

# “宜生杯·齐鲁晚报第二届暑期营销秀”第三期昨启动 116名报童首日卖报3700份

本报8月4日讯(记者 张萍) 8月4日,由本报与宜生集团联合举办的“宜生杯·齐鲁晚报第二届暑期营销秀”第三期在本报编辑部启动,与上期相比,本期的报名人数和订报数量又增加不少,116名报童参加了第3期营销秀的启动仪式。小报童们都在努力向小冠军冲刺。

随着本报第三期暑期营销秀启动,小报童们的也拉开了激烈的比拼,“火药味”浓烈。纷纷挑战冠军。小报童高英杰首日就忍着脚底的疼痛坚持卖出300份报纸;许艺纯也继续挑战自己,卖出了195份报纸;潘俊林卖出了180份报纸,杨丰恺卖出了150份报纸。记者统计,第三期首日卖报数量就超过3700份。

根据卖报数量,本报将

于近日公布前2期的期冠军,并在报纸上刊发期冠军的照片和获奖感言。

“宜生杯·齐鲁晚报第二届暑期营销秀”共计4期,每期6天,卖报时间为周日至下一周五。目前,前2期已经完美落幕,共有近300名报童参与了营销活动。孩子们在这个过程中,经受了烈日与风雨的考验,学会了吃苦耐劳和坚持不懈,精彩的表现让家长和客户纷纷竖起大拇指。

第三期营销秀将持续到8月9日,这期间本报仍将为报童们提供展示自己的舞台,开设卖报日志等专栏,报童们可将自己的心得感受刊登在报纸上,投稿邮箱为420210648@qq.com。

了解活动详情,还可加入齐鲁晚报日照妈妈群,群



小报童在卖报前先浏览一下报纸内容。本报记者 化玉军 摄

号为230817037。“宜生杯·齐鲁晚报第二届暑期营销秀”第4期将于8月11日启动,报名可致电18663392870。报

名地点为齐鲁晚报日照记者站(位于日照市住建委东侧,丽城花园西门沿街19号楼105房间)。



## 8月2日排行榜

许艺纯	300份	杨丰恺	150份
邢一鸣	90份	刘颐坤	90份
孙晨	90份	高英杰	75份
王鑫	75份	张昱明	60份
王越	60份	陈浩天	60份

## 我的卖报小团队

□王越

作为小报童,我心里有难以掩饰的高兴,因为今年我发展了五名小队员。

他们各有各的特点,最调皮的是刘家豪,最“死皮赖脸”的是马翔,最大方的是李红雨,最让人捏把汗的是宋伟,最让人省心最镇定的是辛浩东,最操心最出力的要数“队长”——我。为什么说我最操心呢?就拿我安排的一件事来说吧。宋伟没有卖报经验,只是等人主动买他的报纸。通过对他们的了解,我巧妙地做了安排,把最好卖的地点——利群一层楼梯口分给宋伟,客流量小的地儿我留给了自己,其他人穿插着卖。小团队取长补短、齐心协力,轻轻松松地卖着报纸。

我的思绪在键盘上飞翔,突然被我老爸一阵清脆的呼噜声打断了,呵,原来已经很晚了……可是我做报童的快乐还有很多很多,我想那就在以后一点一点地和跟大家分享吧!



姓名:陈姿江  
出生年月:2011年8月  
明星推荐:日照金宝贝早教中心

## 今明两天雷阵雨 本周持续“桑拿天”

大家好,我是今天的小主持陈姿江,今年的雨可真多啊,说下就下。气象台的叔叔告诉我,受副热带高压控制,未来一周日照市天气较好,气温较高,湿度较大,风力较小,人体感觉较闷热。

周一和周二,日照受副热带高压边缘影响,局部有雷阵雨,周末,副热带高压减弱东退,日照市部分地区有雷阵雨。

### 市区逐日预报如下:

周一(5日):多云,局部有雷阵雨,南到西南风3~4级,26~34℃  
周二(6日):多云,局部有雷阵雨,偏南风3~4级,27~33℃  
周三(7日):多云,偏南风3~4级,28~34℃  
周四(8日):多云,偏南风3~4级,28~34℃  
周五(9日):多云,偏南风3

