

周雷 主编 / 李玉技 副主编

(英语一、二通用)

# 考研英语

## 报刊真题题源

## 精选精练——阅读理解篇

- 大纲变化权威解读
- 考试要点全面覆盖
- 解题思路深入剖析
- 答题技巧专业点拨
- 报刊和题源完美结合
- 名校名师鼎力奉献



中国石化出版社

[HTTP://WWW.SINOPEC-PRESS.COM](http://www.sinopec-press.com)

教·育·出·版·中·心





周雷 主编 / 李玉技 副主编

013045572

(英语一、二通用)

# 考研英语

## 报刊真题题源

H310.42-44  
348-2  
V1

## 精选精练——阅读理解篇



中国石化出版社

[HTTP://WWW.SINOPEC-PRESS.COM](http://www.sinopec-press.com)

教·育·出·版·中·心



北航

C1653846

9787511421333

### 图书在版编目 (CIP) 数据

考研英语报刊真题题源精选精练. 阅读理解篇 / 周雷主编. —2 版. —北京: 中国石化出版社, 2013. 5  
ISBN 978-7-5114-2133-3

I. ①考… II. ①周… III. ①英语-阅读教学-研究生-入学考试-习题集 IV. ①H319.4-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 093940 号

未经本社书面授权, 本书任何部分不得被复制、抄袭, 或者以任何形式或任何方式传播。版权所有, 侵权必究。

中国石化出版社出版发行  
地址: 北京市东城区安定门外大街 58 号  
邮编: 100011 电话: (010)84271850  
读者服务部电话: (010)84289974  
<http://www.sinopec-press.com>  
E-mail: [press@sinopec.com](mailto:press@sinopec.com)  
北京科信印刷有限公司印刷  
全国各地新华书店经销

\*

787×1092 毫米 16 开本 14.75 印张 366 千字  
2013 年 5 月第 2 版 2013 年 5 月第 1 次印刷  
定价: 30.00 元

# 了解十大英美报刊

## 1. Newsweek 《新闻周刊》

《新闻周刊》创刊于 1933 年,属于新闻类周刊。在美国,它是仅次于《时代周刊》的周刊,并偶尔在广告收益上超过对方。

《新闻周刊》的编辑语言较《时代周刊》易懂。除了重点报导国内外大事以外,还设有其他栏目,如紧密结合国际形势对各国政治外交人士的采访等。

## 2. Time 《时代周刊》

《时代周刊》创刊于 1923 年,是美国影响最大的新闻类周刊,有世界“史库”之称。该刊的宗旨是要使“忙人”充分了解世界大事,辟有经济、教育、法律、批评、宗教、医药、艺术、人物、书评和读者来信等多个栏目。

《时代周刊》是美国第一份用叙述体报道时事,打破报纸、广播垄断新闻的大众性期刊,覆盖面遍布全世界。该刊每年推出的《时代词汇》,在某种意义上已成为美国语言变迁的记录。语言学专家甚至指出:“要学好美语,读《时代周刊》乃是一条捷径。”其影响力可见一斑。

## 3. The New York Times 《纽约时报》

《纽约时报》是一份在美国纽约出版的报纸,在全世界发行,有相当的影响力。它有时也被戏称为“灰色女士”(The Gray Lady),或简称为“时报”(The Times)。

在新闻报道方面,《纽约时报》将自己看作是一份“报纸记录”,因此经常被世界上其他报纸和新闻社直接作为新闻来源。美国大多数公共图书馆都提供一份《纽约时报》索引,其内容是《纽约时报》对时事的报道文章。

## 4. The Washington Post 《华盛顿邮报》

《华盛顿邮报》创刊于 1877 年,是美国华盛顿最大、最老的报纸。由于位于美国首都,该报尤其擅长于报道美国国内政治动态。许多人认为它是继《纽约时报》后美国最有声望的报纸。该品牌在世界品牌实验室(World Brand Lab)编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第 50 位。《华盛顿邮报》因为多次获得普利策奖而在新闻界赢得瞩目。

## 5. USA Today 《今日美国》

《今日美国》是美国唯一的彩色版全国性日报,1982 年创刊,属全美最大的甘尼特报团。该报团创办这份报纸的初衷是:打破美国报纸的报道重点都是地区性的特点。随着美国社会、经济的发展,没有一张地方报纸能满足人们全面了解有关整个美国的新闻、市场、金融、气象、娱乐、体育等方面内容的需求。甘尼特报团的老板们及时发现了这一巨大的潜在读者市场,并开始筹办这份全国性的综合日报。

