

第二期营销秀开始报名了

咨询电话8065000, 7月23日活动拉开帷幕

本报7月15日讯(记者 李沙娜) 15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过半,中心城的营销小能手们通过自己的坚持和努力纷纷取得了令人可喜的成绩,不少市民为这些孩子们投去了夸赞的目光,孩子们在活动中也体验到了无数欢乐和成长。据介绍,从7月16日开始,第二期营销秀活动即将开始,中心城区的中小学生们可以报名参加啦。

15日,“暑”你快乐营销秀活动第一期已经过了一

周,大部分营销小能手的“生意”每天不断递增,也有部分营销小能手改掉了不良的生活习惯,并且还有许多家长告诉记者:“今年的暑假,孩子走出家门,拥抱社会,体验生活,每天过得特别充实。”

营销小能手徐婷毓的家长说:“周一到周五,我们都上班,孩子都是自己取报纸、自己去推销,这个周末我正好有时间陪着她,在远处看着她一个人忙活着,有很多感触。这个活动真的能够锻炼孩子的语言组织能力,还让孩子学会了推销,不仅懂得如何推销自己,还要懂得

如何推销自己手中的产品。看得出来,这个暑假,孩子过得很有意义。”

如果你也想参加“暑”你快乐营销秀活动的话,现在就可以报名,参加7月23日—8月5日举行的第二期营销秀活动。届时,7月23日,主办方将为营销小能手免费提供当天的20份报纸(价值10元)作为启动资金,还为小选手免费提供T恤衫、太阳帽和手提袋等物品。

20份报纸卖完后,营销小能手按照0.4元/份批发《齐鲁晚报》进行销售,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,报名时请家长与报名者随行。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:东府前大街75号大众日报楼二楼216室(报名须携带户口本或复印件)。

咨询电话:8065000

营销排行榜

排名	名字	份数	排名	名字	份数
1	张潇月	930	16	贾文萱	400
2	刘欣冉	755	17	范德峥	380
3	叶一乐	660	18	杨金钊	365
4	薄纯正	640	19	吴其杰	360
5	刘亚宁	640	20	王紫茗	360
6	张紫藤	620	21	王若辰	350
7	张梓萌	540	22	韩雪莹	340
8	任万翔	490	23	李文旭	340
9	姜燕恒	470	24	孙语涵	320
10	张成昊	470	25	高海程	315
11	朱英奇	440	26	燕浩冉	310
12	张丙卓	435	27	朱佳平	275
13	吕佳斌	430	28	王瑞楠	240
14	王英骐	430	29	徐婷毓	230
15	傅振洲	420	30	张云哲	230
本报记者 段学虎 王超 整理					



西城两位营销小能手正在整理他们15日要卖的一大摞报纸。 本报记者 段学虎 摄

众小能手分享卖报经验

本报“暑”你快乐报纸营销秀活动已经进行了整整一周了,在这段时间中,大多数营销小能手坚持了下来,并且卖报份数越来越多,不少小能手总结出了自己的一套卖报经验,与众多营销小能手们一起分享。

选好位置 提高成功率

刘欣冉是胜利一小四年级的一名学生,在本报营销秀活动中,表现得比较突出。除了坚持不懈、勤快、大胆之外,她还有自己的一套卖报“经”——选择一个好位置,打量什么样的人能买报纸,通过对这些细节的仔细思考,对增加卖报的成功率有了一定的提高。

刘欣冉常常选择西城银座二店作为卖报地点。她的妈妈说,有时候她也会帮孩子选择一些卖报地点,比如哪里成功人士多、创业人士多。刘欣冉说:“有着创业经历的人,通常会比较支持我们这些小能手,在有些地方问五个人不如选好位置问一个人。”

瞅准目标 问一人卖一份

今年上五年级的张成昊,他参加营销秀活动以来,卖报份数呈直线上升的趋势。从刚开始一天20份、25份,增长到一天50份、100份!说起自己的卖报经验,即将升初中的张成昊告诉记者,除了坚持和有礼貌之外,瞅准目标也是一个至关重要的原因。

大街上走的人很多,关键是谁会停下来买你手中的报纸?张成昊考虑到这点,便认真观察和思考。“一个走路匆匆的人,或者一个拎着大包小包的阿姨,基本不会停下来买报纸的。”他说。通常,买报纸的是一些戴着眼镜的叔叔,走路慢悠悠的爷爷奶奶,或者手里拿东西较少的人。观察好这些,卖报的成功几率就会增加很多。

因为坚持 有了固定客户

张紫藤是一个可爱漂亮的7岁小姑娘,除了活动第一天卖了20份报纸外,小紫藤已经连续6天每天都卖出100份报纸了。无论天气好坏,她总能在上午11点前全部卖完。在总结卖报经验时,她的妈妈说孩子很喜欢这个活动,爱好是一个很重要的原因。因为喜欢,她在卖报的同时获得快乐,卖出一份报纸,收获一份快乐,并且小紫藤聪明、勤快,嘴甜,坚持不懈,都是她卖报的“秘诀”。

新的一周开始了,16日小紫藤又订出了一天卖完120份报纸的计划,她除了有一些固定的客户外,15日小紫藤还遇到了一个“大客户”,每天会预定她20份报纸。

本报记者 李金金



整装待发

15日,西城营销小能手张成昊整理好报纸,在妈妈的帮助下整理衣服和钱包,准备开始一天的“生意”。

本报记者 段学虎 摄影报道



结伴同行

程冠岩与吕佳斌是本报的两位营销小能手,他们是同班同学,自从参加活动后,这对“铁哥们”更是形影不离,一起领报,一起卖报,一起在这个不一样的暑假中体验成长与快乐。

本报记者 王超 郑美芹 摄影报道



现场收徒弟

7月15日,在民建购物广场内,营销小能手燕浩冉(中间)总结营销经验,帮助刚刚参加营销活动的刘佳璇小朋友。

本报记者 郑美芹 摄影报道

@齐鲁晚报今日黄三角

营销小能手刘亚宁每天都在不断给自己增加生意量,不断地挑战自己,今天她打算把140笔生意全部完成。

本报记者 李沙娜 张婧婧 微博报道

