



培养意志和品质,收获成长与快乐

百名小报童今起秀营销

本报聊城7月10日讯(记者 陈洋洋) 7月10日,本报暑期营销秀启动,三名专家为第一期的100名小选手们进行赛前培训。11日,参赛小选手将正式上路,开始为期15天的卖报体验。

本报举办暑期营销秀活动,重在培养孩子们的意志和品质,让孩子们收获成长和快乐。通过这次营销秀活动,本报为孩子们提供了一个锻炼成长的平台。很多孩子放暑假无事可做,要么进辅导班,要么关在家里,而参加报纸营销活动,不仅可以锻炼孩子们的意志和品质,还能结识很多新朋友,收获成

长与快乐。

在培训仪式中,本报邀请安利中国日用品有限公司聊城分公司营销专家齐慧良,给小报童讲解报纸营销战略和技巧;东昌府区交警大队宣传科吴慧,给小报童讲解交通安全;东昌府区妇幼保健院专家蒋妍,给小报童讲解夏日保健,介绍高温天如何防暑。培训结束后,本报为小报童免费发放了T恤衫、小红帽、雨伞和胸牌。

此次暑期营销秀是本报在连续两年成功举办的基础上,今年暑假第三届举办,共分为两期举行,每期15天。在启动仪式上,除了众多

新面孔外,也有不少去年参加活动的小选手们,看到培训前播放的去年活动录像,不少小报童感动哭了。

7月11日,今年首期100名小报童将正式上路体验卖报,第一天每名参赛的小选手可免费获得30份《齐鲁晚报》作为“启动资金”,30份报纸卖完后,小选手可根据自己的能力再购买《齐鲁晚报》销售。主办方每天统计小选手的营销量,并公布“营销明星榜”。

本报希望,友谊第一、比赛第二,小选手们在竞赛中要发扬团结互助的精神,另外最重要的是卖报过程中一定要注意安全。

让孩子过个有意义的假期

本报聊城7月10日讯(见习记者 孟凡萧)“参加活动主要是让孩子接触社会,懂得挣钱不易。”10日上午,在报童营销秀培训现场,不少陪小报童一起前来的家长表示,希望孩子通过活动接触社会,学会感恩,过一个充实、快乐、有意义的假期。

“我孩子今年暑期参加了培训班,虽说时间比较紧,但我仍坚持让孩子参加报童营销秀。”王女士说,参加这个活动能让孩子接触

社会,这样孩子的假期才充实。市民张先生说,希望通过参加齐鲁晚报举办的报童营销秀活动能让孩子懂得挣钱不易,学会如何与他人沟通交流,如何尊重他人,最重要的是能让孩子融入社会,懂得感恩。

记者了解到,参加营销秀的不少小报童参加了暑期辅导班加强学习,但又坚持参加报童营销秀以接触社会锻炼自己,从而让自己的假期更精彩,更有意义。

第一天就要卖100份

本报聊城7月10日讯(记者 陈洋洋) 10日,小报童培训仪式上,不少报童跃跃欲试,准备在活动中大展身手,有的小报童特别自信,第一天就要卖100份报纸。

10日,培训结束,小报童开始申报第二天的卖报计划。不少小报童找到工作人员,要求增加卖报量,这些要求加大数量挑战自己的小报童中,有不少是去年参加过活动的“老报童”。12号小报童陈昊天除了领取30份免费报纸,还加订了70份报纸,他打算第一天就卖100份。报童米传兵和王绪光也多订了20多份。“明

天是第一天卖报,我们多订一点,我们还给自己订了目标,要每天都有进步。”他们说,第一天先卖50份练练手,接下来要给自己更多挑战。另外,马兆乾、郝飞羽、白柯飞等10多名小报童也加量订了报纸,要挑战自己。

一名小报童说,他去年参加了报童活动,一开始特别害羞,不敢开口,头两天就卖10份还担心卖不完,后来总结了一些礼貌和沟通技巧,发现报纸卖得很快,有不少叔叔阿姨主动照顾“生意”,很快他就能一天卖50多份了,到最后一天甚至能卖200多份。



10日,培训结束后,报童们纷纷秀出工作人员发的一身“装备”。 本报记者 邹俊美 摄

齐鲁晚报·今日聊城

ICBC 中国工商银行 聊城分行

2012 齐鲁晚报 “工行杯”暑期营销秀

赞助单位:江北水城酒业有限公司

一、活动时间

第一期 7月11日-7月25日

第二期报名时间7月15日-7月25日,共100名,额满为止

二、报名条件

城区7-15岁中小学生均有报名机会,《齐鲁晚报》小记者可优先参加。现场报名需携带户口本或复印件,报名时需家长和报名者随行。

三、奖项设置:

根据报童的销售情况及卖报过程中的表现,两期活动特设以下奖项:

营销金奖:2名,奖金各1000元

营销银奖:6名,奖金各500元

营销铜奖:16名,奖金各200元

营销明星:若干名,颁发证书

四、活动装备:

本报为参赛的小报童提供帽子、T恤、雨伞,每期活动开始第一天免费赠送30份报纸(价值15元)作为启动资金。

报名热线:0635-8451234

地址:聊城市兴华西路93号(向阳路与兴华路交叉口西北角)