

小报童今天欲破5000份大关

市中心华联、大世界俩站点报纸预定量就有近3000份

本报威海7月11日讯(记者 刘洁) 受暴雨天气影响,为小报童人身安全考虑,10日本报威海“暑期营销秀”活动暂停一天。11日,小报童们重新戴上太阳帽,身穿本报特制的T恤衫沿街售报。12日,报纸预定份数达到了5479份,仅市中心华联和大世界两个站点的报纸预定量就达到了2911份。

11日清晨5点55分,利

群站点的小报童杨森就来到了站点,等着领取报纸。杨森今年上初一,算是小报童中年龄比较大的,并且去年也参加过营销秀的活动。尽管每天来得早,又是一名“老兵”,但是对于赢取最后的奖金,他显得相当淡然。因为他觉得参加活动最重要的目的是锻炼自己,磨练自己的性格,锻炼自己的表达沟通能力。

杨森说:“比起小伙伴

们,我是个大大个子,卖报的时候不是很占优势,并且作为一个大哥哥,我还有一个任务,就是要做好表率,同时帮着工作人员照顾好站点上的小弟弟小妹妹们。”

与此同时,小报童们“夺冠”之路也日渐激烈。活动开展第二天,累计卖报过百份的小报童就已经多达8位。

目前排行榜第一名的是大润发站点的小报童张

昊威,两天卖报份数已达140份。紧随其后的是完颜瑞恒、张乐和张静璇,卖报份数均为130份。

11日的卖报份数相对稳定,五个站点共售报4365份。由于本报营销秀活动影响越来越大,参与活动的中小學生越来越多,12日的报纸预定量激增到了5479份。仅市中心的大世界站点就有1421份、华联站点有1490份。



①小报童聚在一起,比谁插报纸最快。本报记者 王震 摄
②吹着哨子售卖,卖报也是一种乐趣。本报记者 王震 摄
③三胞胎齐上阵。本报记者 王震 摄
④孙泽坤的妈妈帮助郭威秀整理报纸。本报记者 齐璐 摄



售报小花絮

“今年加把劲,一定要获奖”

本报威海7月11日讯(记者 冯琳) 华联站的耿润珠去年就参加了小报童卖报活动。去年总数差10份没能获奖,这次他信心满满地再次来参赛,“今年加把劲,一定要获奖。”

自从去年夏天与本报结下不解之缘后,耿润珠订阅了全年的《齐鲁晚报》,养成了平日读报的好习惯。他早就在盼着今年的小报童活动早日开赛。

11日早晨,当其他小朋友都插完报纸开始卖报时,耿润

珠还在一丝不苟地整理报纸。不仅仅是因为他订阅的份数多,还因为他整理报纸非常仔细。他把报纸插完后,还将所有的边角对齐,然后将报纸压平。“顾客肯定更喜欢平整干净的报纸。”耿润珠说道。

在去往市立二院的路上,他积极售出了2份报纸。“去年一个暑假卖报,我攒了400块钱,平时舍不得花。只有一次买药时,我跟妈妈说不用她帮我付,我自己付。希望今年能攒更多,也能取得更好的成绩。”耿润珠满怀信心地说道。

“孩子希望得到鼓励”

本报威海7月11日讯(记者 李彦慧) 11日上午,在大世界售报点,小报童郭威秀和一位女士有说有笑地整理着报纸。记者本以为是一对母女,询问后才知,这位女士却是小报童孙泽坤的妈妈。

“看到这个孩子订的报纸很多,没有家长来帮忙,我就搭把手。”孙泽坤的妈妈告诉记者,孙泽坤到附近

卖报了,她刚好看到郭威秀一个人整理着90份报纸,就想帮帮她。

在售报点,孙泽坤的妈妈一边和郭威秀说说笑笑,一边帮郭威秀把报纸一份份插好,整整齐齐地摆放在旁边。面对郭威秀的频频感谢,她说道:“我的孩子也在卖报,孩子们都是鼓起勇气出来锻炼的,也都希望得到认可和鼓励。”

