、沃尔玛、大润发、华润万家等大型超市的覆盖,预计今年全年网上销售将会突破6000万元。蔡明勇还向记者透露了最近一个“大动作”,公司已与“移动互联网”达成合作协议,“十二粉黛”将搭上移动快车,到时产品网上销售又会有一个新的突破。

灵感和执着成就了一个诗人的化妆品之梦。目前,“十二粉黛”上市“新三板”已进入申报阶段。据金资本市场将为蔡明勇的诗人化妆品之梦更加多姿多彩。

图说
我们的
价值观

富强民主文明和谐
自由平等公正法治
爱国敬业诚信友善

崇德力行

中宣部宣教局 人民日报 漫画增刊
中国网络电视台