

“SM淄博淄川城市广场”杯
暑期小报童营销秀
主办:齐鲁晚报(今日淄博) SM淄博淄川城市广场

暑期营销秀第一期今天落幕,在卖报中体味艰辛,感受温暖

小报童感恩读者,明年再相会

26日,齐鲁晚报2013小报童暑期营销秀活动第一期圆满结束。对十几天建立起来的感情,很多小报童表示不舍。他们彼此留下联系方式以便以后相聚,并约好明年再来一起卖报。



同在张店义乌小商品城卖报的四个小报童成了好朋友。 本报见习记者 孙鲁 摄

本报记者 崔洋洋 见习记者 罗旭君 孙鲁 唐宁

同做小报童成了“卖报小姐妹”

同在张店义乌小商品城卖报十多天,王苑莉、孟庆云、崔爽君、王梦洁四个女生不仅相互认识,还成了亲密的好朋友。王苑莉举着报纸开心地说:“我们四个是‘卖报小姐妹’!”

“之前我们四个都不认识,是小报童活动让我们四个成为

好姐妹!”孟庆云说。“经过这么多天大家一起卖报纸,我们越来越熟,王苑莉还给我们每个人都起了外号!”“想不到今天就结束了,很舍不得。但我们都留了电话,等不卖报纸了,我们打算一起来玩!”

王苑莉的妈妈说:“刚来卖

报纸的时候,看到这么多小报童一起竞争,心里挺替孩子担心的,想不到她们竟然变成了好朋友。早晨拿报纸的时候孩子就跟我说不舍得自己的好姐妹,我就跟她说,小报童虽然结束了,但以后大家还是可以一起来玩的,她这才笑了。”

即将完成锻炼,跟老顾客一一告别

王智超从一楼老顾客的店面出来,“谢谢阿姨一直买我的报纸!”一边说一边跟自己的老顾客挥手告别。老顾客站在自家店面门口,看着王智超远去的背影喊道“明年一定再来卖报!”“这位叔叔是我的老顾客了,我卖了多少天报纸,他就买了多少份报纸!”王智超说,自己

卖报这么多天,像这样的老顾客还有很多,26日是卖报纸的最后一天,打算跟他们一一告别。

26日是最后一天卖报纸了,很多小报童依依不舍。王鑫淼说:“卖报纸很开心,我打算明年再来卖报!”王羿衡和王鑫淼在卖报纸的过程中结成亲密的小伙伴。王鑫淼

在王羿衡的帮助下进步飞快,找到了适合自己的卖报方式,报纸不一会儿就卖完了。王羿衡和王鑫淼都期望参加下一期小报童,王羿衡还带了一个同学王文昊来一起卖报,王鑫淼主动教王文昊插报纸,王文昊说:“卖报纸很有趣,能和不同的人说话,我要报名参加下一期小报童!”

体验生活乐趣 报童收获成长

本报7月25日讯(见习记者 王欣) 26日是小报童卖报的最后一天,经过为期两周的卖报体验,小报童们不仅得到了锻炼,体验了生活,更重要的是收获了成长。

SM淄博淄川城市广场企划主管周晓娟告诉记者,小报童的卖报活动很有价值,因为这是一种非常好的体验教育方式,能够让孩子在体验中成长,在实践中获取知识、技能,提升观察、沟通、协作能力。

“像小报童这种公益性活动,是一种全新的生活体验。半个月的卖报经历,我相信这会成为他们成长中最为深刻的记忆。”周晓娟告诉记者,小报童活动不仅锻炼的是孩子的责任感,而且也考验了企业的责任心。孩子在体验中得到成长是一件很令人欣慰的事情。

小报童们的表现获得了家长和市民的肯定。周晓娟说,许多小报童,不但能够战胜自己的胆怯,还能开动脑筋,思考什么样的人需要或可能购买报纸,从而漂亮地完成工作。“想说,只要参与了而且坚持下来了就是成功的小报童。”

山东理工大学社会学教授倪勇说,通过卖报这种社会实践,孩子们可以认识社会,观察社会,学会热爱普通工作,享受普通劳动者的快乐。“这种社会活动应该多多提倡。孩子可以在体验中得到锻炼,增长人生阅历。”倪勇说。



