



**Nouvelle épreuve vidéo  
de langues vivantes  
CONCOURS ECRICOME PRÉPA 2021  
VERBATIM**

Mentions légales

*Les concours organisés par ECRICOME© sont des marques déposées. Tous les sujets, corrigés et verbatim sont la propriété exclusive d'ECRICOME.*

*Reproduction interdite en dehors du site internet d'ECRICOME©*

*Tous droits réservés.*

*Toutes les vidéos sont sourcées (voir document en ligne) au titre des droits d'auteur. Utilisation à des fins pédagogique, accord du 4 décembre 2009 conclu entre la PROCIREP et le Ministère de l'Éducation Nationale.*

## VIDEO N°01 **Tourisme à la campagne**

旧房变新房山区变景区 感受神山村里的神气年「消费主张之家乡的年味儿」20210208 | CCTV 财经

[https://www.youtube.com/watch?v=HYLQsFnWRCs&ab\\_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8F](https://www.youtube.com/watch?v=HYLQsFnWRCs&ab_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8F)

画外音：藏在大山深处的神山村渐渐在山外露头。2019 年 32 万名游客涌入神山村。他们听红色故事，品尝农家宴，体验打糍粑，重走红军小道。山区变成景区，五湖四海的游客，yo 又吸引着许多举棋不定的青年返乡。照片上这位带着自信微笑的村民就是彭夏英。你一定想不到 53 岁的彭夏英曾经是神山村日子过得最贫困的人之一，如今却是当地响当当的名人。

彭夏英：第一个到我家吃饭的就是澳大利亚的。哦，当时是过了小年之后。就高了四个菜吧，好像。后来他吃完饭，那个就要走了，他就给钱给我。我就说不要钱。我说吃点饭就不要钱了。他说你不要钱我心里过意不去唉，我走了心里不安心他说。他说怎么样也要收钱的。他就拿了 100 块钱。我就收下 100 块钱了。

画外音：2018 年彭夏英又带头先开了民宿。

彭夏英：楼下这个有 8 个，有 4 间房。还有客厅，还有餐厅。

记者：哇！你这个好漂亮啊，客厅。

彭夏英：这个就是客厅。我们那边还有两个房间，还有厨房，卫生间都有。啊，现在这些都是给客人住的。每个房间都有卫生间。

记者：独立的卫生间。

彭夏英：都有。这个，这些房间都有卫生间的。

画外音：彭夏英家的房子，因为地势高，放眼望去，半个神山村尽收眼底。在旺季时可以说是一床难求。

彭夏英：我们后来假期的时候生意好。后来也达到 10 万了。

记者：还有其它的收入吗？

彭夏英：其它就是我们产业分红啊。政府投入股金帮我们入股种黄桃、种茶叶啊，每一个产业有 1500 块元分红啊！

记者：这些加一起大概有多少钱？

彭夏英：每年冬天达到 3000 多块钱分红的钱。

画外音：为了让客人住得更舒服，一个多月前彭夏英刚刚给每个房间新装了空调。这在村里也是独一份。

彭夏英：嗯，我们就一次性装了 10 台空调。啊我们客厅啊，这个房间那，全部装好了空调。

记者：花了多少钱啊，这些空调？

彭夏英：花了就是 1 万 8 千块钱左右。

画外音：看了现在彭夏英脸上自信的笑容，谁能想到他当年结婚时和丈夫的全部家当只有 3 双筷子、三个碗和一摞谷子。彭夏英种过田、养过羊、编过竹筐、卖过冬笋。最后是村里发展农家乐让她一家的生活发生了彻底的变化。目前村里有一半的村民开起了农家乐，吃上旅游饭。

## VIDEO N°02 Une soirée inattendue !

这个春节留京过 就地感受浓浓年味儿！「消费主张之家乡的年味儿」20210210 | CCTV 财经

[https://www.youtube.com/watch?v=APKrmdwjPRI&ab\\_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8F](https://www.youtube.com/watch?v=APKrmdwjPRI&ab_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8F)

画外音：几位 90 后小伙伴就这样凑在了一起，虽然素未谋面，但是经常在微信群里聊天，彼此都没有陌生感，这次线下聚会也不会觉得不安全。一起感受在京过年的年味，包饺子是必不可少的项目。

