



“东营移动”杯

“暑”你快乐营销秀

社会实践秀出自我,寻找孩子的自信

营销秀活动可继续报名啦

本报7月10日讯(记者李沙娜) 10日,由本报联合中国移动山东公司东营分公司主办的“东营移动”杯“暑”你快乐营销秀第一期活动已经进行了两天,营销小能手们每天的“生意”量不断递增。同时,还有很多家长拨打本报热线电话想为孩子报名。

10日,在胶州路“做生意”的贾文萱告诉记者:“卖报活动中,有很多叔叔阿姨问我营销秀怎么报名,报名需要的条件。我告诉他们可以拨打8065000进行咨询。”10日,本报记者也接到许多家长的咨询电话,他们纷纷表示想为自己的孩子们报名,让他们趁假期参加社会实践活动。为了让更多孩子有机会参加“暑”你快乐营销秀活动,本报将继续接受报名。

暑期营销秀分两期进行,每期营销周期为两周,现在报名即可参加第一期活

动,也可参加第二期活动。主办方为小选手准备了T恤衫、太阳帽和手提袋等物品。报名参加第二期活动的小选手可免费获得20份《齐鲁晚报》,卖完后,营销小能手可再批发,卖报的收入归卖报者所有。本报还将在活动结束后,根据报童卖报数量和综合表现,评出营销金奖2名(奖金600元)、银奖6名(奖金400元)、铜奖10名(奖金200元),给予获奖者丰厚奖金的同时颁发证书。另外,设立“齐鲁晚报营销明星”若干名。

本报暑期营销秀招募以城区中小學生为主,现场报名时需携带户口本或复印件,报名时请家长随行。另外,报名成功者需在两周的时间内坚持参加每天的售报活动。

报名地点:东城府前大街75号大众日报楼二楼216室。咨询电话:8065000。

营销排行榜

排名	名字	份数	排名	名字	份数
1	傅振洲	140	15	朱英奇	60
2	张丙卓	120	16	薄纯正	50
3	张紫藤	120	17	赵馨如	50
4	孙语涵	80	18	贾文萱	50
5	张梓萌	80	19	王晓彤	50
6	高海程	70	20	王紫若	50
7	叶一乐	70	21	邵沛恒	50
8	张潇月	70	22	张子豪	50
9	姜燕恒	70	23	吕郑欣	50
10	刘欣冉	70	24	高哲祺	50
11	李文旭	70	25	王者	50
12	任万翔	70	26	燕浩冉	50
13	吕佳斌	70	27	张云哲	50
14	刘亚宁	60	28	朱佳平	50
			29	韩雪莹	50



有什么新鲜事想告诉大家?

10日,2012年“暑”你快乐营销秀已经进行了两天了,两天的时间里,许多孩子收获了成长,收获了快乐,体验到自己挣到人生中第一桶金的喜悦,也体验到爸爸妈妈挣钱养家的不易,更是拉近了自己与社会的距离。同样,也有的孩子遇到了挫折,但他们并没有气馁,在家人的耐心鼓励下,他们擦擦眼泪继续前行,让自己收获成长。

在微博上我们看到了很多营销秀小选手的身影,他们身装白色T恤,戴着太阳帽,为了自己的“生意”不断地努力。如果你也发现了他们,不妨也来“秀”一下,只要@齐鲁晚报今日黄三角,就能一展小能手们的风采了。

本报记者 李沙娜 微博报道

@齐鲁晚报今日黄三角

府前小区的徐开元在家长的允许下,自己拿着户口本来到《齐鲁晚报》营销秀报名处。他说:“我是小小男子汉,自己的事情自己办,我还要努力实践,争当营销冠军。爸爸妈妈都非常支持我。”



表情 图片 视频 音乐 话题 投票 公开 发布

后盾力量

10日,本报“暑”你快乐暑期营销秀现场,不少家长被营销小能手的认真态度所启发,不到十分钟时间,卖报现场就有两位家长进行咨询,希望自己的孩子也参与进来,让孩子接受一下锻炼。

市民刘女士看到本报营销小能手忙碌地工作时,主动上前询问小能

我也想让自己的孩子参与

手的感受,并购买了报纸。她说:“看到孩子们一次次向陌生人开口,遭到拒绝后仍然能执着地走街串巷,这对孩子们来说是一个很大的考验与锻炼。现在的孩子们缺乏的就是毅力,我也希望我的孩子能够参与进来,锻炼一下。”在十分钟时间内,活动现场就有两位市民向本报记者咨询该活

动的报名事宜。

活动现场,不少市民向记者表示,本报营销小能手在锻炼孩子毅力的同时,也能提高孩子们的统筹能力,通过选择售报地点,也能体现孩子的判断能力,这对孩子的综合生存能力会有一个大的提高。

本报记者 段学虎

后盾力量

10日,在营销秀现场,市民张女士购买报纸时说,《齐鲁晚报》的营销秀活动是锻炼孩子一个很好的机会,她买报纸是出于敬佩孩子的勇气,“应该为孩子们的努力而喝彩”。

10日上午,市民张女士在东都小商品城逛街的时候,正巧碰上本报营销小能手在该处售报,本已经走过营销小能手报摊的她,当听到孩子们一句稚嫩的问候后,又返回来购买了一份报纸。她告诉记者,孩子能走出来就是一种勇气,“看到孩子们可爱的

为小能手们的勇气喝彩

小脸热得通红,咱们大人都应该学学他们的勇气和毅力。《齐鲁晚报》举办的这次活动对孩子们真是一个很好的锻炼。张女士说:“我本来已经走过去了,但看到他们小小的个头,拎了那么多报纸,就回来买了一份,算是鼓励一下孩子吧。”

记者发现,不少市民非常愿意解囊支持营销小能手们的售报活动。小能手们通过一声声甜甜的问候,让大人们对其投去了赞许的目光。

本报记者 段学虎



张女士购买报纸支持营销小能手。 本报记者 段学虎 摄

营销技巧

10日,“暑”你快乐营销秀开始两天后,营销小能手叶一乐开始思考起“营销战略”,除了在街上零售外,如果有固定的顾客连续预定就能更快地提高销售量。

在两天的活动中,瘦弱的叶一乐却能对每一个过路的人大声喊出“您好,看一看《齐鲁晚报》吧,5

由街边零售到写字楼预定

毛钱一份。”在两天的销售中,他尝试了学校门口、站牌、沿街商铺等不同的地方。“卖出70份报纸后,我想不应该只是局限在简单的询问上,而是应该找些固定的读者。”叶一乐若有所思地说。在与妈妈沟通后,他决定从明天开始去写字楼转转,与那些公司、企业的固定人

群谈一谈。

叶一乐的妈妈对他这种想法非常支持,也对儿子这种敢想敢做的行为非常高兴。“我相信他在这段时间的锻炼中一定会成长很多,也希望他在快乐的销售中争夺销售冠军。”

本报记者 张婧婧