

有的小选手给报纸套上袋,有的上前给路人打伞

雨天卖报看谁服务最贴心

本报聊城7月31日讯(记者 陈洋洋 实习生 李文 王玉 刘亚文) 30日早晨,水城细雨绵绵,但这丝毫没影响小选手的卖报热情。聪明的小选手们想出不少卖点子有的找来装豆浆的袋子,把报纸装在里边卖,有的为市民撑雨伞。

在金鼎路口,小选手孟效禹拿着包装好的报纸向行人推销。

“今天下雨,我就拿袋子把报纸包起来,这样报纸不会湿,也卖得快。”这个方法看起来不错,才8点他已经卖出100多份报纸。

156号小选手张福林用快餐店装豆浆的袋子套好报纸,提着一把袋子在路口卖报,他还编了个小广告“精装的,新版的齐鲁晚报要不要”。一位阿姨一下子

被逗乐了,当场就买了一份。

很多行人在路口淋着雨等红绿灯,104号小选手吴泽远灵机一动,跑到一个女士面前,一边给她打伞一边说:“阿姨,我给您打伞,您买我一份报纸吧?”这样贴心的小举动打动了这位女士。

这位女士买了报纸后,吴泽远用这种方式又卖出很多。

拒绝买报“八最”



卖报多日,见识很多人,遭到很多拒绝,我总结了一下,大概有以下几种方式。亲们,你们遭到的是哪一种呢?

1. 最冷漠的拒绝:不说话只摇头或摆手。

2. 最委婉的拒绝:今天没戴眼镜,看不清字。

3. 最常见的拒绝:没零钱。

4. 最给人希望的拒绝:你真棒,下次买你的。

5. 最令人振奋的拒绝:明天我买你十份。

6. 最受鼓舞的拒绝:我不买,向前走,有人买。

7. 最令人无语的拒绝:我不买,我从来不看报。

8. 最给人打击的拒绝:别卖了,快回家凉快去吧。

(聊城二中 丹思睿)



张福林的妈妈看到儿子很辛苦,给他水喝,郑昊天也过来凑热闹。本报记者 李军 摄

卖份报纸送把扇子

小选手亏不了,扇子是别人搞促销免费发的

本报聊城7月31日讯(记者 陈洋洋 实习生 李文 王玉 刘亚文) “买一送一啦,买报纸送扇子。”近日,小选手卖报都摸出了门道,百货大楼路口的十多名小选手卖报时还搞起促销,他们把商家旅游促销的扇子“收编”过来,卖一份报纸送一把扇子,效果很不错。

小选手郭欣源正忙着卖报,可销量一般,旁边有人“生意”比她

好,顾客都跑那边去了。她观察后发现,原来是一个旅游公司人员在免费发扇子,很多行人伸手索要。“叔叔,您休息吧,我一共两百份报纸,帮您发两百把扇子。”郭欣源灵机一动,跟旅游公司谈起“合作”,拿到两百多把扇子后,她开始“买一送一”,生意顿时好了很多。

小选手吴泽远和周福彬、张福林也搞起促销。周福彬的妈妈帮他

把部分报纸摊在地上,在报纸里夹上一把扇子,有人买报纸就往车筐里放一把扇子。“这些小孩太聪明了,都懂得搞促销了,还真有营销范儿。”看着他们用免费扇子促销卖报,不少市民都笑着支持。

一位路过市民说,他每天都经过这个路口,小选手们每天都有进步,还想了不少卖报的好主意,很上进也很可爱。

好记星 M8 荣获“中小学生学习喜爱的学生平板电脑奖”,以旧换新大型助学活动开始了

家里废旧电器包括电饭锅,压力锅,电磁炉,饮水机, DVD, VCD 等废旧电器均可折价来换购好记星的任何一款机型并有精美礼品相赠,最高折价金额500元,活动时间为8月15