谢广文：特别是咱们大家在一起活动，这个特别是包饺子，这个大家的这个积极性全部调动起来以后，这个你一来我一往，虽然大家刚开始都不认识，但是通过这种方式能把大家迅速地融入到一起，就好比是一个大家庭一样。

画外音：过年的饺子，他们打算吃芹菜馅的。希望新的一年又勤劳又有财。虽然都是饺子，每个地方的形状却是各不相同。

郝思嘉：我是山西运城人。山西人过年肯定会吃饺子。这是我为你们包的饺子。

谢广文：我是皖北涡阳人。这是我为大家包的饺子。

丁凯：俺是山东济南人。这是俺们过年吃的饺子。

邓舒予：我是福建人。这是福建的水饺。今年第一次出来工作，就、就要在外面过年了，还挺心酸的。特没想到就找到小伙伴一起，就觉得自己好幸运啊。找到组织了。

画外音：第一次身处异乡的春节，几位年轻人既有想家的心酸，也有首次与同龄人在外过年的兴奋。

刘阳：其实还是就是心底里边特别想回去过年的。

画外音：在北京从事财务工作的郝思嘉为了不添乱，也决定年后再回家看望亲人。

郝思嘉：一想到能跟朋友一起过年，就觉得感觉比较新奇。头一次啊！

画外音：房屋中介丁凯怕回到老家被隔离耽误返京挣钱，过年也不回了。

丁凯：爸妈，我在北京过年，你们放心吧！

画外音：山东男孩丁凯有着一手好厨艺。他主动承担起了年夜饭掌勺的工作。

丁凯：一个人也要做四个菜或五个菜的话，肯定吃不完。然后呢，也没有过年的气氛，比较孤单吗。聚在一起比较快乐一点，最起码没有让自己感到特别孤独的那种感觉。

画外音：年夜饭有了掌勺的，其他人就各自分工为这顿年夜饭出上自己的一份力。这年夜饭的头道大菜就是蒜蓉粉丝虾。（蒜蓉虾）大虾开背去线，抹在盘中，再将切好的蒜蓉铺在上面，上火蒸 15 分钟；淋上调好的酱汁，蒜蓉粉丝虾就完成了。

将鱼开背去骨平铺在盘中，放上葱姜料酒，蒸 10 分钟后再铺上剁椒酱，再蒸 5 分钟，剁椒鱼就出锅了。红红火火的剁椒鱼寓意新的一年年年有余。

鸡也是年夜饭中必不可少的一份子。煲好的鸡汤只要在出锅前撒上一把盐，就能将鸡汤的鲜美完全展现出来。随着鸡汤的出锅，今天的年夜饭就完成了。新年快乐！新年快乐！牛气冲天！牛年大吉！

## VIDEO N°3 De nouveaux services pour les clients d'internet

[https://www.youtube.com/watch?v=5S2bYrjRycI&ab\\_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8F](https://www.youtube.com/watch?v=5S2bYrjRycI&ab_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8F)

《消费主张》 20201105 聚焦双十一：新玩法 提升消费新体验 | CCTV 财经

画外音：小师平时喜欢运动。双十一运动鞋是他购物车里的重点，但是网上买鞋有个缺点，就是鞋码不好选择，也会给他带了一些困扰。

小师：到家我一试，鞋码比较小了一点，穿着不是太舒服，因为运动鞋吗，主要是舒服一点。然后我要去退。退货的话，需要我付一定的运费啥的。就是我感觉比较吃亏吗。

画外音：最近小师在常买的鞋店会员群里得知，这家鞋店在天猫同城购中免费上线了小食堂买一试三服务，就是买一双鞋会送来三双让他试穿。这样，就大大减少了因为鞋不合脚而产生的退货。下单半小时后快递员就到了。他真的能带来三双同款不同码的鞋吗？

