



9631-5998999
9631-6999990
旅游热线

学生暑期报纸营销比赛



看见名次不再赖床,11岁小姑娘后程发力

张嘉裕今日打破头名“垄断”

本报威海7月24日讯(记者 刘洁) 首期营销大赛接近尾声,小报童之间的名次竞争愈加激烈,特别是中下游,名次变换非常频繁。这其中比较稳定的要数前两名,营销大赛开展至今,一直由张昊威和李沛霖联合“把持垄断”。但今日,11岁的小报童张嘉裕预计将首度打破这一“垄断”,营销份数正式超越张昊威及李沛霖,成为排行榜第一。

根据连续几日的统计,记者发现,7月21日,李沛霖1290份排名第一,张昊威1240份排名第二,张嘉裕1130份排名第三;7月22日,张昊威1420份排名第一,李沛霖和张嘉裕以相同的1390份分列第二、第三名。翻看7月25日的订报份数,张昊威140份,李沛霖150份,而张嘉裕是280份。如果三人25日当天所预定的报纸全部卖光,张昊威总数为1560份,李沛霖为1540份,而张嘉

裕则一举达到了1670份,营销大赛开展至今首次超越张昊威和李沛霖,排名排行榜第一。翻看张嘉裕的营销大赛记录,可谓是后程发力。营销大赛开展前四天,张嘉裕的订报份数分别为30份、20份、20份、20份,四天一共卖报90份,甚至排行榜上都没有张嘉裕的名字。一直到了7月12日,营销大赛开展了五天时间,张嘉裕才以160份的总成绩,排名排行榜第13

位。随后几日,她的名次一直都往前冲,7月20日冲到了第三位。7月20日、21日、22日和25日,张嘉裕的预定份数都超过了200份。订这么多报纸能卖出去吗?可能很多人都表示怀疑。在近来发报纸的过程中,记者发现这样一个细节。7月20日,张嘉裕预定了200份报纸,当天早上有个小报童由于前一天忘记了订报,因此想私下里从张嘉裕这里以0.5元/

份的价格购买20份。但却被她婉言谢绝了,得到的回答是“我能卖出去”。用张嘉裕母亲的话说,前些日子嘉裕说比较累,不想卖了,赖床不起,但是听到母亲介绍排行榜的名次时,她一下子跳了起来,穿上衣服就去领报纸。现在周围的人们都已经认识了这个小报童,几乎每天都成了嘉裕的固定客户,并且亲戚的两个孩子也主动帮嘉裕一起卖报。

10岁小宋扬——

“我要攒钱给妈妈买项链”

本报威海7月24日讯(记者 王帅) “我用自己挣的钱给妈妈买礼物了!”10岁的宋扬特别兴奋,从7月6号卖报至今,小宋扬有了自己的“小金库”。“小金库”怎么用宋扬有自己的看法,“给家人都买礼物!”宋扬是孙家疃小学三年级的学生,今年是第一次参加暑期营销大赛。虽然

是暑假,宋扬并没有闲着,报了国画班和笛子班。尽管这样,小宋扬每天坚持来卖报纸。6点起床,坐公交赶到华联领报纸,街道、市立医院,哪儿人多就去哪儿卖。因为瘦小,宋扬现在每天只能订20份报纸,逢上课,就只能订10份了,“不能耽误上课。”

卖报有了收入,宋扬甚至连一个三块钱的氢气球都舍不得买给自己。第一天卖报是宋扬叔叔的生日,我宋扬用卖报挣的钱给叔叔买了个幸运挂饰。当然,细心的小宋扬没有落下爸爸妈妈,给他们分别买一个挂有生肖的红色腕绳。最近,宋扬又“瞄”上一条10元的项链,打算送给妈妈,“我得赶紧攒钱!”

●卖报日志

先吃苦,后尝乐

2011年7月份,我报名参加了齐鲁晚报的“华夏城杯”营销大赛活动,这也是我第一次参加社会活动。活动既让我感受到了赚钱的不容易,也锻炼我的口才,重要的是自己还可以赚很多零花钱,短期内不用再依赖父母了。刚开始,卖报是有一点儿困难,总是不好意思开口,所以不敢订太多份报纸。于是,我从每天30份逐渐卖起,然后再慢慢提升。过了几天,我有了一些经验,开始每

天订40份,再每天订50份。就这样,我目前每天都能卖出50份报纸,也累积了很多与人打交道的经验。有一天,在领报纸的过程中,天空下起了雨,我们这些小报童们叽叽喳喳地说:今天怎么办?街上会不会人很少?那天是我第一次卖40份报纸,我心里也有点没底。那天,我到火车站去卖,但人很少,加上又在下雨,我转了一圈也没有卖几份。没办法,我只好先回家养精蓄锐。直到雨停了,我急忙又

背着报纸出了门了。下午,报纸很快卖完了,我心想:“以后,我可以卖更多的报纸”。此后,我开始每天卖50份报纸。在卖报纸的过程中,的确吃了不少苦,天热、腿疼、遭别人的拒绝,这都是以前没有遇到过的,也让我感觉到挣钱是多么的不容易,爸爸妈妈的工作一定更辛苦。品位过了苦与乐,我有了坚持下去的信心,卖报活动,我会坚持到最后。明年再有这样的活动,我还要报名参加。杨莉娜,13岁,新都中学初二(五)班

营销大赛排行榜(截至7月24日)

