

# 齐鲁晚报昌润·莲城杯报童营销秀

## 营销秀第二天,4200份报纸全卖完

### 营销明星初现,五个孩子每人卖出100份

本报聊城7月13日讯  
13日上午,“昌润·莲城”杯报童营销秀第二天卖报开始了。小报童们很给力,当天4200份报纸全部卖出。有的小报童卖出30份预订报纸后,又回来追加了30份,其中还有五个小报童每人一天卖出了100份。小报童们已经进入了角色,一个个营销明星初现了。

12日上午将近8点,本报记者在邮局偶遇了陈岳阳,她手中抱着厚厚的一沓报纸,好像还未进行卖报活动。记者上前询问:“报纸好卖吗?剩的不少啊。”然而陈岳阳的回答让

工作人员大吃一惊。“我的报纸卖完了,又在这儿领的。”

陈岳阳的表现让妈妈也很惊讶,陈岳阳今年11岁,这是她第一次做暑期小报童,而在7点半,陈岳阳就卖完了30份报纸,卖完不过瘾,又追加了30份,不到一个小时又迅速卖完。13日,陈岳阳订了100份报纸,上午10点多,全部卖完,随后陈岳阳为14日定下了160份报纸。

陈岳阳说:“妈妈骑车带我,先去车站,我常问,就能遇到好多想买报纸的叔叔阿姨,剩下的报纸,我再去香江市场

卖,我一会儿就卖光了。”陈岳阳妈妈说:“孩子也挺累的,我觉得她心里很高兴,她自己也越来越自信了。”在陈岳阳的成功示范下,弟弟陈玉坤也跃跃欲试。

李可欣是个文静的小女孩,这次参加活动的时候妈妈生病了,本来她想退出,可是在家人的鼓励下,她决定参加。“妈妈做手术了,姨专门从石家庄过来照顾我和哥哥,哥哥上完辅导班就去医院照顾妈妈,我卖完报纸也去,爸爸妈妈说这次是难得的锻炼机会,让我不用操心家里的事

情,认真卖报。卖报感觉爸爸妈妈挣钱真不容易,以后我要更加努力学习。”

张梓萱和刘心冉分别来到了东昌路百货大楼路口。他们家中住在开发区,早上4点就起来,要提早出门领报纸。卖报的时候家长在一旁观察,“开始都是不敢说话,后来就好了,我家孩子比较内向,参加这个活动就想锻炼她的语言能力。”

根据主办方统计,13日,小报童们一共卖出4200份报纸,小报童们辛苦了!希望你们再接再厉,加油呦!

### 孩子参加营销秀 爸爸请了半月假

秦伟皓和盛鹏园是一对相差一岁的兄妹,两个孩子前年就想参加暑期营销秀,但由于事情耽误没能参加,今年,兄妹俩的爸爸妈妈决定推迟孩子参加书法班的学习,支持孩子率先参加营销秀,为了卖报,兄妹俩的爸爸专门请了15天的假。

“无论是辅导班还是日常学习,都学不到这种直接接触社会的锻炼。”兄妹俩的爸爸秦传魁这样说道,“盛鹏园虽然是妹妹,性格外向,从不犯怵;秦伟皓是哥哥,却有些腼腆内向;今天是卖报的第二天,但是俩人都进入状态了,伟皓也不犯怵了,他给我说,其实卖报纸也不是那么困难嘛!挺顺利的嘛!其实不是卖报顺利了,是他心态好了!”在秦传魁的眼中,仅仅一天,孩子的心态就有了不一般的变化,变得开朗又自信。

为了陪伴孩子卖报,兄妹俩的爸爸齐上阵,妈妈是教师,正值暑假可以全天陪伴,而爸爸也不愿错过孩子成长的关键时刻,选择请假15天,看护孩子交通安全,与孩子一起成长。

### 同陌生人说话 不再害羞了

11日,“昌润·莲城”杯报童营销秀启动了。本报小记者们也将在以后的日子里同小报童们一起过一把卖报瘾。对于这项从未接触过的活动,他们又兴奋又好奇,很多小记者早早起床,不到6点就在邮政大厅等待,而在卖报纸后,他们也收获了自己的成长与快乐。

