



既有老朋友，也有新面孔

暑期营销秀报名火爆，报名持续到下周一

本报济宁7月6日讯(记者 马辉 见习记者 韩伟杰) 6日是第三届“九龙家电杯”暑期营销秀报名启动的首日，一拨接一拨的小选手在家长的陪伴下，来到本报《今日运河》编辑部进行报名。这里面，既有曾经参加过活动的老朋友，也有初次参加的新面孔，还有很多学生打来电话，表示愿意参与本次营销秀活动。

6日上午，去年曾参加过暑期营销秀活动的王同辉在母亲的陪同下，再次来到本报《今日运河》编辑部报名。“我已做好再次上街卖报的准备了。”王同辉告诉记者，当天看到有关活动报名的报道后，他便赶紧拉着母亲赶过来报名。去年因为获知信息较晚，只赶上“营销秀”的末班车。

“就卖了一个星期的报纸，孩子说不过瘾，今年看到通知就来了，准备长期作战。”王同辉的母亲告诉记者，去年孩子卖报纸时，她和几个家长都悄悄地跟在后面，但今年她打算锻炼孩子的独立性，“完全让他自己去卖，有了去年的经验，今年应该不成问题。”而对于营销秀的收获，这位母亲说，“让孩子知道赚钱不易就行，学习社会经验是最重要的。”

“要弥补我去年的一个遗憾。”刚刚拿到初中通知书的李晓宇当天一大早就来报名了，他告诉记者，去年来报名，但人数已经满了，心里一直挂念着。当天刚好看到报名卖报纸的报道。“孩子看到报道就拉着我来报名，很迫切。”孩子的母亲告诉记者，今年暑假，她只给

孩子报了英语班，其他空闲时间全部腾出来专心“卖报纸”。“孩子独立性很强，暑假参加营销秀，就是希望他能够得到更好的锻炼，丰富暑假生活。”

本届“九龙家电杯”暑期营销秀报名将持续到7月11日(下周一)，本报《今日运河》编辑部将继续诚邀小选手加入卖报大军，展示自我的推销才能，增强社会实践能力。

报名地点:济宁市市中区运河路22号广巨大厦5楼(齐鲁晚报济宁记者站发行部)。**报名电话:**2366529。

报名条件:凡有意前来报名者，须携带一寸照片3张，户口本或身份证复印件一份，16周岁以下的参赛选手须由家长陪同前来报名。



参加营销秀 学会去推销

6日下午，上初中二年级的王文斌在父亲王雷的陪伴下，来到本报《今日运河》编辑部报名。王雷告诉记者，王文斌今年是首次参加暑期营销秀活动，孩子参与的热情很高，希望他能在这次活动中学会推销报纸，推销自己，进一步增强自己的应变能力和适应能力。

本报记者 马辉 摄

去年坚持卖报整一月得了第17名

郑敏娜：今年争取进前十

本报济宁7月6日讯(记者

马辉) “阿姨，我还要报名参加暑期营销秀。”6日上午，在济宁学院附中就读的初二学生郑敏娜再次报名，她告诉记者，去年，她坚持完成了暑期营销秀活动的整个赛程，最终结果，她获得了第17名，今年，她想再突破一下自己，希望能进入前10名。

郑敏娜的母亲张女士告诉记者，除了学英语和古筝，孩子在暑期也没什么太大的事情，去年卖报纸的整个过程中，虽然她每天起得很早，但回到家，拿出来一天的辛苦所

得，却显得十分高兴，下午去上补习班的时候，也不影响学习，整个精神面貌都很好。“在外边跑，看着孩子的脸晒得黝黑，但是看着她收获了自信和快乐，对她的今后的路不是坏事，所以，今年她再次报名，我也支持她。”郑敏娜说。

郑敏娜告诉记者，今年，她已经做好准备了，去年卖报也有了经验，她在今年的比赛中将避免去年的一些弯路，把重心放在沿街和市场商户身上，争取能进入前10名。“不论如何，我一定会坚持到底。”郑敏娜信心满满。

中国人寿任城支公司 为参赛选手免费提供保险

本报济宁7月6日讯(记者

马辉) 为了保证参加本次暑期营销秀选手的人身安全，在本届暑期营销秀活动中，中国人寿任城支公司将免费为每位参赛选手办理一份人身意外伤害保险，有效期一个月。

“暑期营销秀活动既能丰富孩子们的暑期生活，也能很好地锻炼孩子们的营销能力。”中国人寿任城支公司的相关负责人表示，这样的活动

方式十分新颖，作为企业，他们对本次活动十分感兴趣，愿意免费提供保险，在活动中为孩子们“保驾护航”。

据介绍，中国人寿任城支公司长期专业服务于任城区、高新区和北湖度假区居民保险保障及企事业团体单位的意外伤害和养老保险保障等需求。2010年，任城支公司保费规模逾2亿元，上缴利税近百万，各项业务发展再创历史新高。