小师：嗯，您好！

快递员：您好！这是您在那个天猫同城购购买的包裹。看一下。

小师：好！您稍等。

小师：嗯，这就是刚刚在天猫同城购上买的三双鞋子。买了一双鞋子，然后拿了三个号。现在就是我试穿一下。

画外音：把三双鞋都试了一遍后，小师选出了鞋码最适合自己的鞋子。其它两双简单地收到鞋盒中交给还在门后等待的快递员。

小师：刚刚试了一下。那双

快递员：试好了，是吧？

小师：对。这两双鞋一双偏小一双偏大，然后比较不合脚。就是麻烦您再送回去了。

快递员：好！好！谢谢您！

小师：好！

快递员：祝您生活愉快！再见！

小师：好，好，好。

画外音：小师享受到的买一式三服务究竟是如何运作的呢？记者来到这家鞋店的现象实体店，店长告诉记者这个双十一，店铺有 340 款产品同步到了线上销售并提供买一试三服务。目前这项服务主要针对店铺的 VIP 消费者。

孙建衫：接下来我们也会把我们店铺所有的那个库存尽量做到 1:1，然后同步到线上去。然后这样的话，也是一个库存的一个共享。线上的库存和我实体店的库存是一样的。顾客其实

可以在家进行挑选。包括他需要的什么的尺码，他能一眼看到，唉这家店有多少库存，他可以直接去下单，去购物。不需要来到实体店。

天猫同城购行业专家：但是对于商家来说他做这件事情的话，他还是多多少少增加了自己的，就这个客服的沟通成本。然后以及退换退货这样的一个成本以及你物流上的一些成本的增加，但虽然这些成本，在综合的考量下面，其实我们的测算来说，是对商家更有利的，我们就可以更多规模的去覆盖更多的商家和覆盖更多的消费者。

画外音：买一试用三服务现在还是试点。将来会有更多的消费者享受到这种服务，而且服务也会包含更多内容。

天猫同城购行业专家：你可能有自己不太确定自己喜欢的颜色，那我们可以买一个颜色，试多个颜色。还有的是比如说你买了上衣，但是你不太确定自己的裤子要搭配什么，去怎么样搭，那么我们导购可以帮你去搭配上衣和裤子。你买了上衣，但是我们可以把上衣、裤子跟外套都发给你，然后你去试。

## VIDEO N°4 Un nouveau mode de livraison

[https://www.youtube.com/watch?v=5S2bYrjRycI&ab\\_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8E](https://www.youtube.com/watch?v=5S2bYrjRycI&ab_channel=CCTV%E8%B4%A2%E7%BB%8E)

《消费主张》 20201105 聚焦双十一：新玩法 提升消费新体验 | CCTV 财经

画外音：在这个双十一，浙江大学紫金港校区里出现了一支特殊的快递队伍，22 个物流机器人可以兵分十六路向校区里的 27 栋楼派送包裹。学生手机预约收货时间后，机器人从出发到送达不超过十分钟。

消费者 1：它好可爱。就小小的一个。

消费者 2：我是第一次用这个。

记者：感觉怎么样？

消费者 2：我感觉挺好的，挺方便的。

画外音：在队伍中打头阵的是今年九月刚刚诞生的小蛮驴机器人，它集成了前沿的人工智能和自动驾驶技术，具有类人认知智能，大脑应急反应速度达到人类七倍。在人车混行的环境中，它们能过轻松处理复杂路况，秒速选择最优路径。

董自山：当，当末端无人配送成为现实。哦，在一个场景当中，哦，一到两台智能物流机器人配送是不满足需求的。可能在一个场景当中会有更多，甚至一个编队的智能物流机器人，来为大家服务。那么编队当中，车与车之间的交互，以及编队的算法，将是我们持续关注的一个重点。

画外音：在这个双十一享受到这种高科技待遇的不仅仅是大学校园。在杭州市的一家菜鸟驿站记者又见到了两辆物流机器人车。它们的任务是将快递送往旁边的社区。记者看到物流机器人会按照指定的路线行进。当遇到护栏时还会响起喇叭提示门口保安放行。送到指定地点后，它会提示消费者下楼取件并原地等待。

消费者 3：哦，会方便一点吧！因为不用去驿站取了。

消费者 4：好的话就是方便吗。它方便的时间上门，然后，哦，就是在我要去快递之前，它会打电话跟我说它这边到了，这样子。

消费者 5：对。比较方便、快捷。然后这边就到家门口吗。

王世清：像无人车的话，那我们就可以从早上的 10 点到晚上的 7 点。我们每个时间段为一班，给客户进行更多的选择。他如果从什么时候在家，什么时候，那我们就，他就约无人车，我们无人车就会给他们送过去。

