

**德百批发城杯** 小商品·茶叶·酒水 非常营销秀 鞋业·五金灯饰  
地址: 德州市经济开发区东风东路2269号  
电话: 0534-2293999

# 二期活动进程过半, 家长和孩子共同体验成长的快乐 每天卖10份也是好样的

本报8月5日讯(记者 孙婷婷) 本报“德百批发城杯”非常营销秀活动第二期已经进行了一半, 不知不觉, 小报童在充实快乐的卖报活动中过着暑期生活。在活动中, 家长和小报童一起体验着这个快乐有意义的活动。  
“我小时候, 放暑假除了完成作业, 需要帮助家里做农

活, 儿时的记忆大部分跟田野有关。现在的孩子, 出了校门就得进辅导班, 整个生活太过于枯燥乏味。”小报童张建宇的爸爸说, 他希望通过孩子不仅在开学时, 有一个和其他同学不一样的暑期, 而且希望孩子在以后回忆起来, 也能留一段深刻的记忆。“最让我欣慰的是, 孩子参加活动以来, 每天都

有变化。”  
活动刚开始时, 不少家长表示, 原本想趁孩子放暑假这段时间, 可以在早上睡个懒觉, 但参与活动以来, 孩子们比上学还要积极, 每天成为家长起床的闹钟。“尤其是夏天, 早上天凉快, 睡得正舒服, 真不想爬起来, 但看到儿子这么小都一直在坚持, 我也没有偷懒的理

由啊。”市民冯女士说。  
每天早上在本报发行部, 都会有7名妈妈组成“妈妈团”, 率领自己的孩子来取报纸。7名孩子中, 最小的孩子每天预定10份报纸。“这么有意义的活动, 我希望孩子能够坚持下去。”小报童冯文玥的妈妈表示, 无论孩子以后碰到什么事情, 都有一颗不放弃的心。

## 兄妹很默契 组合胜一筹

本报8月5日讯(见习记者 陈兰兰) “德百批发城杯”非常营销秀活动第二期进行到第六天, 活动以来, 在小报童身上有你争我抢推销报纸的场景, 然而更让人感动的是小报童之间默契配合的场面。

非常营销秀活动二期, 发行站迎来了两个快乐的兄妹, 6岁的弟弟王学昊和姐姐王淑雅, 生活中他们是快乐的兄妹, 这个假期要做快乐的卖报小行家。

在中心广场, 姐姐王淑雅拿着报纸不断地上前推销, 弟弟王学昊在后面背着盛报纸的包, 因为个子小, 弟弟全程都要小跑跟随, 每次姐姐卖出一份报纸, 弟弟就上前帮姐姐把钱装好, 两个小兄妹默契地配合着。

辛启龙和陈玉泽是非常营销秀的另一对组合, 辛启龙参加活动的比较长, 考虑到陈玉泽没有卖报经验, 每次卖报辛启龙都带着他, 为了照顾同学, 辛启龙还主动减少了预订报纸的数量, “邹李庄市场就那么大, 我卖得多了, 陈玉泽就卖得少了”, 辛启龙说。经过非常营销秀, 两个孩子的家长都反映孩子之间的感情更好了。

小报童日志

## 感谢那些帮助我成长的人

姓名: 马金禹

今年暑假, 我报名参加齐鲁晚报·今日德州的小报童, 卖报以来, 感慨颇多, 发现挣钱真是不容易。

每天早晨5点起床, 6点取报, 这样的早起, 有时还不一定能抢到好地方。

通过卖报, 我知道了怎样才能将报纸卖得更快。我第一圈主要卖给市场两边的摊主, 因为有的摊主比较关注外界信息的变化, 有时生意不忙时他们都会抽空看两眼。不过卖给

摊主时, 要多和他说两句好话, 这样会好卖些。

第二圈主要侧重来逛早市的人。他们大多是附近来购物买东西的市民, 各行各业的都有, 其中有许多是爱看报的人, 他们是齐鲁晚报的主要购买者。通常这时候我都要走慢一点, 这样买的人就会多一些, 两圈下来我就卖了三四十份。

卖报的过程也不是一帆风顺的, 当我被人拒绝时, 就提醒自己一定不要灰心丧气, 要振作精神, 昂起头, 告诉自己: 下一个一定会买。每逢碰到那些

买报纸的爷爷奶奶叔叔阿姨, 我总是真诚地说一声“谢谢, 再见”。

不能忘记在南小市卖报时, 那个给我出谋划策教我如何卖才会更快的热心叔叔; 也不能忘记在开发区扒鸡美食城门口, 那个看我满头大汗非要给我雪糕吃的大哥哥。

卖报是一个体验生活的过程, 也是一个接触社会感受成长的过程。它既让我体会到赚钱的不易, 也让我懂得了从此花钱不再潇洒大方。我是小报童! 我卖报, 我成长, 我快乐!