日一8月30日,即日起提前接受认筹。



好记星 M8 平板电脑

工行服务进军营 军民共建创辉煌

——中国工商银行热烈庆祝中国人民解放军建军 84 周年

在中国人民解放军建军 84 周年之际,中国工商银行隆重推出“八一”建军节专属理财产品和工银财富专属人民币理财产品。具体内容如下:

1、“八一”建军节专属理财产品

| 代 码 | 期限 (天) | 起点(万元) | 预期收益 | 规模 (亿) | 发行时间 | 起息日 | 到 期 | 兑付日 |
|---------|--------|--------|----------|--------|----------|----------|------------|-----------|
| ZQXT196 | 90 | 5--20 | 4.8-5.2% | 20 | 7.28-8.2 | 2011.8.3 | 2011.10.31 | 2011.11.3 |
| CFXT252 | 180 | 5--20 | 5.0-5.5% | 10 | 7.28-8.4 | 2011.8.5 | 2012.1.31 | 2012.2.3 |

以上两期产品仅面向军人或武警销售。军人或武警在柜面购买本期产品时,需出示本人的军人身份证件或武警身份证件;军人或武警家属在柜面购买本期产品时,除出示本人身份证件,还需出示家属的军人或武警身份证件。两款产品的发行渠道均为柜面。

2、工银财富专属人民币理财产品

| 代 码 | 期限 (天) | 起点(万元) | 预期收益 | 规模 (亿) | 发行时间 | 起息日 | 到 期 | 兑付日 |
|---------|---------|-----------|--------------|--------|-----------|------|------------|------------|
| BB1141 | 31 (保本) | 5 | 4.00% | 80 | 7.29-8.4 | 8.5 | 2011.9.4 | 2011.9.6 |
| CFXT254 | 15 | 50-100 | 4.8-5% | 80 | 7.29-7.31 | 8.1 | 2011.8.15 | 2011.8.17 |
| CFXT256 | 57 | 10-20-50 | 4.5-4.8-4.8% | 100 | 7.29-8.2 | 8.3 | 2011.9.28 | 2011.9.30 |
| CFXT258 | 81 | 20-50-100 | 4.8-5.0-5.2% | 100 | 7.30-8.7 | 8.8 | 2011.10.27 | 2011.10.31 |
| CFXT260 | 144 | 5--10 | 4.7-4.8% | 80 | 7.29-8.7 | 8.8 | 2011.12.29 | 2011.12.31 |
| CFXT255 | 36 | 5 | 4.20% | 100 | 7.30-8.7 | 8.8 | 2011.9.12 | 2011.9.14 |
| CFXT257 | 66 | 5 | 4.40% | 80 | 7.30-8.7 | 8.8 | 2011.10.11 | 2011.10.13 |
| CFXT259 | 120 | 5 | 4.50% | 80 | 7.30-8.8 | 8.9 | 2011.12.6 | 2011.12.8 |
| CFXT261 | 272 | 5 | 4.80% | 80 | 7.29-8.9 | 8.10 | 2012.5.6 | 2012.5.8 |
| CFXT262 | 362 | 5--10 | 4.9-5.0% | 50 | 7.29-8.9 | 8.10 | 2012.8.5 | 2012.8.7 |

产品的发行渠道均为柜面及网银,发行范围为全国。

产品目标客户为经我行风险评估,评定为保守型、稳健型、平衡型、成长型、进取型的个人客户。

如有疑问,敬请垂询我们的理财经理。

| 辖区 | 联系人 | 手机 |
|----|-----|-------------|
| 城区 | 徐新红 | 13287541676 |
| | 冯泽峰 | 13396353789 |
| | 孟庆杨 | 13653049998 |
| | 马丽 | 13863528980 |
| 临清 | 齐海涛 | 13963000658 |
| 高唐 | 池泉慧 | 13326258860 |
| 茌平 | 张晓平 | 1362067670 |
| 莘县 | 王君 | 13793067506 |
| 冠县 | 刘艳 | 13663506376 |
| 东阿 | 张慧英 | 15095012661 |
| 阳谷 | 胡福英 | 13780706264 |