姓名	卖报总量(份)
张昊威	1420
李沛霖	1390
张嘉裕	1390
张赞璐	1201
张乐	1170
刘雨航	1030
张娟娟	940
冯蕾	920
王凯恩	860
宋一航	850
张雪怡	690
董钰林	690
郭威秀	670
田颖杰	650
张萌洳	530
王家俊	530
毕国林	518
杨莉娜	440
辛侠娇	416
阮佳文	400

【注】:营销大赛每期设置金奖2名,奖金各500元;银奖3名,奖金各300元;铜奖10名,奖金各200元。本报记者 刘洁 整理



7月22日上午9点半,山东大学威海分校教职工美术作品展在威海市博物馆展出。一幅幅色彩丰富的油画,一个个生动形象的人物绘画让市民们大饱眼福。70余幅作品,将生活、自然的气息感染着每一位到场观展的市民,绘画的语言诉说着不同的画风,让我们感受着不同的绘画作品的美感。开展当日,威海市委常委、秘书长、宣传部长张剑,副市长张波出席开展仪式并观看了展览。

美与眼睛的非常“零”距离

山大威海分校教职工画展开展

传统绘画与创新的碰撞

一只只栩栩如生的鸟儿,一朵朵淡雅的白玉兰,一个个生活场景,一幅幅绘画作品让你领略不同的生活场景。此次展览吸引了不少绘画爱好者,现场观展的除了有刚接触绘画的孩子,也有年过古稀的老人。山大威海分校教职工书画协会的李善杰说,“艺术是相通的。”

为期4天的画展主要为了庆祝山东大学建校110周年,参展作品的老师有李善杰、吴晓林、刘卓、安祥祥、李静、李宁6位,他们的创作主要是对生活、对祖国热爱的一种写照。

据山大威海分校教职工书画协会会长李善杰介绍,这次画展不仅展有工笔画等传统绘画,也展出具有浓郁西方气息的油画作品。“这次展览主要是贴近生活,追求创新。”

对于李善杰的作品,他表示,这次创作主要在技法、材质、题材等方面做了新的尝试。创作工笔画的题材上除了描绘白玉兰外,

还添加了黄玉兰、红玉兰,纸张创作出的肌理也与之前创作不一样。他介绍,这次创作作品主要以岩彩画为主,吸收了西方构成的思想,在绘画的构图、色彩等方面也做了新的尝试,其他5位老师在绘画技法、纸张等方面都做了调整创新,特色鲜明。自年初起,6位参展的老师开始筹备这次展览,参展作品大多是老师们今年的创作,在過去的基础上重新调整,传统与创新碰撞出新的火花,用绘画触动我们美的神经。

74岁老人来画展“取经”

安静的展厅中,市民们静静的观赏着每一幅精雕细琢的作品,好像与画者进行心灵上的交流,体会着每一位老师对生活、自然的深切感受。

“绘画的老师来了。”一群孩子看到几位创作老师的到来,他们显得格外兴奋,与安静的氛围形成了鲜明的对比。“艺术是不分年龄的。”李善杰说。孩子们不停的讨论每位老师的绘画作品,有的说喜欢这幅作品,有的说喜欢

另外一个老师的作品,画与画搭成了孩子们沟通的桥梁。

23日,记者看到,市民张女士停留在一幅作品前长达20分钟。她说,她平时也喜欢绘画,虽然是业余的,但是想趁着放假好好欣赏这些作品,所以一大早就跑来博物馆。她摘下眼镜,来到作品前,细细的观赏绘画作品的每个细节,遇到了她自己喜欢的作品,便掏出相机拍下来,“这么美的作品,我想拍下来临摹临摹。”张女士说。遇到她喜欢的作品她便会向记者简单的介绍自己的感受,她说,她业余绘画以油画创作为主,她称她比较偏爱吴晓林的作品,“感觉吴晓林老师的作品不仅有着印象派感觉,又融入了中国画的写意,大的场景中却又不失小的细节。”张女士不住的点点头。

而在众多观赏作品的市民中,有一对白发苍苍的老人格外引人注目,今年74岁的老人石明岳说,他是和老伴一起来观展的。老两口边走边讨论着每幅作品,时不时用手摸摸画纸。石先生说,老两口比较偏爱李善杰的工笔

画,他指着名为《雪山琼岛》这幅作品说,“瞧,整个白玉兰的气质完全展现了出来。”他又指着一只鸟儿说,“绒绒的羽毛,和真的一样,整个羽毛显得很厚重。”他称,平时他也和老伴画两笔,“今天就是想和这几位老师学习学习,请教一些画法。”

下半年或在济南开展

“艺术为生活服务,每幅作品除了表现美,也表达了创作者的感受。”李善杰说。他介绍,这次画展是六种风格各异绘画作品的集成,但是唯一的共同点便是来自于生活,从生活中提炼的美,“这是首次山大威海分校教职工集体开办的画展。”

一幅优秀的风景画不仅响应着大地的气息,而且也响亮着色



彩的颤动。无论是工笔、人物绘画,还是一幅幅风景油画,场景油画,都让人感受着美的气息。

李善杰、李静、安祥祥的工笔花鸟和人物国画,吴晓林、刘卓、李宁的油画,徜徉在中国绘画与西方绘画中。山大威海分校教职工书画协会会长李善杰说,这次展览有着特点鲜明,下半年或将在山东大学总校办展览,也作为一份礼物献给山大建校110周年。在教职工书画协会成立一周年之际,六位老师也将展出他们的优秀作品。

文/本报记者 林丹丹