

志愿填报,考生和家长陷入“信息战”

志愿填报,这一关乎未来方向的关键抉择,也让无数人犹豫不决。考生和家长正陷入一场“信息战”:面对全国2900多所高校、1600个本科专业的海量数据,一时间,不少机构推出“高考志愿填报咨询服务”似乎成为不少家长的“救命稻草”。



真的是“救命稻草”?

记者网上搜索“高考志愿填报”,跳出各种链接,有的标价168元“人工指导”,有的“一对一”全程指导标价1799元;有的不同地区不同价格,比如广东高考志愿填报一对一服务3000元,河北地区志愿填报服务标价3560元,内蒙古地区一对一志愿填报指导3980元;有的明确标明“不录取全额退款”,价格6799元;有的明确写着填报20个志愿分析10个专业,标价5800元;更有甚者,先用低价吸引家长去咨询,然后用“金牌填报师”“有十多年的经验”等话术吸引家长,收费自然水涨船高至1万元以上……

以上资深专家和10年以上金牌专家。此外,具体服务内容也不相同,509元的原来是AI智能填报+人工6小时在线答疑辅助,不包含“滑档退费保障”;4980元包含无限次精准定制志愿填报方案,专家1小时内随时响应;在此基础上,5083元的咨询内容拓展到大学四六级课程、考研择校、初试、复试,甚至还包括转专业、出国留学、心理咨询、职业规划等等,可谓“包罗万象”。

但是,这些专家真的有相应资历?大数据详尽真实?这些,恐怕都无法考证。教育部提醒,警惕高考志愿填报咨询的陷阱:内部数据并不神秘,一些机构或者个人宣称拥有所谓的“内部大数据”,能够“精准定位”,但其实这些数据都能在公开平台上查询到,是公开数据,而非内部数据。“专家团队”并不专业,一些机构打出“高考志愿填报规划师”“权威专家团队”等旗号,但实际上这些所谓的专家并无相关资质和经验,家长购买这些机构的服务不仅花了冤枉钱,而且可能报错志愿。

真能规划未来?

那么,这些动辄上千元的高考志愿咨询,真能帮助考生踏准节奏,规划未来?

记者调查发现,市面上90%的“填报咨询服务”本质是公开数据包装+焦虑营销,甚至有机构用AI伪造“内部渠道”忽悠家长。同济大学教育评估中心主任樊秀娣认为,现在社会上层出不穷的填报志愿咨询服务,无非就是利用“信息差”。学生和家长可能因为不了解情况,结果被社会机构一种对未来比较肯定的解释分析和承诺所吸引。

科技会催生新产业、新就业形态。面对这种变化大、变化快的不确定性时,学生和家长会觉得“自己报总觉得不保险”,最后在各种信息和广告的“轰炸”下,抱着“花钱买安心”的心态还是花钱找了高考志愿填报服务。

“但是,这种高考志愿咨询,会随着信息的愈加透明而越来越不受待见。”樊秀娣说。一方面,国家教育部开通的“阳光志愿信息服务系统”免费向千万考生开放使用,今年更是全新升级上线,不仅有院校查询、专业查询,还有志愿参考服务、心理测评、职业前景、报考指南等,尤其志愿填报的“智能引擎”有院校优先、专业优先两种筛选模式,让考生能按需定制。另一方面,现在各个高校设置学科、专业时,都会对就业情况作出分析。其实,上述商家509元的AI智能填报志愿,在教育部的“阳光志愿”平台就能实现,而且能确保数据真实有效。

能参考但不能依赖

作为当下最热的词汇,AI自然也不会缺席这场“盛宴”。百度、阿里巴巴旗下的夸克等互联网“大厂”都上新了AI填报志愿服务。填写自己的地区、科目、分数,就能一键出志愿,亦成为不少考生和家长的参考项。

至出成绩之后才开始考虑这一问题,这势必会带来焦虑情绪。”

着眼未来,熊丙奇认为,改善当下的情况,首先,学校要加强重视生涯教育,关注培养学生兴趣,引导学生作出正确的职业选择;其次,家长要对当前校外的咨询机构保持理性的判断和选择,不要因为焦虑轻易被忽悠,成为任人收割的“韭菜”;最后,监管部门要对相关机构的广告营销和具体服务加以监管,保证该行业的专业性。

本报综合消息

“零公里二手车”怪象折射出了什么?