它注重使用简洁明快的报道文体,偏爱使用短句、短词来浓缩文章,有时,一两句话就构成了一条新闻,这样就充分节省了篇幅,便于登载尽可能多的信息,以突出其综合性大报的特点。

## 6. *New Scientist* 《新科学家》

《新科学家》创刊于1956年,是由Reed Business Information Ltd. 出版发行的国际性科学杂志,每周发刊一次,并于1996年设立网络版,每日发布科学新闻。它不是同行评审的科学期刊,不过仍广为科学和非科学领域的人士阅读,以跟进非专门或感兴趣领域的最新发展。

它的报道简明扼要、真实权威,以平易近人和通俗易懂的方式解释读者最为关注的科学问题。

## 7. *The Guardian* 《卫报》

《卫报》是英国的全国性综合日报,创刊时因总部设于曼彻斯特而称为《曼彻斯特卫报》。总部于1964年迁至首都伦敦。一般公众视《卫报》的政治观点为中间偏左。

该报一直以来标榜为不列颠唯一的全彩色印刷日报(不包括北爱尔兰)。

## 8. *The Economist* 《经济学人》

《经济学人》创刊于1843年,是一份包含新闻、政治经济观点和深度分析的周刊。该杂志所有的文章都不署名,皆由集体创作,就像它的主编们认为的那样:写出了什么东西,比出自谁的手笔更重要。

一个多世纪以来《经济学人》始终恪守的办刊思想是:“在文章中提出的任何争论和主张必须要经得起事实的考验。”

## 9. *Science* 《科学》

美国《科学》杂志作为国际上著名的自然科学综合类学术期刊,在世界学术界享有盛誉。《科学》杂志具有新闻杂志和学术期刊的双重特点,每周除了向世界各地发布有关科学技术和科技政策的重要新闻外,还发表全球科技研究最显著突破的研究论文和报告。

## 10. *U. S. News & World Report* 《美国新闻与世界报道》

《美国新闻与世界报道》是美国综合性报道和评论的英文周刊。它是仅次于《时代周刊》和《新闻周刊》的第三大新闻杂志,该刊在编排版面上不同于《时代周刊》和《新闻周刊》,它以专题报道美国国内外问题及美国官司方人物访问记而显其特色。相对于其他报道来说,它的文字浅显易读。除着重报道国际国内新闻外,它的内容侧重政治、经济和军事述评,栏目较少,内容较严肃。它有关军事力量和战略动态的报道和分析颇有分量,广受各方重视。每期内容约有五分之二是针对世界一定地区专门问题的报道。

## 揭密“十大题源”

为了让考生对考研英语阅读理解的真题有一个较直观的把握,通过研究近年来的阅读真题,我们将历年阅读试题的篇目、主题、体裁以及报刊来源总结为下表:

2000~2012 年考研英语阅读理解真题分析表

年份	篇目	主题	体裁	报刊来源
2012	Part A			<i>Time,</i> <i>The Boston Globe,</i> <i>The Economist</i>
	Passage 1	羊群效应	议论文	
	Passage 2	核电站必须守信	说明文	
	Passage 3	诚信的演变	议论文	
	Passage 4	公营部门与私营部门的区别	说明文	
	Part B	网络计算机带来的科技革新	议论文	
	Part C	不同学科的共性——同宗同源	议论文	
2011	Part A			<i>Commentary Magazine,</i> <i>Bloomberg Businessweek,</i> <i>McKinsey Quarterly,</i> <i>The Daily Beast</i>
	Passage 1	纽约爱乐乐团的音乐总监 Alan Gilbert	议论文	
	Passage 2	高管辞职风波	议论文	
	Passage 3	新时代的市场营销	说明文	
	Passage 4	孩子与父母的幸福	议论文	
	Part B	攻读博士学位需要选修人文学科	议论文	
	Part C	读《当人在思考时》之思考	议论文	
2010	Part A			<i>Commentary Magazine,</i> <i>Wirtschaftswoche,</i> <i>Harvard Business</i> <i>Review,</i> <i>The Economist</i>
	Passage 1	报纸的文艺报道范围不断缩小	说明文	
	Passage 2	专利权	说明文	
	Passage 3	社会流行潮流	议论文	
	Passage 4	银行家们的麻烦	议论文	
	Part B	欧洲市场的食品饮料市场的变革	议论文	
	Part C	经济利益驱动的生物保护系统	说明文	
2009	Part A			<i>Scientific America,</i> <i>The New York Times,</i> <i>McKinsey Quarterly,</i> <i>Intellectual Life in</i> <i>America,</i> <i>A History</i>
	Passage 1	习惯带给人们的好处	议论文	
	Passage 2	基因检测的手段和所面临的质疑	议论文	
	Passage 3	教育与经济发展之间的关系	议论文	
	Passage 4	十七世纪新英格兰的学术状况	议论文	
	Part B	文化发展过程中的各种文化理论	说明文	
	Part C	不同教育方式的问题	说明文	

