

南师微博达人 营销电视节目

我真的很喜欢郝邵文，我是看着他的戏一点点长大的。小星星能不能给张票，让我去看看他，回忆回忆童年？

10:27

这期木有他

其实，我也很喜欢韩庚，我是看着他的歌一点点长大的。小星星能不能给张票，让我去看看他，只有他是我唯一的偶像。

10:30

这期也木有他

10:31

没关系，刘忻也是我的爱，我是看着她不断进步一点点长大的。小星星能不能给张票，让我去看看她，感受正能量。

10:31

瓦忻也木有

10:38

好吧！我的最爱只有李好！我是看着他的主持一点点长大的！小星星给张票！让我去看他！还有他老婆！哈哈哈！你下期难道木有主持人咩？

10:41

.....

与求票网友的欢乐互动

“小星星每天都会收到无数求票私信，大部分的对话还是很正常的……但以下几种类型……你们真的是求票么，还是只是为了‘调戏’我……做小编，苦啊！”近日，某知名电视节目的官方微博上发了一条看起来有些无厘头的微博段子，下面链接了网友跟该节目的私信内容，很快这条微博就赚得14500多条的转发量。而这条微博的真正发布人是南京师范大学大三男生孙博凡，一位微博营销达人。

通讯员 蔡瑜盛 现代快报记者 金凤

大二时，孙博凡在“豆瓣”网站上得知某电视台微博营销团队招募兼职人员，于是投了简历，通过了电视台面试。

那年开始，一到节假日和周末，孙博凡都往电视台跑，从早上9点的例会一直呆到晚上八九点，“很快就接触了知名大型婚恋交友节目的官方微博。”孙博凡首次接触微博营销，就“爱上了它”。

孙博凡表示，官微中与网友的私信内容“十分有趣”，有人问“我要高考了，节目时间能改一下吗”，有人甚至要求“送我一张入场券”。

“其实，这家电视台所有的节目营销微博我都做过。”孙博凡说，不同的节目定位不同，所以每个节目的微博语气都要有个性，“比如婚恋节目就是学女孩的腔调教大家怎么谈恋爱，脱口秀节目要滑稽，益智答题脱口秀节目要多找些千奇百怪的人和事……”

凭借在媒体的微博营销经验，孙博凡目前已进入一家传媒公司的管理层。孙博凡告诉记者，目前南京的微博人才紧俏，微博营销业方兴未艾，微博营销公司在未来以新媒体为主导的时代“一定会前景无量的”。

通往优等生之路，究竟还有多远？

消灭“短板”，步步为“赢”！

调查显示，初高中学生中36%不会总结疏漏，28%更是逢考必砸。这些学生平时努力学习，可综合考试却不想，孩子苦恼，家长也着急。因此，期中考后的查缺补漏尤为重要。

期中考作为一个学期的阶段性检测，可以客观地评测出学生半学期以来的学习效果，如果能及时发现学习中的弱点和漏洞，进行查缺补漏，从而在期末考试中赢得一个好成绩，更有助于即将面临的升学备考。

文 / 韩璐

期中考后， 查缺补漏是关键！

“孩子基础不牢固、理解能力弱、死记硬背、粗心大意、苦学无效、记性差……”期中考结束后，单科分数低、成绩仍旧停滞不前、粗心大意、遗憾失分等诸多问题，一一暴露出来，怎么解决，大多数家长的回答是：不知道！

学大教育资深专家指出，在各种问题暴露出来后，有大约90%的学生需要查缺补漏。每逢期中考试结束后，都是学生

最佳的补习时期，这个时候经过专业的查缺补漏，就会很有效地解决学习问题，让学习成绩快速提升。

只有在每个学生的学习经过全面的检查，就能发现哪个地方有“病症”，比如失分的原因是粗心大意呢，还是知识点没掌握；作文没拿到好分数，是没思路呢，还是写作技巧不得法等等，再根据检查结果，以同步提高为辅导主线，同时补习前阶段欠缺的知识，使学生在接下来的考试中收到立竿见影的显著效果。

对症下药， 快速由弱变强！

“考试后，孩子的英语又不及格，怎么办？不行再买几本辅导书吧。”

“数学还是四五十分，可怎么办啊？赶紧找个辅导班补补课。”

经过调查，八成学生不知道自己的学习问题在哪里，高达85%的家长和教师对学生的“病根”不够了解。由于无法“对症下药”，不少孩子上了辅导班，不仅没能提高成绩，反而成了负担。因此，选择辅导班最为重要，选对了，就能让学习

小店微博揽“吃货”

如今，不仅是政府部门、大企业才会开微博，很多小店利用微博营销，也做得风生水起。有些小店只有三四张桌子，却能拥有三四十粉丝。现代快报记者对微博营销的小店进行调查，发现各家老板的妙招还真不少。

现代快报记者 是钟寅

号后，小摊变得更火了，被网友称为“南京最火旺鸡蛋”。

老傅道出自己的微博营销诀窍，他有一套“挖粉丝”的办法。他在微博上搜索“旺鸡蛋”，再加上对方粉丝，而对方看到他的名字，十之八九也会有兴趣互粉。他说，关注他的粉丝都是“铁粉”，这才是优质粉丝、优质客户。

@甄果轩

粉丝数:3654

招数:专业团队营销

“@甄果轩”是一个在南京白领群里，小有名气的微博ID。小甄（化名）是这个ID背后的操盘手，他说自己有一份正式工作，帮朋友搞微博营销只是副业。

小甄总结，网络影响美誉度是关键，水果种类要有特色，价格要实惠，品质还要好。通过快递送货，水果烂了、摔坏了都可以退货。

他们有专门的营销团队，有人专门策划活动，有人专门组织货源，有人专门在网上互动，有人负责售后服务。

@老叶成都哨子面

粉丝数:4641

招数:加关注送饮料

“老叶卖的不是面条，是私房菜。”这是老叶在微博上的宣传语，他在中华门外开了一家小店，店内只能容下4张桌子，可他凭着“@老叶成都哨子面”的微博号，始终让小店顾客盈门。

他总结，增长粉丝最快的是靠“加关注送饮料”的活动。这项活动中，食客只要成为他的粉丝，并在微博上分享美食的照片，就能获赠一瓶饮料。这项活动不仅增加粉丝数，还通过食客的微博传播，赢得了好口碑。

@升州路评事街的旺鸡蛋

粉丝数:3578

招数:挖粉丝

评事街与升州路巷口有个卖旺鸡蛋小摊，54岁的傅师傅常靠在躺椅上，用手机刷着微博，与粉丝们互动。据了解，傅师傅这个旺鸡蛋的摊子摆了十几年了，一直生意还不错。从2012年开了微博账号

■学习活动

5月，学大教育针对不同年级学习特点开设了“1对1期中考后梳理课程”，从教的都是具有多年1对1教学经验的骨干教师。他们深谙近年南京中小学校的命题趋势及要点，有效提升孩子学习成绩。登陆学大教育天猫旗舰店可享受所有课程最低折扣优惠，详询各学习中心。

学习热线:025-68995588

通过ISO9001认证机构



学大教育
xueda.com

吃一堑 长一智

期中考，成绩不理想？

弱科强攻，打造期末优等生！



智掌学科规划 · 智享知识梳理

· 智补短板缺陷 · 智助成绩提升



提分热线 025-68995588



个性化教育模式开创者

17000多名学员

专注个性化教育12载



美国纽交所上市品牌

辅导35万学生获佳绩

70多个城市300余家学习中心