为了赶早领报,小记者张乐尧5点就起床了。卖报之处,他经历了好多次叔叔阿姨的拒绝,连续的挫折有些让他灰心了,然而此时,一直陪伴在不远处的妈妈给他加油打气,说:“乐尧,被人拒绝咱也不怕,做事情不能有困难就退缩,咱接着卖。这个拒绝了,咱找下一个。我相信你会成功!”在几十次向陌生人友好微笑、向过路人勇敢问询之后,乐尧卖出报纸的速度越来越快,更重要的是,他开始大声说话了,再也不害羞了。八点出头,乐尧卖完了所有的30份报纸,他说“卖完报纸,我回家骑着车子,快乐又轻松,车子就像飞起来一样!”

本版稿件采写 记者 刘云菲 窦晴



小报童秦伟皓正在向路人推销报纸。  
本报记者 李军 摄

## 营销秀第二期开始招募小报童

### 7月27日培训,28日上街卖报

本报聊城7月13日讯(记者李军)“报童营销秀”活动启动以来,城区中小学生报名踊跃,上周六,第一期100多名小报童已经上街卖报啦!第一期小报童的卖报时间是7月12日至7月27日,开始招募第二期小报童,卖报时间是7月27日至8月11日,27日上午举行培训会,28日正式上街卖报。

活动期间,周一到周五每天版面中,都有专版报道小报童们的表现,并面向所有的小报童征集卖报故事,欢迎小报童们来稿,跟其他小朋友分享

卖报体会和心得。也欢迎家长朋友们把孩子们的成长故事讲给大家听,还可以把宝贝卖报的靓照晒给大家看。小报童及家长投稿邮箱:309194893@qq.com。

根据活动安排,2014年“昌润·莲城”杯暑期报童营销秀活动分两批进行,每期营销周期为15天。每期都设金银铜奖及明星奖,金奖一名奖金1000元,银奖3名各奖现金500元,铜奖8名奖金各200元,明星奖15名,能15天每天都坚持下来的小报童均能获得荣誉证书。3人还可组

团申报团队奖,团队奖一组共奖励500元。

参与活动的小报童每人可免费获得30份齐鲁晚报(价值15元)作为启动资金。主办方为每名小报童免费提供T恤衫、太阳帽和雨伞等物品。30份报纸卖完后,小报童根据自己的能力再批发齐鲁晚报销售,卖报收入归自己所有。

报童营销秀第二期招募活动已经开始,采取自愿报名的方式,报名需携带两张一寸彩色照片、个人户口页复印件,符合条件的学生可致电报名电话

咨询。  
齐鲁晚报编辑部报名点:  
齐鲁晚报·今日聊城编辑部(兴华西路古楼街道办事处2楼),  
咨询电话8277092。

昌润·莲城报名点:昌润·莲城售楼处(东昌路市委东100米光岳宾馆对面),咨询电话8800789、8800678。小报童可在售楼处免费饮水,防止中暑。



乾坤盛水器 (翡翠绿釉)

# 乾唐軒 ACERA

活瓷 LIVEN®

## 健康活瓷 喝好水

使用方法:

将温开水或纯净水倒入盛水器中,等候3分钟使釉面所释放良好的远红外线与负离子与水分子团充分接触,打开水龙头即可饮用,口感更甘更顺,犹如山泉水般甘甜口感。

### 乾唐轩活瓷品牌养生盛水器

#### 三大优势 开启品质生活

- 一、艺术文化观赏价值:参考中国传统文化元素,将造型和纹饰进行创新设计,打造为既造型美观又具有文化底蕴的艺术品特点,无论摆放在办公场所还是家居之中,具有观赏价值。
- 二、工艺典藏价值:以精湛的雕刻与手工技法,结合乾唐轩所特有的釉色工艺展现,可作为精致工艺礼品赠送友人。
- 三、健康实用性:釉面可自然释放良好的远红外线与负离子,优化后的水质口感绵顺,如山泉水般甘甜口感。

官网 乾唐轩官方网站

乾唐轩官方微信



全国加盟招商

电话:400-180-6001

网址:www.acera.cn

聊城五星百货乾唐轩直营店

山东省聊城市柳园北路66号5楼