年份	篇目	主题	体裁	报刊来源
2008	Part A			<i>Time</i> , <i>Scientific America</i> , <i>U. S. News &amp; World Report</i> , <i>The Economist</i> , <i>Discovery Health</i> , <i>Newsletter of University of Melbourne</i>
	Passage 1	性别不平等压力之下的女性	议论文	
	Passage 2	学术研究成果呈现模式的转变	议论文	
	Passage 3	美国人的身高问题	议论文	
	Passage 4	奴隶制政治上的受益者——美国开国元勋	议论文	
	Part B	如何利用好写作中的第一稿	说明文	
	Part C	达尔文的现代学地位之评价	议论文	
2007	Part A			<i>The New Your Times</i> , <i>Scientific America</i> , <i>The Economist</i> , <i>Harvard Magazine</i> , <i>Time</i>
	Passage 1	熟能生巧	议论文	
	Passage 2	智商的测试	议论文	
	Passage 3	面临绝境的中产阶级	议论文	
	Passage 4	信息面临的不安全性	议论文	
	Part B	父母如何帮助孩子成长	说明文	
	Part C	新闻记者懂法的重要性	议论文	
2006	Part A			<i>Time</i> , <i>The Economist</i> , <i>Newsweek</i> , <i>Science</i> , <i>The Observer</i>
	Passage 1	美国社会的同化问题	议论文	
	Passage 2	斯特拉福镇相互敌对的两派之争	议论文	
	Passage 3	海洋鱼类数量减少的问题	议论文	
	Passage 4	艺术的负面情感化及其原因	议论文	
	Part B	美国的赌博问题	议论文	
	Part C	美国社会知识分子的定位	议论文	
2005	Part A			<i>U. S. News &amp; World Report</i> , <i>The Economist</i> , <i>Newsweek</i>
	Passage 1	灵长类也有和人类似的情绪表达	说明文	
	Passage 2	全球气候变暖所带来的危险	议论文	
	Passage 3	梦是可以控制的	议论文	
	Passage 4	英语的退化现象	议论文	
	Part B	如何降低医疗费用	说明文	
	Part C	欧洲电视媒体的作用和现状	说明文	
2004	Part A			<i>U. S. News &amp; World Report</i> , <i>The Economist</i> , <i>Newsweek</i> , <i>American School Board Journal</i>
	Passage 1	通过互联网求职	议论文	
	Passage 2	按照名字首字母排序所带来的不公正	议论文	
	Passage 3	发展减缓的美国经济	议论文	
	Passage 4	美国人对知识的不重视	议论文	
	Part B	语言与思维	议论文	
2003	Part A			<i>Time</i> , <i>Science</i> , <i>Newsweek</i> ,
	Passage 1	互联网对间谍活动的改变及其例证	议论文	
	Passage 2	动物权利倡导误导不了解医学研究的公众	议论文	
	Passage 3	铁路行业的垄断	议论文	
	Passage 4	美国对绝症与普通疾病投入的不平衡	议论文	
	Part B	人类学简介	说明文	



