热烈祝贺滨州移动用户突破300万



本报第二期暑期营销秀诞生新亮点

小报童上演"卖报合伙人"

本报7月22日讯(见习记者) 22日早上6点 遭正正) 22日早上6点 20分,第二届滨州中小学生 社会实践活动暨营销秀大学生 社会实践活动暨营组中,与第 证式开始,60多名中,与第 报社领取报纸,与第辑 来到报社领取报纸,与第销 重和了新亮点,很多,而是组 有,选择配合,一块实报组合 协作,都是版的"中国 人"。

在渤海国际售报的刘在铭和刘在鑫是一对龙凤兄妹,哥哥领着妹妹东跑西颠,见到路人便迎上去。刘妈妈说:"哥哥(刘在铭)性格比较开朗活泼,擅于与人交流,妹妹(刘在鑫)性格相对文静、内敛,俩孩子在一起,哥哥可以带动妹妹的售报激情,给她壮胆。哥也不会显得得,也学着如何照顾妹妹。"

孙章哲和刘子鸣是同班 同学,俩人是很好的朋友,这 次卖报俩人打算在一起,无 论谁先卖完,另一个就会帮 着一起卖。据孙妈妈讲,家长 每天盯着会很累,孩子在一 起,家长就可以轮流跟着孩 子了。"通过此次售报活动, 我和刘子鸣学会了相互帮 助,协作,我们的关系更好 了。我一个人也可以卖,但是 少了很多乐趣,还是和朋友 -起更有意义。"孙章哲说。 王哲和王睿是双胞胎,王妈 妈说:"俩孩子一起售报,比 一比看一看,到底兄弟俩谁



孟令辉、汪静松、李鸿宇三个"合伙人"在卖报。 本报见习记者 高丹 持

更厉害。"

孟令辉、汪静松、李鸿宇三个小报童早就互相认识,在卖报中三人密切配合,谁先卖完,还会帮同伴一把,非常融洽。也有很多小报童是和一个小区的朋友一起售报,没有家长跟着。很多孩子说这样很自由,也不会让妈很累,感觉自己长大了,懂得交通规则和安全意识。

为了让更多的孩子有锻炼的机会,本报继续接受广大中小学生报名参加第二期营销秀,但在营销秀开始之后参加的小报童,不再享受售报首日免费20份报纸的优惠。

即日起开始接受第三期报名,家长可以直接到本报编辑部为孩子报名,并领取活动统一服装。凡参加活动

的小报童在活动启动第一天 可领取20份报纸,售报所得作 为售报启动资金,后续几天 可根据个人能力购进《齐鲁 晚报》进行销售。报名截止时 间8月2日上午11点半。

报名地址:滨州市黄河十路渤海九路锦城大厦8楼记者部

咨询电话:3210018 3210021 18754323842

营销秀活动细则

2013年暑期小报童营销秀已经进入第二期,为了更好的规范比赛活动,保证大赛的顺利进行,特列出活动的具体细则:

1、活动主办方除提供给每位参赛者T恤衫一件、太阳帽一顶和第一天20份报纸作为启动资金外,参赛者其他一切开支均由参赛者本人承担,活动期间有4天以上(含4天)没参加的视为自动退出,自动退出者,第一天20份作为启动资金的报纸按0.4元/份收取,并另付服装费60元。

2、报纸营销过程中,参赛者应注意交通安全及其他安全防护,一切安全问题由参赛者本人负责。

3、活动每天统计每位参赛者的 营销数量并作相关记录,售报地点 由参赛选手自行安排,售报时间由 参赛者自己安排。

4,每天下午4点前参赛者上报 第二天要的报纸数量,并向负责人 报数。第一天报数,第二天早上交 钱后取报。报纸售出,不退报。(参赛 者用1元售出,其中0.4元为成本, 0.4元为公益基金,活动结束后以 小报童名义进行公益活动,0.2元 为小报童收益,比去年每份增收 0.1元)

5.报纸每天的递增量要严格保证 在合理营销范围内,报社会派专人抽查。特别是到比赛后期,一旦出现不正 常增量导致不正当竞争,该学生所有 成绩作废,取消参赛资格。

(谭正正 整理)





家人的手机,各付各的账?麻烦! 给爸妈缴话费,一次次排队?太累! 单笔缴费太少,没有优惠?不划算! 家庭账户,全家共享一个专有账户, 一人缴费全家共享,消费简单又划算。



預存活要 (元) 合約期 (月) 月返还活要 (元) 月神汉消費(元) 繋加油卡 (元)1000 25 40 60 500
2000 25 80 120 1000
3000 25 120 180 1500



- 1、参与家庭账户预存活动成员需2个及以上手机用户
- 2、参与活动用户要开通欢乐家庭,智能机用户需开通流量包
- 3、参与活动用户需开通全时通、彩铃(0元除站特会叠加)、139邮箱、号薄管家、短信回执、新华VIP和 手机阅读中一项业务
- 4、本活动到期后协议消费自动停止,赠送的通话优惠也一同终止;全球通客户在协议消费期间不计算积分
- 5、本活动返还话费为合计费(不含代收费)

中国移动号段大家族 1908, 1809, 1807, 1808, 1808, 1808, 1807 1808, 1809, 1818, 1817, 1808, 1808, 1407, 1808

全家话费"团"起来, 预存越多越实惠。

