

# 每月卖一台,难冲击PC机

## 粉丝匮乏制约平板机销量

本报泰安8月17日讯(记者 李兆辉) 17日,记者从泰安各电脑卖场了解到,平板电脑尤其是国产平板机,1台的月销售记录难与上百家销量的PC机比肩。粉丝匮乏,成为制约平板机销量的瓶颈。

17日,记者从泰安一家苹果旗舰店店员那里了解到,由于粉丝群匮乏,即酷爱平板机文化的顾客群并未产生,难以满足市场的供给量。“大部分顾客根本对苹果机一窍不通,泰安这边的市场还得慢慢磨啊。”店员周飞说。

记者在三源家电卖场了解到,国产品牌的销售很不景气。店员施桐

告诉记者,像e人e本、万利达等国产平板机很难销售,每月1台就很好了。

“联想乐派在国产平板机中算比较好的,一个月只有两三台的销量。”国美旗舰店店员王金顶说。至于国外品牌,如三星、摩托罗拉也不尽如人意,消费者对他们大都望而却步,最多只是出于好奇心向前询问,很少有人实际购买。

正在询问平板机的谭先生告诉记者,之前以为平板机只是类似于MP4一样的视频播放机,问了之后才知道这是一台电脑。这种电脑他还接受不了,输入不用键盘,而且性价比

也不如台式电脑和笔记本电脑,总感觉不实用。

相比平板机的萧条,传统的PC机依然展示出强势的一面。据银座商城交电纺部的程琳琳介绍,笔记本和台式机每个月的销量总能在七十多台左右。尤其现在正值暑期,月销量能逼近100台。

苹果旗舰店的店员告诉记者,他们在泰安的店必须搞优惠活动,像配件打折、降价让利等,不然很难让泰安消费者认可这类产品。但在其他城市,如潍坊、济南,借助降价促销这种手段是很少见的。这个过程还需要很长时间,只能慢慢营造这种氛围。

## 提早递交申请, 求助专业留学机构

毕业生入读国外名校机会多



中国留学行业旗帜  
专业办理美、加、英、澳、欧、亚留学  
0531-82960666  
www.eic.org.cn

**本报讯** 日前,记者从各大留学中介获悉,非“211”院校的学生咨询出国留学的人数显著增加。业内人士指出,提早递交申请,求助专业的留学机构都能帮助非“211”院校的毕业生挑战世界名校。

启德教育留学专家分析,并不是说非“211”工程”大学毕业生就不能申请名校,在这一点上一定要坚定信心。学生在递交申请材料时,要让校方了解自己所在大学的特点和优势,在本院系成绩的排名情况,英语语言能力,以及其他方面的优势,如学术研究上的成果、发表过相关的论文、社会活动能力、社会实践、工作经历等都会对学生的申请有一定的帮助。

启德教育留学专家强调,递交申请要争取时间上的优势。大三结束是一个非常好的时间,那时候学生有了6个学期的完整成绩单,已经可以开始递交申请了,早递交就能确保早点被国

外的学校审理。国外很多大学接受申请通常采取的做法是先到先得,即早申请,就能早拿通知书。此外,非“211”工程”大学的学生还可以求助于专业的留学机构,专家们能根据学生的优劣势选择合适的海外院校进行申请,同时在申请过程中,能最大限度地发掘学生自身的优势和亮点,全面立体地展现在海外院校面前。

启德教育澳洲教育中心专家介绍,经常有非“211”、“985工程”的大学生前来,希望能申请到澳洲八大名校。非“211”院校毕业的大学生小刘,他的GPA成绩不高,也没有雅思成绩,竞争力并不强,但是他在学业之外经常参加社会活动和志愿者活动,并多次获得学校奖励,社会实践经验丰富,恰逢悉尼大学来国内招生面试,专家们帮学生争取到了面试的机会,加上颇具吸引力的申请材料,让他顺利收到了悉尼大学的通知书。(宗禾)