年份	篇目	主题	体裁	报刊来源
2002	Part A			<i>Hope: Reunification of Mankind,</i> <i>The Economist,</i>
	Passage 1	如何使用幽默	说明文	
	Passage 2	机器人行业的发展现状和所面临的问题	说明文	
	Passage 3	原油价格与经济衰退	议论文	
	Passage 4	医生是否有权利帮助病人实施安乐死	议论文	
	Part B	行为科学的建立	说明文	
2001	Part A			<i>USA Today,</i> <i>Time,</i> <i>Science</i>
	Passage 1	议论文研究领域专业划分和专业化两种趋势的发展过程	说明文	
	Passage 2	信息时代平行线联网的重要性	议论文	
	Passage 3	美国读者对报刊的不信任	说明文	
	Passage 4	企业并构的浪潮	议论文	
	Passage 5	美国人的简朴生活	记叙文	
	Part B	科学技术带来的人类未来新生活之展望	说明文	
2000	Part A			<i>Time,</i> <i>Newsweek,</i> <i>The Economist,</i> <i>Science,</i> <i>The Observer</i>
	Passage 1	二战后至 20 世纪 90 年代初美国经济的浮沉	记叙文	
	Passage 2	人类的进化	议论文	
	Passage 3	未来派诗歌的评论	议论文	
	Passage 4	日本战后社会道德下降的原因	议论文	
	Passage 5	正确看待树立“雄心”	议论文	
	Part B	政府与科学家	议论文	

由上表可见：第一、多年来考研英语阅读的内容涉及社会科学、自然科学和人文科学各个领域，其中社会科学所占比重较大，自然科学所占比重不大，人文科学近来有增加的趋势。社会科学常涉及的领域有经济学、心理学、社会学、教育学、传播学等，但政治科学、国际政治涉及较少。自然科学主要涉及医学、生物学、工程和科学史等。人文科学主要涉及文学评论、语言、杂文和散文等。这就要求考生平时广泛涉猎，以增加阅读理解常识性知识的储备。第二、多年来考研英语阅读的体裁由十多年前的议论、说明、记叙文共存转向议论和说明文共存、以议论为主的模式，因此考生在平时阅读训练的选材方面需要进行挑选，有针对性地进行训练。第三、多年来考研英语阅读的报刊出处主要集中于英美国家的报刊杂志，以面向大众的社会科学类和科普类刊物为主，尤其是 *Time*, *The Economist*, *Newsweek*, *Science*, *U. S. News & World Repor*，其中的文章频繁出现于历年特别是近年的考研英语阅读理解真题中。所以，考生平时要注重多从中选取材料进行精读和泛读，以适应其文章的行文风格和特点。



## 2013考研公共课

### 全程班、联报班学员独享

- 赠24小时内专业答疑、复习计划个性化调整、作文批改、全程测评、专业导学等多项课后增值服务
- 赠2013复试口语听力特训班 · 联报学员赠送基础班纸质讲义

郑重承诺: 全程班、联报班学员签订保过电子协议, 万一不过, 免费重读2014考研全程班

用普通班的价格享受其它机构VIP课程才能提供的服务。

类别	主讲老师	课程名称	课时	价格(元)	全程班优惠价(元)
2013考研政治 全程班	任汝芬、陆象山、 杨加宁、汪云生	基础班	30	380	原价: 1580 现价: 1000√
		强化班	70	680	
		冲刺班	20	280	
		点睛班	5	240	
2013考研英语 全程班	刘一男、范猛、 王江涛、屠皓民、 张销民、唐静	基础班	125	650	原价: 1590 现价: 1200√
		强化班	70	680	
		冲刺班	25	260	
2013考研英语 加强版全程班	刘一男、范猛、 王江涛、屠皓民、 张销民、唐静	基础班	125	650	原价: 1950 现价: 1550√
		强化班	70	680	
		冲刺班	25	260	
		刘一男考研英语5500	60	360	
		考前作文批改讲评班	6	360	
2013考研数学 全程班	姚孟臣、尤承业、 汪诚义、杨超 朱长龙、李良	基础班	60	400	原价: 1330 现价: 980√
		强化班	110	550	
		冲刺班	30	200	
		模考班	12	180	
类别	课时	原价(元)	现价(元)		
2013考研英语全程联报班	351	2550	2300		
2013考研英语数全程联报班	联报班所含英语课程为 “英语加强版全程班”	438	2530	2300	
2013考研政数全程联报班		337	1980	1800	
2013考研政英数全程联报班		563	3530	3200	

**2013考研数学180课零基础预科班** 新东方在线全新打造、重磅推出!  
超长课时, 全新授课模式, 颠覆传统数学备考思维! 从零开始也不怕!

课程名称	主讲老师	课时	价格(元)
2013考研数学180课零基础预科班	杨超、朱长龙、李良等 考研数学新生代领军人物	180课超长学时	原价2600 现价1800√