画外音：除了物流机器人，菜鸟今年在绿色环保包装上也进行了全新尝试。今年双十一期间，菜鸟和 500 多个商家合作推出了绿色寄件服务。像这种拉链箱和环保塑料袋都比传统的快递包装更容易回收利用。



王昊苏：我们可以看见我们采用的都是这样的绿色环保的包装盒以及原包装盒，就是没有额外塑料的产生的这样的包装盒。整个菜鸟的供应链，在今年的双十一期间，有一半的包裹都将以这样的形式去寄出。我们的用户只要需要下单，我们就会提供整套的绿色的寄件的服务。全国有 8 万多个菜鸟的驿站，都会采取这个，就是旧的，旧箱的这个循环回收利用。

## VIDEO N°5 Une femme de tête

昔日戈壁滩，今成聚宝盆！甘肃奇女子荒滩地种树养羊年赚上亿元！ | CCTV「致富经」20201120

[https://www.youtube.com/watch?v=pP9TcFwn6ww&ab\\_channel=CCTV%E5%86%9C%E4%B8%9A](https://www.youtube.com/watch?v=pP9TcFwn6ww&ab_channel=CCTV%E5%86%9C%E4%B8%9A)

画外音：2017年12月舒芳的羊可以出栏了。她建起了屠宰场，把羊肉分割进行销售。

舒芳：当时，就是定的中高端羊肉，就是价格比普通羊肉每斤多了3块钱左右吧。

画外音：可是舒芳定的这个价格让员工很发愁。

李辉：当时销售，很，就是比较有压力，因为它就，我们不敢给客户报价，因为价格比较高吗。

画外音：舒芳把销售团队派出去。省内外跑了两个多月。因为定价高，卖得不是很理想。舒芳想这可不行了。她要亲自出马去找客户。范翠花在景泰县经营一家羊肉烧烤店，生意红火。舒芳找到她推销。可范翠花一听价格就拒绝了。

范翠花：跟我们以前不一样的就是价格稍稍有点高，一是从来不赊账，今天发货今天必须给他们打款这样的。

画外音：舒芳回到基，地琢磨了好几天，想出了两个招。一周之后，她再次找到范翠花。这一次她没有拿着羊肉去推销，而是向范翠花发出了一个邀请，请她到自己的基地游玩儿。范翠花到基地一看，很惊讶。听完舒芳的创业故事，很感动。

范翠花：来看了一下，我都不想呢这个这个看得太迟了，应该早点去。

画外音：这是舒芳吸引客户的第一招，打感情牌。接下来，舒芳请范翠花参观屠宰场。舒芳使出了第二招，精准服务。她为范翠花量身打造了几款产品：有各式羊排，甚至羊肉串都给她串好了。这样买回去就可以直接使用。

范翠花：我用哪个部位，他们就给我送哪个部位。这样、这样挺好的。每一个菜出来都是你想要怎么个菜做出来就是怎么个菜。

画外音：这让范翠花非常满意。当场决定与舒芳建立合作。按照这个思路舒芳和客户一个一个沟通。一家一家根据客户要求量身定制产品。一只羊可以分割出六七十种产品品类。不仅打开了本地市场还卖到了北京、上海等城市。

画外音：2019年舒芳的基地一年出栏羊五万只，收购农户的羊十万只，年屠宰量十五万只。在舒芳的带动下，当地很多农户开始养羊，养出的商品羊全部由舒芳回收。一千多户农户实现增收。

张兴旺：这群羊一百多只。

记者：我看都大肚子了。

张兴旺：啊，就是怀孕了的。

记者：怀孕的。

张兴旺：啊，怀孕羊。

记者：光这群羊咱们卖的话有多少钱呢？你看看。

张兴旺：这群羊卖，就得十几万吧！

李作璧：一家一户啊，我们的农民啊解决不了销的问题。而龙头企业它具有一个内联农户，外联市场的这样一个优势，它能够很好地解决销的问题。