## “孩子应该能胜任主持工作”

颁奖典礼节目征集让家长也心动

本报泰安8月17日讯(记者 王颜 侯艳艳) 有的报童要进行武术表演,有的报童要当小主持人……17日,“报童营销秀”颁奖典礼节目征集第一天,就有不少家长通过电话给孩子报名。

“孩子学习播音主持一年多了,也主持过一些文艺演出,应该能胜任这次颁奖典礼的主持工作。”17日上午,肥城报童纪殊欣的妈妈打来电话说,她会难得,她和孩子都不想错过这次展示自己的机会。“我孩子擅长武术,并且已经学习了三年,期间参加过一些大

大小的演出。今天给孩子报名,希望在颁奖典礼当天,能给泰安的小报童呈上精彩的演出。”肥城报童卢圣昊的爸爸打来电话说,听说颁奖典礼的节目面向全体报童征集,也抓紧时间给孩子报了名。“我还要跳支舞,唱首歌,还要报名当主持人。”去年就参加报童活动的商旭冉一口气报了两类节目,多才多艺的她十分自信地告诉记者,如果选中她表演和主持节目,她一定会努力使整个颁奖典礼变得更加多彩。

目前,本报已经收到许多报童

的报名电话。在此提醒报童,如果有绝活想在“报童营销秀”颁奖典礼上展示给大家,请抓紧时间报名。

根据计划,在第二期活动结束后,本报将举行大型颁奖典礼,届时将请今年参加第一期和第二期活动的报童进行现场演出。活动要求,报名参加才艺展示的报童节目自选,服装、道具、伴奏等自备,节目时间控制在5分钟内。本报将根据选手所报节目,择优选择其中20个入围节目。报名截止时间为8月19日,咨询电话:18653881078。

## 每天记下卖报心得和感受

报童懂得了生活的艰辛和不易



用日记记录卖报心情的侯文佳。本报记者 王颜 摄

本报泰安8月17日讯(记者 王颜) 将卖报的感受和经历写成日记,好好地保留下来,成了报童侯文佳每天必做的事情。

17日早上7点左右,记者在银座商城东岳店附近看到,10岁的侯文佳挎着蓝色书包,手里拿着报纸从肯德基店出来。旁边没有父母的看护和指导,侯文佳显出孩子的天性,看着有人经过,她就蹦蹦跳跳地跑过去询问一番。如果对方买了报纸,她会礼貌地说声谢谢,即使被拒绝也不沮丧,依然说声谢谢。

对于卖报的收获,侯文佳说,她喜欢写日记,现在仅日记就已经

写了两大本子了。自从参加“报童营销秀”后,她的日记内容丰富了不少。“前两天我还在日记中写了一位对我发脾气的阿姨。在日记中我写道,虽然在卖报中一位不相识的阿姨对我发脾气,但我一定不能怪她,可能她心情正处在很糟糕的状态。”侯文佳说,每天记录卖报的心得和感受,这已经成为她暑期生活不可缺少的一部分。

“日记中记录了卖报中帮助过我的好心人,遭受到的拒绝以及遇到的一些挫折,让自己懂得了生活的艰辛和不易,是人生的一笔财富,我会好好保存它们,作为永远的纪念。”侯文佳说。

写了两大本子了。自从参加“报童营销秀”后,她的日记内容丰富了不少。“前两天我还在日记中写了一位对我发脾气的阿姨。在日记中我写道,虽然在卖报中一位不相识的阿姨对我发脾气,但我一定不能怪她,可能她心情正处在很糟糕的状态。”侯文佳说,每天记录卖报的心得和感受,这已经成为她暑期生活不可缺少的一部分。

“日记中记录了卖报中帮助过我的好心人,遭受到的拒绝以及遇到的一些挫折,让自己懂得了生活的艰辛和不易,是人生的一笔财富,我会好好保存它们,作为永远的纪念。”侯文佳说。



17日,距离“中秋节”还有二十多天,但商家们已经开始用海报装扮橱窗和销售专柜。图为银座商城东岳店的工作人员正在布置“中秋节”宣传条幅。

本报记者 刘丽 摄