北航 C1653846

# 目 录

<b>Passage 1</b>		
Marketing Plan		
市场营销策略	1	
<b>Passage 2</b>		
The Government's Aggressive Dealings with U. S. Automakers		
政府干预美国汽车企业	6	
<b>Passage 3</b>		
The Notion and Operation that the Population Raise Funds		
大众筹资的概念及运作	10	
<b>Passage 4</b>		
The Finance Instability Causes a Huge Hazard		
金融不稳定导致巨大危机	14	
<b>Passage 5</b>		
American Illegal Immigrant Number Descends		
美国非法移民人数下降	18	
<b>Passage 6</b>		
Healthy Social Networking Sites Benefit Kids		
健康的社会交友网络有益孩子成长	22	
<b>Passage 7</b>		
Dog and Human Health		
狗与人类健康	26	
<b>Passage 8</b>		
The Rebound Brings Investing Opportunity		
经济衰退反弹带来新的投资机会	30	
<b>Passage 9</b>		
The War on Drugs		
美国各州努力解决毒品问题	35	
<b>Passage 10</b>		
The New Year Celebration Ceremony of Times Square		
纽约时报广场的新年庆典	40	
<b>Passage 11</b>		
The Disturbing State of American's Health		
美国人身体甚堪忧	45	
<b>Passage 12</b>		
Google Profile		
谷歌推出新的个人信息系统	49	
<b>Passage 13</b>		
The Internet Remade Spying Profession		
互联网改变了情报工作	53	
<b>Passage 14</b>		
Private File-Sharing Networks		
私人文件共享网络	59	
<b>Passage 15</b>		
Remote Monitoring		
远程监护现状	63	
<b>Passage 16</b>		
The Art of Unhappiness		
忧愁艺术	67	
<b>Passage 17</b>		
TB Continues to Thrive		
肺结核病再度蔓延	73	
<b>Passage 18</b>		
The Functions and Development of the Community Health Workers		
社区健康工作者的作用和发展	77	

<b>Passage 19</b>		<b>Passage 30</b>	
The Relationship Between Our Personality and Siblings		Organic Agriculture	
性格形成与兄弟姐妹的关系 .....	82	有机农业 .....	132
<b>Passage 20</b>		<b>Passage 31</b>	
Former President Bush		Twins to Impaired Fertility of Women	
前总统布什 .....	87	龙凤胎使女性生育能力受损 .....	136
<b>Passage 21</b>		<b>Passage 32</b>	
The Welfare Conditions and Commitment to Work of British Citizens		Wiki Software	
英国民众的福利状况与敬业程度 .....	91	维客技术 .....	140
<b>Passage 22</b>		<b>Passage 33</b>	
The Importance of American Business Information Protection		How Clinch Weather to Become Warm Problem	
美国企业数据保护的重要性 .....	95	如何解决气候变暖问题 .....	144
<b>Passage 23</b>		<b>Passage 34</b>	
Alphabetism: An Insidious Form of Discrimination		The Darwin and Lincoln Are Strangely Fits	
一种隐藏的歧视: 姓氏首字母排序 .....	100	达尔文和林肯的巧合 .....	148
<b>Passage 24</b>		<b>Passage 35</b>	
New Changes in Academic Journal Publishing		Global Economy at Low Ebb Causes American Rate of Unemployment Upswing	
当今学术期刊出版的新变化 .....	106	全球经济衰退导致美国失业率上升 .....	152
<b>Passage 25</b>		<b>Passage 36</b>	
Taking Rubbish		Control an University Logistic Number, Boycott School Fees Rise	
垃圾处理 .....	111	控制大学后勤人数, 抵制学费上涨 .....	157
<b>Passage 26</b>		<b>Passage 37</b>	
Gestures Help People to Think		The Person's Achievement Is Mostly Decided by the Day After Tomorrow Develop Rather Than Inborn Heredity	
手势对人类思考的影响 .....	115	人的成就大多取决于后天培养而非先天遗传 .....	162
<b>Passage 27</b>		<b>Passage 38</b>	
The Tapping of Cellular Phone Software		Thin Just By Way of Satisfy Vainglory	
手机软件的开发 .....	119	瘦只是为了满足虚荣 .....	167
<b>Passage 28</b>		<b>Passage 39</b>	
The United States Enlarges the Punishment to the Media		The Question that the Nobel will Kindle	
美国加大对传媒的惩罚 .....	124	诺贝尔奖引发的问题 .....	171
<b>Passage 29</b>		<b>Passage 40</b>	
Comment on Darwin's Biography of Copy of Verse Body		The United States Values the Disable and Sick Child's Education	
评论短诗体的达尔文传记 .....	128	美国重视残疾儿童的教育 .....	175

