



未来三天气温居高不下,小报童们请注意防暑 最好在早上或下午三点以后卖报

本报8月6日讯(记者 张萍)“宜生杯·齐鲁晚报第二届暑期营销秀”第三期已经开始3天了,高温酷暑并没有阻挡报童们卖报的热情。不少小报童们在卖报过程中锻炼了自己的营销意识,也学会了不乱花钱。本报提醒小报童们,尽量避开高温时间段卖报,可以选择在早上或下午三四点之后卖报。

卖报总结出技巧 学会不乱花钱了

侯响彤的妈妈介绍,女儿卖报已有2周了,刚开始卖报时,她很担心女儿见了陌生人不敢开口,不过侯响彤还是勇敢地迈出了那一步。成功卖出第一份报纸给侯响彤很大的鼓励,即使面对一些人的不解或冷漠,她也保持着笑脸,一如既往地坚持着。现在,侯响彤已经不需要爸爸妈妈在身边陪伴着卖报了。

侯响彤在友谊商店卖报时,还与商店里的阿姨、发肯德基券的大哥哥姐姐成了好朋友。

慢慢地,侯响彤总结出一些卖报技巧,比如匆匆忙忙行走或手里提着很多东西的路人一般不会卖报纸,慢慢行走的叔叔阿姨,可以向前推销。

接连2周的卖报,让侯响彤嗓子都喊哑了。侯响彤的妈妈,“孩子通过卖报活动,确实得到了锻炼,也学会了节俭。第一天在万平口,两小时她一共卖出13份,缠着我让她给她买雪糕,我说妈妈没带



6日早上,在老城区取报点,家长们忙活着帮孩子插报纸。实习生 韩鑫 摄

钱,你自己卖报的钱买吧。转悠了半天她拿着一只1元钱的微型火炬雪糕回来了,而平时她都买7元钱一只的大火炬雪糕。”

报童们要注意防暑 尽量不要中午卖报

据气象台预计未来三天,日照大部分地区最高气温将在35℃以上。本报提醒小报童们,在外出售报时注意防暑降温,卖报时要避开强烈的阳光,可以选择在早上或下午三四点卖报,避免中午卖报晒伤

皮肤。卖报时,报童们可戴着本报发的太阳帽。

另外,本报还提醒小报童,卖报要及时补充体内流失的水分,不要等到口渴了才喝水,也不要喝可乐、雪碧等饮料代替白开水,这样容易加大肾脏过滤负担。如果想吃冷食,要注意分量,否则胃肠受到大量冷食的刺激容易导致胃肠痉挛。

第四期周日启动 即日起接受报名

“宜生杯·齐鲁晚报第二届

暑期营销秀”第四期本周日启动,即日起开始接受报名。凡是上小学一年以上的孩子都可报名参加。另外,不管您是家长还是报童,如果在卖报过程中遇到有趣的事或有什么感悟,都可以投稿给我们,投稿邮箱为420210648@qq.com,我们将为报童们提供展示自己的舞台。

了解活动详情,还可加入齐鲁晚报日照妈妈群,群号为230817037。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6日排行榜

许艺纯	180份	高英杰	180份
杨丰恺	120份	高文婷	90份
张昱明	75份	霍志杰	60份
韩莹	60份	刘炳煜	60份
匡笑凡	60份	安晓影	60份
王越	60份	李红雨	60份
马翔	60份		



在陌生人面前 我不害羞啦

□李红雨

以前,在陌生人面前,我总是躲在妈妈身后不敢说话,很害羞。今年暑假的卖报改变了我。

卖报时,要是看到年轻的哥哥姐姐,我会说:“哥哥姐姐,买份报纸吧。”遇到年龄稍大一点的,我就会说:“叔叔阿姨,买份报纸吧。”问的时候声音洪亮。要不然,人家听不到就走过去不买了。

如果感觉对方不想买,我就会说:“支持我们一下,买一份吧,我们是献爱心的。”我同样用洪亮的声音提醒对方。

通过卖报,我改变了自己,在陌生人面前敢说话了,不害羞了。这就是我卖报的最大收获。

瑞丰·提香海岸样板示范区全城开放

8月4日,让我们期待已久的日照首个地中海风情社区,终于揭开了神秘的面纱——瑞丰·提香海岸纯正地中海风情样板示范区盛装公开。当天,百余位准业主参加了这场名为“印象地中海”的精彩盛典。