如果市面上有一辆15万元的新车,只要9万元出头就能拿下,你会买吗?这,就是车圈闹得沸沸扬扬的“零公里二手车”。近期,有车企高管吐槽:“现在有一种怪象叫零公里二手车,它上完牌照就算注册了,好像是卖出去了,但是又回到了二手车市场。”

一部分会通过零公里二手车渠道低价批量卖出,结果让“高价进货、低价甩卖”成为行业常态。

此外,少数车企在新车下线后也会直接办理上牌手续,将未真正售出的车辆计入销量数据,营造热销假象。消费者会跟从选购销量榜排名靠前的品牌,使得品牌获得资本市场更多关注,且能为企业营销活动增加势能。相反,销量榜排名靠后的品牌,常会被舆论唱衰。若是自身资金链再紧张一点,甚至还有被传“退市”“倒闭”的风险。

关于零公里二手车,目前尚无权威的官方定义,业内通常指的是那些已完成车辆登记手续,名义上属于“二手车”,但实际行驶里程几乎为零的新车。事实上,零公里二手车在市场上早就存在,最初称为“包牌包税车”,价格比正常价格偏低。

不可否认,零公里二手车销售模式有助于车企去库存,但也在一定程度上压缩了车企利润空间,甚至加剧亏损。从消费者角度来说,购买零公里二手车看似在价格上得实惠,实则暗藏风险。比如,可能丧失首任车主专属权益,转售价格也会贬值更多,进而强化消费者对价格体系的不信任感。

不过,现在汽车市场买卖关系已发生巨变,供大于求。零公里二手车现时的出现,根源是车企对销量的过度追求,是行业“内卷式”竞争下的畸形销售套路。

首先,为缓解库存压力、加快资金回笼,一些经销商常会将滞销的新车提前上牌,转为二手车形式低价出售,快速出清库存。中国汽车流通协会最新数据显示,截至今年5月末,全国乘用车行业库存345万辆,较2024年5月增加16万辆,行业库存持续处于高位。对于汽车流通行业来说,现金流就是生命。在价格战愈演愈烈的当下,库存车对经销商的现金流很不友好。随着汽车销售淡季的到来,经销商去库存压力势必加大。经销商必须快速回笼资金,才能维持业务的健康运转。

问题还在于,零公里二手车的出现,扰乱了新车销售与二手车交易的正常秩序,破坏了市场真实供需关系,造成市场数据失真。如果车企用失真的数据来研判市场走势和制订产销计划,就会误导资源配置,加剧行业内卷,拖累汽车产业高质量发展和良好生态构建,其危害不可小觑。

其次,部分车企通过销售返利、金融贴息等激进的商务政策,诱导或迫使经销商超额采购车辆。例如,某4S店月销售能力是100辆车,却因政策激励被迫采购120辆甚至150辆。超出市场需求的这些车辆,很大

零公里二手车的出现,不仅是中国车市价格战的延续,更是整个行业在过度内卷下的畸形竞争。治理零公里二手车乱象,亟待有关部门加强对二手车注册和上市监管,建立健全车辆全生命周期溯源系统,严控上牌即转售行为。若不能触及内卷根源,乱象恐怕只会换个形态继续上演。

本报综合消息

三部门联合加强新能源汽车安全管理

记者20日从工业和信息化部获悉,工业和信息化部等三部门日前召开会议研究部署本年度新能源汽车安全管理工作,提出要坚守长期主义,不搞“内卷式”竞争,绝不能偷工减料、以次充好,以牺牲产品性能、降低产品质量为代价实现短期的“降本增效”。

安全底线。

与会相关负责人表示,我国新能源汽车产业发展取得显著成效,成绩来之不易,需要倍加珍惜。有关各方要坚持统筹发展和安全,始终保持清醒头脑,不遗余力防范化解新能源汽车安全风险,提升安全水平,持续巩固产业发展良好局面。

工业和信息化部装备工业一司、国家市场监督管理总局质量发展局、国家消防救援局消防监督司日前联合召开加强新能源汽车安全管理工作视频会,要求车辆生产企业 and 动力电池生产企业要自觉扛起产品质量安全主体责任,围绕产品设计验证、生产制造、售后服务等方面做好风险防范,严格履行告知义务,引导消费者正确使用车辆,不得进行夸大和虚假宣传,坚决守牢

下一步,三部门将进一步加强工作协同,推进信息共享,组织开展安全隐患排查和缺陷调查,加大生产一致性监督检查力度,督促企业提升安全监测平台效能,严肃查处企业违规行为,坚决维护产业发展良好秩序,推动我国智能网联新能源汽车产业实现高质量发展。

新华社电

(青海三江源药业有限公司)产品介绍



青海三江源药业有限公司成立于2005年,是一家集中药饮片、保健食品、食品研发、生产、销售为一体的现代化企业。

青海三江源药业有限公司依托青藏地区独有的中藏药资源,凭借公司多年经营理念、管理优势和良好的市场前景,引进先进设备,在产品研发、生产及新品推广等方面走出了一条独具特色的新路子。目前,公司产品有冬虫夏草、黑枸杞、大黄茶、苦荞茶及中药饮片等。公司还经销青藏高原特有的名贵中药材及土特产品,公司产品品质优良、品种多样,深受消费者喜爱。

青海三江源药业有限公司始终坚持“以人为本,科学发展,打造一流产品”的理念,凭借优质的产品质量和良好的社会信誉,先后获得“产品质量信得过单位”、“青海省百强企业”、“中国驰名商标”、“农牧产业化龙头企业”、“十佳战略合作企业”等多项荣誉称号。

咨询热线:0971-6153155 0971-8226142

生物园区品牌企业 宣传专栏