<b>Passage 41</b>	
Characteristic Medical Treatment 个性化医疗 .....	180
<b>Passage 42</b>	
Recession Vs the Impact that the School Educates 经济衰退影响学校教育 .....	184
<b>Passage 43</b>	
Earthquake in Haiti and Telecommunication Net- work Rebuild 海地地震与通讯网络重建 .....	189
<b>Passage 44</b>	
The Brown Fat Has Already Helped to Reduce Weight 棕色脂肪有助减肥 .....	193
<b>Passage 45</b>	
The Four Years System of the United States Synthesizes Sex University 美国的四年制综合性大学 .....	198
<b>Passage 46</b>	
Go On a Special Area Opportunity to Scholar- ship? 是否继续特区机会奖学金? .....	202
<b>Passage 47</b>	
The International Education Industrial Develops 国际教育产业的发展 .....	207
<b>Passage 48</b>	
Marine Life 海洋生物 .....	212
<b>Passage 49</b>	
The Ocean Pollutes 海洋污染 .....	216
<b>Passage 50</b>	
Continuing Education Study Vs Female Occupa- tion Horizontal and Achieve to Pass Importance 进修学习对女性职业水平与成就至关重要 .....	220



## Passage 1

# Marketing Plan

# 市场营销策略

市场营销是一个管理过程,这个过程需要我们先确定并预估客户的需求,再通过一系列的研发、生产、销售、客户服务环节去满足客户的需求,并在满足客户需求的过程中,保证企业盈利。这个过程相当复杂,与企业内部、外部的环境紧密相关,需要进行科学的管理。一个公司应该拥有的最强有力的策略计划工具之一就是市场营销计划。市场营销计划可以帮助企业进一步了解它的销售对象的需求,从而知道应该如何吸引客户。它是计划过程和整套行动计划的结合体。

One of the most powerful strategic<sup>①</sup> planning tools a business can possess is a marketing plan. Here is not referring to an academic exercise found in college marketing textbooks. Your marketing plan should be a simple (in some cases, one-page) document that specifically answers who you are, what you do, who needs what you do and how you plan to attract their attention. It's a combination of the planning process and the completed action plan.

Follow these seven simple steps to build the perfect marketing plan:

Step 1: Narrow your market focus. Try to describe your ideal customer in the narrowest and most detailed terms possible, as though you're describing him or her to a referral<sup>②</sup> (呈交) source.

Step 2: Position your business. Figure out what you do best and what your target market wants. Maybe it's how you serve a niche (服务群) or package your products. If you don't know what it is, call up three or four of your clients

一个公司应该拥有的最强有力的策略计划工具之一就是市场营销计划。这里指的并不是在大学的市场营销课本上出现的学术练习。你的市场营销计划应该是简洁明了(有时只需要一页纸就可以记录下来)的一份文件。这份文件要具体回答你是谁、你在做什么、是什么人叫你做的。以及你会如何吸引他们的注意力。它是计划过程和整套行动计划的综合体。

根据下面简单的7个步骤来建立一份完善的市场营销计划:

第一步:缩小你的销售对象的范围。尽量把你的理想客户具体化、细节化,就像是写推荐人信息一样的详细。

第二步:盯住你的公司。深入理解你最擅长的方面和你的销售对象的需求。可能是你怎么为你的用户群服务或你如何包装你的产品。如果你不知道怎么写,你可以拜访3或4位客户,问问他们为什么要买你的

① strategic [strə'ti:dʒɪk] a. 策略性的

② referral [ri'fɜ:rəl] a. 推销式的

and ask them why they buy from you. **Craft**③ a core marketing message that allows you to quickly **differentiate**④ your business.

Step 3: Create education-based marketing materials. Recreate all your marketing materials, including your website, to focus on education. Make certain every word in your marketing materials speaks of your core messages and to your target market.

Step 4: Never cold call. Make sure all your advertising is geared toward creating prospects, not customers. You must find ways to educate before you sell. Your target market needs to learn how you provide value in a way that makes them want to pay a **premium**⑤ for your services or products. You simply can't do this in a 3-inch-by-4-inch ad. Your ad must get viewers to ask for more information. Then you can proceed to selling. Determine all the ways you can get your education-based messages in front of your narrowly defined target market.