活动现场一派盛装,金色的拱门,红色的空飘,地中海风情的鲜花,格调高雅的阳伞、艺术气息浓厚的真人雕塑、经典的欧式喷泉及灯饰、地中海花卉陶罐,与纯正的地中海原乡建筑交相辉映。置身样板示范区的下沉式花园中,浓郁的异域情调扑面而来。

在一曲美妙优雅的大提琴小提琴合奏中,以体验为主题的活动正式拉开帷幕,现场活动精彩纷呈:在悠扬的琴声中,冷餐区准备了丰盛的甜品、水果及饮料,嘉宾可以随时享用;孩子们可以在绘画区自由地涂鸦作画;嘉宾还可以与现场的真人雕塑拍照合影。

最引人注目的环节就是当日的幸运抽奖活动,转动幸运大转盘,就有机会赢得橄榄油、数码油画、一千元代金券、三千元代金券、五千元代金券以及一年物业费,全场客户都玩的很尽兴。一位来自山东邹城的宋女士,在抽奖活动中拿到了大奖。在主持人的采访中,她说对提香海岸印象特别好,据了解她是来日照旅游的,顺便过来替儿子看看房子,她感觉提香海岸不仅能看海,而且建筑风格也很满意。

样板示范区展示了项目纯正的地中海建筑风格,明快自然的色彩、浪漫简洁的装饰线条,半圆形高大的拱门、穿窗半穿窗的镂空景致、精巧的手工质感……将建筑的原创性与艺术性体现得淋漓尽致,营造出全方位的艺术美感。建筑的外立面采用极富质感的浅米色涂料,辅以粗朴的文化石材、暖棕色毛石外墙、赭红色瓦屋顶、精巧雅

致的铁艺配饰……散发浓厚的异域格调。

此外,在1#楼的四层毛坯样板间内,记者看到了展示的提香海岸的各种建筑材质、材料以及工艺工法,让客户了解房屋的构造和品质,买的放心。透过阳台,可以向东和向南看到美丽的海岸景色,一线海景实至名归。

据了解,项目现场推出的是6#楼,目前已经建到14层,预计八月中旬封顶,明年10月底交房。此次共推出148套房源,户型56-135㎡,户户观山瞰海。当天签约客户享受巨大优惠,除了交3万抵5万之外,一次性付款96折,全款98折,优惠之后起价在6400元左右。

在海资源极度稀缺的今天,拥有一套一线海景的房子,闲适的海边生活,本身就是一种幸运,希望瑞丰·提香海岸为我们带来更多惊喜。



日照中行跨境人民币结算业务量突破百亿元大关

截至7月22日,日照中行跨境人民币结算业务量突破100亿元大关,达100.64亿元,较去年提前一个月突破百亿元大关。今年以来,针对当地经济发展特点及自身经营特色,日照中行充分发挥海内外机构的联动优势,紧紧抓住汇率双向波动幅度增大带来的业务机会,通过加大宣传力

度、提升服务效率等方式,依托人民币协议付款、跨境转收款等特色产品,大力推动跨境人民币结算业务发展,取得结算量突破100亿元成果。在顺应市场各方需求的同时,帮助企业规避了汇率风险,促进了银企共赢目标的实现。

(日照中行 史伟东)

中国银行日照分行国际结算条线 中间业务收入突破两亿元大关

截至7月末,中国银行日照分行国际结算条线中间业务收入突破两亿元大关,较去年提前三个月突破两亿元大关,是全省系统内唯一一家国际结算条线中间业务收入突破两亿元的机构。

今年以来,面对严峻的业务发展形势,该行主动调整工作思路,积极顺应市场发展的新变化,紧紧抓住各项业务机会,加强海内外业务联动,大力开展产品创新和营销推广,不断推进产品结构和收入结构的调整,在业务发展的逆境中实现了新的突破。

(中国银行日照分行国际结算部 史伟东)



日照中行组织开展全员服务及营销培训

为提升全行服务水平,改进服务质效,日照中行外聘专业服务公司,在辖内组织全员服务及营销培训。长达一个月(6月28日至7月29日)的培训共分9期进行,涉及本行所有在岗员工,培训分五个系列,分别为管理人员、客户经理、大堂经理(含引导员)、柜员、后线人员。通过此次培训,牢固树立以客户为中心的经营理念,不断提升全行金融服务水平,着力解决服务领域的突出问题,不断改善客户体验,积极实施全员服务计划,切实改进工作作风,在全行营造二线为一线服务的氛围,打造独具特色的服务品牌,建设系统内一流分行和当地客户首选银行,为我行各项业务持续健康发展提供保障。

(日照分行办公室 黄晓)

