



暑期营销秀



“九龙家电杯”暑期营销秀报名火爆进行中 苹果iPad大奖等你来斩获

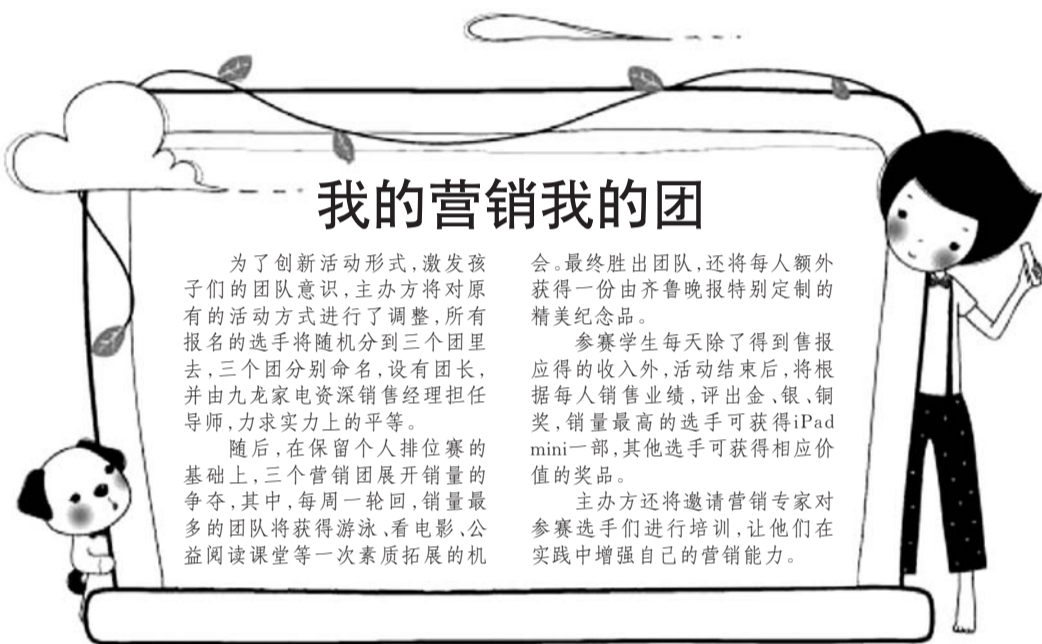
本报济宁7月2日讯(记者 马辉 贾凌煜 岳茵茵) 营销冠军赢取苹果iPad,为选手提供免费的启动资金、服装,还有丰富的集体活动……2015“九龙家电杯”暑期营销秀卷土重来,三大团队等你加入,选手招募正在火热进行中,100席所剩不多,快来挑战吧!
报名启动两天,来报名的选手络绎不绝。1日上午,11岁

的学生小瑞在姐姐的陪同下来到本报编辑部报名“暑期营销秀活动”。他说这是第一次当“报童”对于一个月的体验期,他对自己不是很自信。姐姐一直在鼓励他,应该在人生的第一次社会实践活动中表现出优秀的自己。
2日下午,今年9岁半的杨嘉一和范成现在各自妈妈的陪伴下,来到本报报名。小哥

俩是一个班形影不离的好同学,明知参加卖报纸活动会比较辛苦,可这次报名也不能分开。“以前我在路上看见小报童,都会买一份报纸,孩子们勇气可嘉,如果家长、路人们再多给一些鼓励就更好了。”
7月3日,作为暑期营销秀的独家冠名商,九龙家电将奉上2015年最猛一战。活动当日晚22:00至凌晨1:00,济宁家电

史上首次全场闭店销售,年中感恩,任性让利。届时,将有众多厂家直供的商品献给消费者,九龙家电九店同步促销,另有半点送礼、整点抽奖、5元买iPhone6 plus等活动。所有大家电均享受国家三包服务九龙延长一年。当天凡会员顾客持九龙会员卡可享受3倍积分。
本次活动特邀9-14岁之

间的学生参加,每位参加活动的学生可免费获得30份《齐鲁晚报》,销售所得作为启动资金。30份报纸卖完后,参赛选手根据自己的能力再进购《齐鲁晚报》。
想报名参加的选手,需提供自己一份身份证明。报名地址:济宁市洸河路11号齐鲁晚报济宁记者站发行部,报名电话:2366529。



我的营销我的团

为了创新活动形式,激发孩子们的团队意识,主办方将对原有的活动方式进行了调整,所有报名的选手将随机分到三个团里去,三个团分别命名,设有团长,并由九龙家电资深销售经理担任导师,力求实力上的平等。

随后,在保留个人排位赛的基础上,三个营销团展开销量的争夺,其中,每一轮回,销量最多的团队将获得游泳、看电影、公益阅读课堂等一次素质拓展的机

会。最终胜出团队,还将每人额外获得一份由齐鲁晚报特别定制的精美纪念品。

参赛学生每天除了得到售报应得的收入外,活动结束后,将根据每人销售业绩,评出金、银、铜奖,销量最高的选手可获得iPad mini一部,其他选手可获得相应价值的奖品。

主办方还将邀请营销专家对参赛选手们进行培训,让他们在实践中增强自己的营销能力。

中国人寿任城支公司 为参赛选手免费提供保险

为了保证参加本次暑期营销秀选手的人身安全,在本届暑期营销秀活动中,中国人寿任城支公司将免费为每位参赛选手办理一份人身意外伤害保险,有效期一个月。

中国人寿任城支公司长期专业服务于济宁市中心和周边城区居民,主要满足他们的保险保障及企事业单位的意外伤害和养老保险保障需求。

公司经理孔凡钊表示,近年来,任城公司坚定

贯彻执行区委、区政府打造和谐任城的工作部署,以服务我区经济建设和人民群众保险需求为出发点,强化政治意识、服务意识,依托自身专业优势,深化政保合作、服务保障民生、参与社会管理、拓宽服务领域。近来,持续做好学生安全、计生家庭、银龄安康、建筑工程等保险保障服务的同时,将大力推进“惠民1号”小额保险等农村普惠业务。

本报记者 马辉



齐鲁晚报·今日运河

低价领航 服务制胜

“九龙家电杯” 暑期营销秀报名启动啦

冠军赢取苹果IPAD大奖

免费的启动资金

免费的服装和帽子

全方位的导师指导

有机会参与各类集体活动

快快报名吧,加入属于你的那支团队……



报名电话: 2366529

这是一个崇尚英雄的时代
每个人都渴望成为英雄
迎接战斗,战无不胜
但这确实是个难题
那就来营销秀吧,少年
成为英雄前,首先要学会
应对挫折、失败和跌倒
这些并不可怕,因为
我们始终朝着太阳升起的方向
每天出发。



报名条件: 9—14岁在校学生 | 名额限定100人 | 报名地址: 济宁市洸河路11号齐鲁晚报济宁记者站