

卖报比赛不乏“老选手”

暑期营销秀昨日迎来报名高峰，本周六报名截止

本报济宁7月14日讯(记者 马辉) 14日是“九龙家电杯”2010暑期营销秀活动报名的第二天，选手报名持续升温。当日，不少学生电话咨询或直接到本报记者站报名，他们当中不乏去年取得较好名次的小选手，更有满怀信心的新加入者。

“去年我可是拿了第八名，那时都是走着卖，今年我学会骑自行车了，肯定能卖得更多。”14日下午，去年就曾参加过首届暑期

营销秀的学生张凡煦来到本报《今日运河》编辑部，从外貌上看，张凡煦明显比去年高了一些，也壮了许多。张凡煦对记者说，他去年刚开始卖报的时候也畏手畏脚的，不敢跟人家说话，到了后来才慢慢好些，他都是找人多的地方去卖，像批发市场、公园等地方，两个星期卖出去了1100份，拿了个第八名。“今年我要争取拿冠军。”张凡煦信心满满。

下午2点30分左右，济宁市

永丰街小学的胡老师和赵老师带着自己的孩子前来报名。“我们是同事，孩子今年都10岁了，看到这个活动后，想让孩子结伴参与一下，也增加一些社会阅历。”胡老师对记者说，他感觉这个活动很有意义，对于孩子的成长是一种历练，能够通过活动锻炼他们的独立能力和沟通能力。“我们暑假也不上班，考虑到孩子小，前几天会跟着他们去卖报，如果孩子们每天能把手里的

报纸卖出去，并能坐公交车自己回家，我想，我们的目的就达到了。”赵老师说。

为了确保本次活动的顺利进行，主办方决定将报名截止时间定为7月17日17时，也希望有意参加活动的学生能尽快到报名点填写报名表。

报名地点：济宁市运河路22号广厦大厦5楼(齐鲁晚报济宁记者站发行部)，咨询电话：0537—2366529。

三位营销专家 将来传授经验

本报济宁7月14日讯(记者 马辉) 为了使广大选手熟悉营销技巧，能够在销售报纸的过程中少走弯路，本报将邀请三位营销专家亲自授课，为选手们讲解营销策略，传授营销经验。

近期，本报《今日运河》编辑部将邀请山东山里红内衣连锁公司总经理张作政、贵和购物中心济宁店副总经理冯庆相及中国人寿任城支公司经理孔凡钊为选手们现场讲解营销技巧。

“随着市场经济的发展，市场营销技巧越来越受到众多行业的重视，比如银行、保险、商业、教育、旅游等行业，即使不从事与营销有关的行业，学生们就业也需要推销自己。”张作政对记者说，他的公司从事的就是营销工作，如何把产品卖出去从而获得利润，这是企业生存、发展的根本，因此营销技巧十分重要。“希望能通过自己的一些经验和教训，给这些选手们一些启迪吧。”从事营销一线工作多年的冯庆相谦虚地说。

一个多小时 能卖掉50份报纸

选手李小凡感觉过得很充实

本报济宁7月14日讯(见习记者 张锦) “7月8日是我第一次去卖报纸的日子，一大早5点多就去分配报纸的地方等候，结果发现自己去得太早，我就在旁边的石凳上又睡了个回笼觉。”早在几天前，14岁的李小凡已经开始了自己的暑期卖报生涯。

回忆起自己第一天卖报纸的情况，他还很激动：“拿到报纸一个多小时后，50份就全卖完了。”“这几天卖报收获不小，还结识了几个‘铁客户’，有了他们的支持，大

大增加了我的卖报量。”谈起自己的卖报经，小凡说：“我一般都守在公交车站牌处，早上等车的人很多，都喜欢买份报纸边看边等。或者去新世纪广场卖报纸。”小凡推着的自行车后座上用铁片固定了一个车筐，车筐上挂着小凡用毛笔写的“齐鲁晚报零售”的白色纸牌。

小凡说，他现在每天早晨6点半去拿报，8点之前就能卖完50份报纸，其他的时间就可以自由支配，一天下来觉得很充实。



李小凡推着自行车在公交车站牌处向等车的市民推销报纸。张锦 摄