~4级,28~35℃  
周六(10日):多云到阴,偏南风3~4级,28~33℃  
周日(11日):多云到阴有雷阵雨,西南风3~4级,27~32℃

父母寄语:祝姿江健康快乐,你的生命刚刚翻开了第一页,愿初升的太阳照耀你诗一般漂亮的岁月。

本报记者 彭彦伟 整理

## 百名儿童参与本报第二届儿童跳蚤市场

# 一小记者自己种的20盆含羞草受青睐

文/本报记者 张萍 片/本报记者 刘涛

“半价处理,全部2元”“买不买没关系,看一看就是上帝”……百名小记者稚嫩的叫卖声,五花八门的促销活动,琳琅满目的商品,让本报第二届儿童跳蚤市场的活动现场热闹非凡。一名小记者网上购入了不少小商品,一上午就卖了360多元。

### 特色小商品 挺受人青睐

8月3日上午9点,孩子们提着大包小包或者拉着行李箱来到凯德广场排队领取号码牌,之后开始装饰各自的小摊位。不少孩子为了引起顾客的关注,还制作了专门的海报、价格牌等。“上次跳蚤市场,收获很大,这次我想能突破上次的销售纪录。”孙越小朋友对记者说。

记者看到,跳蚤市场上的物品十分丰富,有玩具、图书、手工艺品、沙包、自行车、滑板等近百种。据了解,有的家长担心物品不丰富,还特意去市场批发了小物品,拿到跳蚤市场上来。不过卖得不错的,还是一些有特色的产品。

“这只小仓鼠好可爱啊!”在刘小月小朋友的摊位前,挤满了小顾客。刘小月带来了自家养的宠物——小仓鼠以及一些饰品。虽然饰品无人问津,但是小仓鼠颇受孩子们欢迎,问价议价的孩子络绎不绝,仅1个多小时,刘小月带来的5只小仓鼠就销售一空。

另外,赵世琪自己种的含羞草也颇受青睐。“我很喜欢小植物,就买了种子在家种含羞草,一共是20盆,今天都带来了,一盆4元钱,现在基本卖光了。”刘世琪说。

### 营销技巧升级 买了转手再卖

“买一赠一啦”“买不买没关系,看一看就是上帝”“买书赠玩具”“一件六折,两件五折”,为了吸引顾客,孩子们都使出了浑身解数,将在生活中、影视剧看

到的促销手段全部都用在推销上。

前来摆摊的小朋友也是此次跳蚤市场购买物品的主力军。孩子们有的以物换物,有的用挣来的钱买其他小朋友的物品。有的小朋友嫌价格贵,就一毛一毛地与卖家砍价,双方“煞有其事”地议价。

小报童王泽凯也参加了此次的儿童跳蚤市场,经过一周的卖报体验,他将卖报学来的营销技巧用在了此次的跳蚤市场上。由于带来的物品不是很多,王泽凯就到其他摊位淘了宝贝再转手卖给其他小朋友。“我刚才花5元钱买的变形金刚,刚才转手卖了10元,真不错!”

### 网上淘宝贝 卖了360多元

虽然是业余的“小商人”,但孩子们做起生意来却是有板有眼,一点都不含糊。零钱包、记账本、计算器等,一应俱全。据记者了解,在当天的活动中,每一位孩子都卖出了商品,在“谈判”的过程中,锻炼了自己的表达能力。

小记者李宇恒参加过第一届儿童跳蚤市场。因此对于该卖什么物品,哪些物品受青睐,李宇恒都已经非常了解。

这次,李宇恒的摊位差不多有3平方米,摊位上摆放着有他在网上淘来的天使翅膀、蝴蝶翅膀、陀螺、畅销书籍、舞会面具、玩具等各类物品。经过一上午的火热销售,李宇恒就卖了360多元。

活动结束后,不少小朋友还坚持多摆一会儿。家长吴先生说,“儿子今天表现得很棒,有了营销意识,不在乎卖了多少钱,主要锻炼了孩子,家里的闲置玩具也找到了去处,对别人起到了帮助作用,希望能将这份快乐传递下去。”



▲一个玩具比较多的小货摊吸引了不少小朋友。

▶一名小记者还专门带来自己种的含羞草。

▼一银发老人对“小商人”的小玩具产生了兴趣。

