



▲2012年6月19日,三名小报童一起参加售报活动,他们是同班同学。本报记者 钟建军 摄



▲在2011年7月18日的“华夏城报纸营销大赛”中,一名小选手正在售卖报纸。



▲在2012年7月9日的订报抽奖活动中,市民代表抽出参加抽奖市民的身份证。本报记者 赵金阳 摄

# 订报卖报 收获不小



▲2012年7月9日,本报举行了订报抽奖活动,家住芝罘区的杜美玲喜获一等奖11万元的轿车(使用权)。本报记者 赵金阳 摄

## 订阅报纸 能拿大奖

订阅报纸还能抽大奖。为了回馈烟台的热心读者,本报开展了《齐鲁晚报·今日烟台》订报抽奖活动。2012年7月9日上午9点,《齐鲁晚报·今日烟台》订报抽奖活动举行,抽奖活动共设一等奖一名,奖11万元轿车一辆(十年使用权);二、三等奖分别按订报总量的比例抽取,这样本次抽奖活动

抽取二等奖135名,各奖价值300元的齐鲁晚报特供烟台山泉桶装水30桶;三等奖270名,各奖免费读报。

“是我,是我,我抽中汽车啦!订了一份《齐鲁晚报》还能抽11万元的汽车大奖,太幸运了!”《齐鲁晚报》订户杜美玲抽中一辆价值11万元轿车的10年使用权,高兴得合不拢嘴。



▲2011年7月11日,本报联合威海华夏城举办的“华夏城报纸营销大赛”正式开赛,4岁的小报童杨雅琳(右一)正在卖报,她是此次小报童活动中年龄最小的一个。本报记者 熊戈措 摄

## 报纸营销 收获坚持

放暑假了,很多学生都想锻炼一下自己,而本报举办的售报活动正好满足了他们的需求。

从2007年开始的流动售报,到今年暑假刚刚结束的售报活动大家不仅能获得物质上的回报,更重要的是能在体验营销的过程中,品味营生的不易、学会沟通的技巧,享受成功的快乐。尤其是本报组织的营销秀活动让孩子们得到了锻炼,学会了坚持,感受到了家长挣钱的辛苦,这些对于孩子的成长都有很积极的作用。

2007年7月5日,为方便市民阅读,同时给大学生提供暑期实践机会,本报在烟台市区组织了大学生流动售报活动。

2010年7月,本报与威海华夏城旅游集团联合举办了“华夏城营销秀”活动。历时15天,第一期营销秀于8月4日落下帷幕。一期营销秀获得了

众多家长和中小学生的热捧,在烟台地区,最受瞩目的报童当数于萌萌,在15天的时间里她共卖出去2210份报纸。而第二期的冠军小报童翟浩宇成为15天卖出4430份报纸。2010年10月20日,本报与驻烟高校联合启动“报纸营销助学联盟”大型公益活动,来自鲁东大学等驻烟高校的40多名学生成为大学生售报员。

2011年8月16日,本报营销大赛二期比赛圆满结束,两期比赛共有近500名小选手参加,产生了广泛的社会影响。很多家长和小选手觉得不过瘾,应家长和孩子们的要求,报纸营销大赛结束后,卖报活动还延期了一周,让更多小选手得到了锻炼。

2012年7月10日本报小报童营销秀开始启动,活动一直持续到8月10日。据统计,第一期和第二期小报童营销秀共有475人参加,30天的活动中他们共卖出报纸25万余份。