于佰奥与刘雪两个人手牵着手一起卖报。 本报记者 李超 摄

小报童15-25日英雄榜			
名次	姓名	份数	学校
1	杨浩洋	2553	张店区凯瑞小学
2	陈俊钊	2450	高青县实验小学
3	徐圣杰	2440	傅家镇大徐小学
4	王梦杰	1975	张店区凯瑞小学
5	张皓程	1310	临淄区实验小学
6	王苑莉	1150	周村区实验小学
7	王梓萌	1120	周村中心小学
8	王羿衡	1110	桓台第二小学
9	王铭哲	740	淄川区般阳路小学
10	赵琳琳	710	张店区第七中学
11	李庆森	705	张店区和平小学
12	于正泽	695	桓台县第二小学
13	王岩	690	张店区兴华街小学
14	姜恒轩	690	张店区西六路小学
15	孟悦冉	690	桓台县第二小学
16	王智超	670	张店区凯瑞小学
17	孟庆云	605	张店区科苑小学
18	王雨梦	589	临淄区雪官小学
19	王嘉炜	585	桓台县实验学校
20	徐昊坤	560	张店区柳泉艺术小学

下次小报童活动 我们还一起参加

本报7月25日讯(记者 李超) “下次小报童活动我还要和刘雪一起卖报纸。”小报童于佰奥告诉记者,几天一起卖报的经历,这对本就认识的小伙伴感情更深了。

于佰奥和刘雪都在淄川居住,今年都是9岁,卖报过程中,两个小朋友既互相合作也互相竞争,一个卖完了,就帮着另一个卖。

“我卖得比她快,但是我卖完了也帮着卖。”刘雪说。别看她们两个是好朋友,但是在卖报纸上两个人可是竞争对手。看到有人买报,刘雪就飞快冲上去抢着给客人报纸。

于佰奥的爸爸说,通过几天的卖报经历,于佰奥成熟了很多,知道爸妈挣钱不容易。刘雪的妈妈也说,刘雪比以前更懂事了,回到家能主动问候爸妈了。

由于是同龄,再加上同是卖报的“战友”,他们两个在一起成了无话不谈的朋友,而她们的妈妈这几天也一直跟在后面陪伴。于佰奥说,等卖完报纸,她们两个还想一起报名参加本报的小记者活动。

战略联盟 携手共赢

热烈庆祝黑马会2013年首批联盟商家座谈会圆满举办

“战略联盟 携手共赢”黑马会2013年首批联盟商家座谈会于7月24日下午在张店银座华美达大酒店成功举办!山东黑马房地产顾问有限公司总经理黄劲松先生、黑马会各联盟商家领导、开发商代表、黑马会会员代表及淄博各大媒体共同出席了此次座谈会。大家在愉快的氛围中进行了以“资源共享、互惠互利、战略联盟、携手共赢”为主题的热烈讨论。各商家代表均表示此次座谈会收获颇多,并对后期与黑马会的合作寄予深切期望。

山东黑马房地产顾问有限公司总经理黄劲松先生致欢迎辞,他表示黑马地产进驻淄博市场十年来,以明确的“中国房地产综合服务商”定位,提供以服务客户为导向的平台,一直非常重视客户对服务的满

意度,而黑马会的成立也是黑马地产公司服务品质的一次重大提升,黑马会与各商家的合作也是真正实现了跨界营销,构建了多方共赢的平台。

座谈会上,参会人员纷纷就联盟商家与黑马会的前期合作进行了总结,并对今后的合作模式及内容进行了深入探讨。其中“加入黑马会联盟商家的收获和感受”、“黑马会与商家后期怎样更好的合作”等话题,商家代表、媒体代表及会员代表争相发言,感谢黑马会提供的优质平台,并提出了宝贵的意见和建议。各商家代表及黑马领导在激烈的讨论之余,碰撞出新意的合作火花。当讨论到“各商家、媒体可以为黑马会提供怎样的支持”时,博洛尼、梦洁家纺、JBL音响、舒境魔术等多个商

家代表纷纷表示全力支持黑马会的工作;媒体代表也表示将对黑马会及其联盟商家的活动宣传全力支持;会员代表路女士也表示“我们会员可以提供房子,首先来体验和监督黑马会的家居一条龙服务”,大家的积极踊跃将会议的气氛推向了高潮!

黄劲松先生表示,此次座谈会是黑马地产为客户提供增值延伸服务,黑马会后将会举办更多有意义的交流活动,届时黑马会将会与更多顶尖品牌商家携手,继续努力为商家和会员提供更多的惊喜与实惠,让会员受益的同时促进合作单位的业务发展,实现多方共赢的良好局面。

座谈会最后,黄总向联盟商家及媒体发放黑马会会员钻石卡,希



望各商家之间都能首先体验和监督彼此的服务,会议最后,大家集体合影留念,诸多商家、媒体代表在散会后仍然意犹未尽,均表示希望此类

交流会黑马会要多举办,并就企业合作发展、推广策划等问题征询黄总的意见和建议,并期待下次联盟商家座谈会的举行。