

再苦再累我也会一直坚持

营销秀中的小能手们都坚持将活动进行到底

本报7月18日讯(记者李沙娜) 18日,由本报联合中国移动山东公司东营分公司主办的“东营移动”杯“暑”你快乐营销秀第一期活动还剩四天,许多营销小能手表示自己一定会坚持到最后,将活动进行到底,“再苦再累也要完成活动。”

18日,记者了解到,营销小能手们参加活动卖报纸每天都很累,但是他们都选择了坚持下去。东凯小学的王璐芬告诉记者:“儿子从参加活动到现在成长了不少,他一直很努力,见到人就

问,寻找营销的机会。”

王璐芬告诉记者:“早上我们取完报纸后就赶紧到汽车总站,我在一旁整理报纸,孩子随时回来拿报纸出去卖,一点都不耽误。卖一段时间后,我们就转到东城银座,有的时候孩子坚持要预订140份、150份,那样的话,孩子就会到中午的12点以后才能完成‘生意’。”张丙卓一直在坚持,虽然很累,并且感冒发烧,但是他在打完吊瓶后,又不顾妈妈的阻拦坚持参加活动。“现在我每天坚持陪着孩子,一天从东城到西城的店里来回四次,我也很累,但是看着孩子那么努力,那

么快乐,我还是选择支持他。孩子在营销过程中有位叔叔预定了他100份报纸,要给企业的员工看,所以孩子坚持一天预订260份,我很心疼孩子,但是看到孩子这么努力我也很高兴。”王璐芬说。

第一期的营销秀活动已经进行了11天,大部分孩子都在坚持,营销小能手们凭借自己的勤奋、智慧取得了令人可喜的成绩。

第二期营销秀活动将于7月23日——8月5日举行。届时,7月23日,主办方将为营销小能手免费提供当天的20份报纸(价值10元)作为启动资金,还为小选手免费提供T

恤衫、太阳帽和手提袋等物品。

20份报纸卖完后,营销小能手按照0.4元/份批发《齐鲁晚报》进行销售,卖报的收入归卖报者所有。本报还将在活动结束后,根据报童卖报数量和综合表现,评出营销金奖2名(奖金600元)、银奖6名(奖金400元)、铜奖10名(奖金200元),给予获奖者丰厚奖金的同时颁发证书。另外,设立“齐鲁晚报营销明星”若干名。

报名地点:东城府前大街75号大众日报楼二楼216室(报名须携带户口本或复印件)。

咨询电话:8065000。

营销排行榜

排名	名字	份数	排名	名字	份数
1	张潇月	1390	16	范德峰	690
2	刘欣冉	1365	17	朱英奇	680
3	张紫藤	1130	18	吕佳斌	665
4	薄纯正	1000	19	傅振洲	660
5	刘亚宁	980	20	韩雪莹	600
6	叶一乐	960	21	贾文萱	590
7	姜燕恒	840	22	吴其杰	580
8	张梓萌	840	23	巴志新	560
9	张丙卓	825	24	高海程	540
10	张成昊	795	25	朱佳平	525
11	任万翔	790	26	燕浩冉	470
12	杨金钊	745	27	李文旭	440
13	王英麒	740	28	孙语涵	410
14	王若辰	720	29	张仕林	410
15	王紫茗	700	30	缪昕朔	375

本报记者 王超 段学虎 整理

一对好同桌,快乐“小行家”

本报营销小能手赵馨如和王子月不仅是同班同学,而且还是同桌,两人关系特别好。前几天两人一起报名参加了“暑”你快乐营销秀活动,参加活动的这段时间以来,两人的友谊也在坚持与磨练中升华了。

“阿姨,买份最新的《齐鲁晚报》吧。”18日上午,记者在胶州路见到了这两位忙碌女孩的身影,两位小能手手中的《齐鲁晚报》已经所剩无几。上前询问,原来是赵馨如在帮助王子月卖报纸。由于赵馨如的妈妈

17日不慎将手机弄丢,所以赵馨如没能预定上18日的报纸,无报可卖的赵馨如便主动找到“好姐妹儿”王子月帮助她在酷热的大街上一块卖报纸。

在两人的通力合作之下,王子月预定的报纸很快便销售一空,“参加活动主要是为了锻炼自己,排名和奖金不重要。”赵馨如笑着说。

在此,本报也祝愿所有参加营销秀活动的小朋友都能在这次营销锻炼中体会到珍贵的友情。

本报记者 王超



两位“小行家”在活动中很开心。 本报记者 郑美芹 摄

缠绷带卖报,为给弟弟买礼物

在最近两天领取报纸的摊点上,有位小腿上缠绷带的营销小能手引起了记者的注意。身体瘦弱的她每天坚持自己取报、交钱、卖报,她就是今年刚满10岁的郭一新小朋友。

虽然腿上缠着绷带,可依然没挡住她脸上的笑容。郑一新告诉记者,她腿上的伤是前天在众成商场卖报纸时不小心在电梯上磕伤的,现在依然需要每天两次换药。她说:“看我受伤后,奶奶心疼地不让我下床,妈妈也劝我说等腿伤恢