Step 5: Earn media attention. Create a list of journalists who cover your industry or community, and build relationships with each by becoming a reliable resource of information. Plan out an entire year of new items you can promote by season or event.

Step 6: Expect referrals. Create a referral marketing engine that **systematically**⑥ turns each client and referral network into a kind of unpaid sales pro. You must instill a referral marketing mind-set into your business's culture. Do this by making every customer a marketing and referral contact. Map every contact and build processes that focus on referrals.

产品。起草一份核心销售文件,使你可以很快地看出自己公司与其他公司的区别所在。

第三步:创造以引导为基础的销售材料。重新设计你的销售材料。包括你的网页,把重点放在引导上。确保你的销售材料上的每个字都是核心信息,并且是针对你的目标市场的。

第四步:切忌冷访。确保你做的广告要致力于建立更多商业前景,而不是顾客。你必须在销售之前找到好的引导方法。你的销售对象需要知道你凭什么让他们在你提供的服务和产品上花钱。你是不能仅在3乘4英寸的广告上完成这一点的。你的广告必须让看的人有进一步了解更多信息的需求。然后你就可以继续销售步骤了。想方设法在你确定的销售对象面前展示所有引导性的信息。

第五步:获取媒体的注意力。列出经常采访你的行业和社区的记者的名字,通过自己作为一个可靠的信息来源的身份,来与每一个人都建立良好的关系。按季度或者事件,规划出一整年的推销活动。

第六步:建立一种推荐式销售机制,它可以系统地把每一个客户和推荐式的网络都变成一种不需要花钱的推销方式。你必须要把推销式销售的理念注入到你的企业文化中去。把每个客户都变成一个销售和推销的联系人。定位好每一个联系人并且建立以推荐为中心的程序。

③ **craft** [krɑ:ft] *v.* 制作

④ **differentiate** [ˌɪfɪə'renʃieɪt] *v.* 鉴别,区分

⑤ **premium** ['pri:miəm] *n.* 额外费用

⑥ **systematically** [sɪstə'mætikəli] *ad.* 系统地

Step 7: Live by a calendar. After you complete steps 1 through 6, determine what you need to do to put them into action. Then create an **annual**<sup>⑦</sup> marketing calendar, noting the required monthly, weekly and daily appointments necessary to move your plan forward.

第七步:按计划办事。在你完成了1~6步之后。你需要确定如何把它们付诸行动。然后做一份年销售计划,注明每月、每周和每日的任务。这会使你的计划进展顺利。

长难句

1. Your marketing plan should be a simple (in some cases, one-page) document that specifically answers who you are, what you do, who needs what you do and how you plan to attract their attention.

解析:本句主干为 Your marketing plan should be a simple document. that 后面的部分是 document 的定语从句。该从句的宾语包括了四个并列的名词性词组。

2. Create a list of journalists who cover your industry or community, and build relationships with each by becoming a reliable resource of information.

解析:本句主干为 Create a list of ournalists, and build relationships with each by becoming a reliable resource of information. 本句是由 and 连接的并列的两个祈使句。who cover your industry or community 是 journalists 的定语从句。

试题

1. What should a good marketing plan be like, according to the passage?

- [A] It is an academic and complex document.
- [B] It should follow the college marketing textbook.
- [C] it's all about the ways to attract your target market.
- [D] It should include planning process and the completed action plan.

2. How can you position your business?

- [A] Make a cold call to know about what your clients need.
- [B] Make use of your advantages and find out what your clients need.
- [C] Follow other successful companies' plan and try to learn something from them.
- [D] Instill the strong points of your products into your clients' mind.

3. Which of the following is TRUE about the education-based marketing?

- [A] You take on the role of a salesperson and deliver a sales message to your target market.
- [B] You take on the role of a consultant and tell clients about their problems and the solutions you can provide.
- [C] You need to provide them with good education opportunities if the clients decide to buy your products.
- [D] You must make sure that the education-based marketing materials must come from marketing text books.