## 大流通、大物流、大发展

# 德州东北城携手物流企业共同步入“大物流”时代

在未来竞争中, 商贸物流业将直接影响一座城市的繁荣程度, 每个城市经济圈也都是一个区域的物流圈。在城市商贸物流业主导经济发展的新阶段, 物流业也必然成为区域经济引领的强劲引擎, 城市经济发展的新亮点。

8月5日, 德州市物流快运名企入驻签约仪式在东北城举行。德邦物流、鸿运物流、路顺物流、佳吉快运、天地华宇等德州知名物流快运企业参加了此次入驻签约仪式, 东北城副总裁全百旺等公司领导出席签约仪式。

各物流快运企业先是观看了东北城的沙盘模型, 听取了项目规划、业态分布、产业布局的介绍, 随后的座谈

中, 东北城副总裁全百旺致辞, 他说, 物流企业签约入驻, 这是对德州东北城物流硬件设施完善、服务体系完备、产业链完整的肯定, 也是推动产业升级, 缔造大物流、大商贸的战略举措。德州东北城作为华北地区最大规模、最具战略地位和最具影响力的国际商贸物流基地, 将以其成功品牌、经营理念、管理模式, 为各物流企业搭建最广

阔的商贸平台, 通过多种营商措施, 助力企业发展, 与商户同兴共荣。入驻企业代表德邦物流德州分公司经理姚海臣表示, 东北城是“立足德州, 面向全国”的开放性平台, 客户资源遍及全国, 这也契合了德邦物流巩固全国业务的思路, 而东北城也是集“交易、展示、物流、仓储”为一体的综合化平台, 依托东北城强大的推广优势和政策扶持力度, 既可以

提升入驻企业的知名度和影响力, 又可以分享庞大的客户资源。

物流企业入驻东北城, 这在公司运营服务方面是一件大事, 一个市场如果不能解决商户的真正之所急, 通达南北的物流系统将是商户经营发展坚实保障。随着近期货代中心的落成并投入使用, 高速贯通, 12路公交车行市



场, 工商、税务相继落户, 金融、通讯服务完善, 一期建材五金商户在配套完善的市场环境里开始了经营, 在今后的市场运营与宣传中, 东北城将会更大的宣传投入和政策

扶持力度, 出台一系列扶商养商办法, 力促市场快速繁荣, 知名物流企业的签约进驻, 携手东北城为市场商户提供最周到的物流服务, 必将吹响市场发展繁荣的嘹亮号角。

## 庆云联社深入贯彻阳光信贷支农工程

今年以来, 庆云联社全面实施“阳光信贷工程”, 该联社实行了六项制度确保该工程能够顺利推广, 即: 贷款公示制度, 公示办贷流程; 开展

了社会评议, 逐村成立信用评定小组; 实行了阳光操作, 设立信贷大厅, 公开信贷办理邮箱; 承诺办结时限, 规定贷款办理时间; 公开定价标准,

## 临邑联社八一期间走访慰问驻临官兵

7月30日, 建军节来临之际, 临邑联社监事长黄家信带领监保、工会、综合等部门同志, 前往临邑县消防大队、人民武装部、武警中队看望慰问驻临官兵, 送去慰问金

共计7000元, 表达了农信人对官兵们美好节日祝福。慰问期间, 黄监事长代表联社党委与官兵代表进行了交谈, 对他们在服务地方经济发展、保障人民生命财产安全

## 庆云联社推行贷款资料会审制度

近日, 庆云联社组织开展了贷款资料会审活动。该联社抽调10余名档案管理员组成会审小组, 从全辖抽调200余份贷款资料进行集中

会审, 着重对贷款考察、审批环节关键节点的留档资料进行审查。对发现的问题在自然人贷款档案会审清单中注明, 并进行整理汇总, 反

让客户明白利率的定价方式; 强化社会监督, 聘请了社会阳光信贷监督员, 同时, 结合三信工程, 逐片落实, 逐户推广。截止目前, 该联社已评定信用村232个, 信用用户35600户, 授信14.86亿元。(张涛)

全, 对农信社工作的大力支持等方面作出的贡献表示感谢。谈到农信社时就营业网点安全保卫、消防安全措施以及对员工进行专业培训、指导等工作相互交流了意见, 为今后工作更好的配合奠定了良好基础。(王丽 于观峰 李正涛)

馈至被审查信用社和辖内所有信贷网点, 起到问题提示和风险防范的作用, 避免同质同类问题发生。会审后的贷款资料若在今后检查中再发现问题, 由会审人员承担相应责任。(王新波)

**rospect**  
聚合物 柔性防水涂料  
**ML-006**<sup>TM</sup>  
JU HE WU ROU XING FANG SHUI TU LIAO  
**ML-006** 山东省建筑标准设计院推荐产品

★适用于水泥砂浆、混凝土、加气混凝土、加气砖、纤维水泥板、纸面石膏板基层  
★适用于室内厨房、卫生间、阳台防水  
★适用于潮湿的基层上施工(不能有积水)  
★适用于木地板、墙面木装饰前底层防潮处理

诚招各县市代理商  
工程合作商  
电话: 18653427206  
18315859099

宝罗盛德商贸有限公司 企业网址: www.blisd.com.cn