复后再去参加活动,可是我怕自己的名次被其他小朋友赶超过去,所以一直不敢中断。”记者在报纸预定份数的登记表上注意到,郭一新每天的销量都在不断增长,从刚开始的25份,到后来的50份,再到80份。

在和郭一新的聊天中,记者了解到,这段时间以来她挣的钱都没花,为的只是想给2岁的弟弟买份礼物。在和记者简单的交谈后,她小心翼翼地迈着步子又开始了新一天的营销旅程。

本报记者 张婧婧



带伤坚持卖报的营销小能手郭一新。 本报记者 郑美芹 摄

“卖报纸也要思考找商机”

18日,每天都预订50份报纸以上数量的贾文萱坚持在胶州路附近经营自己的“生意”。她不断地打着“小算盘”,思考着她的“生意经”。她告诉记者:“我感觉我必须找到自己的‘制胜法宝’,找准自己的顾客源。”

跟记者聊着“生意经”的贾文萱,还不错过询问每一个行人。她主动迎上去询问行人需不需要报纸。她说:“我看到胶州路上有很

多出租车司机在等活儿,他们肯定需要看看报纸打发时间,这时给他们送上报纸,他们肯定特别高兴。”

11岁的贾文萱主动把报纸递上去的时候还专门给顾客讲解起来:“我是在参加‘暑’你快乐营销秀的活动,今天的《齐鲁晚报》上有很多好看的内容,有十几架飞机为老人让道的故事。您看看吧。”看着贾文萱津津乐道,出租车司机们都

想买份报纸,看个究竟。出租车司机姜师傅说:“孩子参加这种活动非常好,挣5毛钱对他们来说很高兴,花5毛钱还能让我们打发时间,这么厚的一份报纸看完了还知道国家大事,跟乘客们也有聊。”

贾文萱说:“我希望买我报纸的每位市民都觉得5毛钱花得值,只要他们认真看了,我就很高兴。”

本报记者 李沙娜

后盾力量

陪同女儿一直走下去

“暑”你快乐营销秀已经开展了一周多,各个营销小能手也在销售成绩上你争我赶。13岁的刘亚宁的销售成绩每天都在递增,从刚开始的每天卖40份到后来每天卖80份、140份,好奇心的驱使,记者决定亲自探访她的营销过程。

早上10点,记者在锦华市场见到了正在卖报的刘亚宁,只见她斜跨一个背包,熟练地从中拿出一份份报纸,耐心询问每个过往的行人。刘亚宁告诉记者,每天的销售地点都是她和爸爸仔细研究决定的,爸爸为了她的“工作”还放下了手头的工作,与她一起卖报。“我每天都在尝试着不同的

地点,像商业街、各大市场和商贸城我都去过。同时,我也在慢慢克服心理障碍,学着主动与人沟通交流。”她很感谢一路走来爸爸对她的支持,并教给她“2080法则”,让她学会自信、学会坚强,认识到社会的真实面貌。

刘亚宁的爸爸说:“虽然看到孩子流泪、流汗,甚至被拒绝,但在暑期实践活动中能让她与社会接触,学会成熟、变得坚强,我很欣慰。”刘爸爸表示,参加一个有意义的实践活动受益很大,他也会陪伴孩子一路走下去。

本报记者 张婧婧



17日,西城营销秀现场,一位营销小能手卖完自己的30份报纸后,帮伙伴卖起了报纸。 本报记者 段学虎 摄影报道



18日,在某商场营销完80份报纸后的张仕林,看着自己沾满油墨的一双小手觉得很有成就感。他说,他要将自己的卖报经历与同伴们分享。 本报记者 郑美芹 摄



有什么新鲜事想告诉大家?

@齐鲁晚报今日黄三角

16日,营销小能手张瑞和经过一上午的努力后,做成了29笔“生意”,剩下一份报纸他说要留给爸爸。“爸爸妈妈这些天陪着我做营销活动,他们也都很辛苦,所以想留下一份报纸送给爸爸,就当是礼物了。”张瑞和说。 本报记者 李沙娜 微博报道

表情 图片 视频 音乐 话题 投票