⑦ annual ['ænjʊəl] a. 每年的

4. What is the function of your business advertisement?
- [A] To tell the viewers everything about your products in order to attract them to buy them.
- [B] To tell the viewers how to pay for the services and products.
- [C] To tell the viewers something about your products in order to encourage their curiosity.
- [D] To encourage the viewers to buy your products as much as possible.
5. Which of the following statements is TRUE according to the passage?
- [A] A successful businessman should turn every client into a referral contact.
- [B] A businessman should pay nothing for client and referral network.
- [C] A successful businessman should pay more attention to step 7 than step 1-6.
- [D] A businessman should realize journalists are not as important as clients in advertising.

试题解析

1. [D] 事实细节题。由题干关键词 marketing plan 定位到第一段第二至四句: Here is not referring to an academic exercise found in college marketing textbooks. Your marketing plan should be a simple (in some cases, one-page) document. . . It's a combination of the planning process and the completed action plan. 可知, 这里指的并不是在大学的市场营销课本上出现的学术练习, 市场营销计划应该是简洁明了(有时只需要一页纸就可以记录下来)的一份文件。它是计划过程和整套行动计划的结合体。D 与原文一致, 故正确。A“它是一份学术性的而且复杂的报告”、B“它必须要与大学的市场的各种方法”, 这个只是一个方面, 并不全面, 故不准确。
2. [B] 推理判断题。由题干关键词 position your business 定位到第四段可知, 要深入理解你最擅长的方面和你的销售对象的需求。如果你不知道怎么写, 你可以拜访 3 或 4 位客户, 问问他们为什么要买你的产品。起草一份核心销售文件, 使你可以很快地看出自己公司与其他公司的区别所在。故 B“利用你的优势找到你的客户的需要”与原文相符, 为正确答案。A“必要的时候冷访”与原文中 Step 4 不符, 而且文章也没有提及通过冷访来了解客户需求; C“跟随其他成功企业的模式向他们学习”和 D“向你的客户灌输你的产品的优点”在原文都未提及, 均排除。
3. [B] 事实细节题。由题干关键词 the education-based marketing 定位到第五段第二句 Recreate all your marketing materials, including your website, to focus on education. 可知, 创造以引导为基础的销售材料, 重新设计你的销售材料, 包括你的网页, 把重点放在引导上。故 B“你扮演一个咨询师的角色, 告诉你的客户他们的问题和你可以提供的解决方案”与原文以引导为基础一致, 故正确。由此可排除 A“你扮演一个销售人员的角色, 把销售信息传递给你的客户”; C“如果你的客户决定买你的产品, 你需要给他们提供良好的学习机会”、D“你必须保证你的资料来自于市场营销的教科书”在原文并未体现, 可排除。
4. [C] 事实细节题。由题干关键词 business advertisement 定位到第六段第三、四句 Your target market needs to learn how you provide value in a way. . . must get viewers to ask for more information. 可知, 你的销售对象需要知道你凭什么让他们在你提供的服务和产品上花钱。你的广告必须让看的人有进一步了解更多信息的需求。故 C“告诉你的客户关于你的产品的信息以激起他们想要了解更多的好奇心”符合文意。A“告诉你的客户关于你的产品的一切来吸引他们”、B“告诉你的客户如何支付”、D“鼓励你的客户尽可能多的买走你的产品”均与原文不符, 故都排除。



5. [A] 事实细节题。由第八段第二句 Create a referral marketing engine that systematically turns each client and referral network into a kind of unpaid sales pro. 可知, 应该建立一种推荐式销售机制, 它可以系统地把每一个客户和推荐式的网络都变成一种不需要花钱的推销方式。故 A“一个成功的商人应该要把每个客户都变成一种推销方式”与原文相符。而排除 B“一个成功的商人不应该为客户和推销式网络付出任何东西”; 原文并没有把各个步骤的重要性作比较, 这些是有机的整体, 故 C“一个成功的商人应该把注意力放在第 7 步上而不是 1~6 步上”错误; 文章也没有拿客户和记者作比较, 故 D“一个成功的商人应该意识到在推销商品的过程中, 应该把注意力放在客户身上而不是记者身上”也排除。

### 文化冲浪

市场营销(Marketing)又称为市场学、市场行销或行销学。简称“营销”, 台湾常称作“行销”; 是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值, 以获得所需之物, 实现双赢或多赢的过程。它包含两种含义, 一种是动词理解, 指企业的具体活动或行为, 这时称之为市场营销或市场经营; 另一种是名词理解, 指研究企业的市场营销活动或行为的学科, 称之为市场营销学、营销学或市场学等。