排行	姓名	卖报总数
1	张昊威	140
2	完颜瑞恒	130
3	张乐	130
4	张静璇	130
5	郭威秀	120
6	耿润珠	120
7	黄凡	100
8	尉甲	100
9	李怡宁	98
10	张雪怡	90
11	徐晨昕	90
12	冯蕾	90
13	苏佳玉	90
14	董亦菲	70
15	于潇	70
16	何威东	70
17	连啟志	70
18	张赆璐	70
19	王晋宇	70
20	阮佳文	70
21	张佳怡	70
22	张娟娟	70
23	许好好	70
24	张宏运	70
25	王文峰	70
26	唐志云	70
27	葛家豪	70
28	黄楨楨	70
29	肖琳玉	70
30	王冬雁	70

注:营销大赛每期产生金奖5名,奖金各500元;银奖10名,奖金各300元;铜奖15名,奖励2013年全年《齐鲁晚报》,并自动成为本报校园通讯社成员。活动结束后,金奖获得者获赠大连两日游,银奖、铜奖获得者可免费游览西霞口动物园。本报记者 许君丽 整理

我是快乐的小报童

清晨5点30分,闹钟把我从美梦中拉了出来,对梦里的仙女们还在恋恋不舍,妈妈的一句“今天是你第一天卖报的日子,起不来以后也不要去了”立刻让我清醒了,马上起床洗漱。

一切顺利,6点25分准时到达大世界南门领报点。我的工作正式开始了。雨开始下了,可我一点不讨厌这时的小雨,脑海里马上蹦出了《卖报歌》,我一手抱着厚厚的一摞报纸,一手打着伞,哼着歌冲进了让我产生无限遐想的卖报生活。

“阿姨,买份报纸吧!”“叔叔,要份报纸吧!”可一次次燃起希望被失望代替!一个温暖的声音响起:“宝贝,

你真棒!加油!你一定会卖出这30份报纸的。”你猜对了,这声音正是妈妈的,我又打起了精神。

啊!太好了!我成功卖出一份报纸啦!继续!继续!

我还遇见了一位慈祥的爷爷:“小姑娘,真待亲,来给你一块钱,不用给我报纸了。”我想起妈妈说过:“不知道自己想要什么不重要,重要的是知道什么是不能要的。”

我非常认真地看着爷爷说:“谢谢爷爷,我不缺钱,如果您不要,我也不能要您的钱。”爷爷笑着点点头,眼里更多的是赞扬。

30份报纸都卖完了,我开心的不得了!我知道了坚持就能成功,也体会了父母挣钱的艰辛。爸爸妈妈,你们为我付出了太多太多,我长大后一定好好孝顺你们!

鲸园小学3年级2班 李若涵

威高广场

30-300m²黄金铺位 典藏价值典范

“金角银边草肚皮”,这本是出自围棋术语,时至今日已经演变成选择商铺的不二法则。金角,两条交通道路交汇处最好的地段,银边,意为临街,草肚皮,则为社区内。从位置、到细节均体现着商铺的价值效应与投资效率。

威高广场旺铺,无疑遵循“金角银边草肚皮”这一定律。首先,雄踞威海市中心,由最繁华的新威海路与海滨路、昆明路、宝泉路围合,庞大的商流与客流汇聚,招揽四面客人,责无旁贷成为整个城市的价值制高点。其次,商铺不仅临街,更与

大海一路相隔,海景魅力与潜在游客商机,更容易被消费者所察觉,价值无可匹敌。最后,综合体的纯熟氛围,众所周知,不同于一般的社区商铺,也有别于普通的街铺,依托威高广场整体运营,与威高购物中心高端品牌效应,乐天集团等众多国际潮流,这里,将成为城市核心中核绝无仅有的珍稀旺铺。作为区域稀缺的非限购新品,必将是市场中的典藏佳作。

但是,相对于购买住宅而言,很多选择商铺的投资者,第一时间会计算商铺的性价比,不可否认位

置绝佳,运营稳定的商铺价格会相对较高,让部分投资者望而却步,但是从长期投资收益来看,风险其实相对会较低。以此计算,威高广场30-300m²的商铺空间,在投资的灵活度上,保障商业的良好发展,面积选择更为多样,多元化的商业模式注定激活威海价值未来,为投资者注入信心保证。

7月18日,让我们拭目以待,威高广场30-300m²黄金旺铺全城首发,威高购物中心品牌招商发布会同步开启,荣耀威海,共瞻价值未来。

