

“东营移动”杯

“暑”你快乐营销秀

秀出自我

希望更多人感受到温暖



何辰萱与张雨婧统计善款。 本报记者 郑美芹 实习生 张永圆 摄

本报7月23日讯(记者 李莎娜) 23日,参加完第一期营销秀活动的何辰萱将自己和朋友张雨婧卖报所挣得的钱全部捐给了东营市慈善总会。她们希望通过慈善总会把她们的心意传递给需要帮助的人。

营销小能手何辰萱自从参加活动以来,每天都仔细地记录着每一笔账,每一笔账都很清晰,包括叔叔阿姨多给的钱,也都一目了然。她说:“每天都告诉自己,只要再努力一点就能帮助更多的人。因为妈妈平时上班很忙,只能在妈妈下班后陪同我一起营销,虽然挣得钱不多,但只要每个人都献出一点爱心,相信更多的人能感受到这份温暖。”

23日,来到东营市慈善总会后,何辰萱和张雨婧又一遍仔细地数了一下她们的“小金库”,共计239元。在慈善总会工作人员的帮助下,她们成功地将自己十四天参加营销秀以来的劳动成果捐给了慈善总会。东营市慈善总会的工作人员说,孩子这么小就能想到通过自己的劳动来帮助需要帮助的人很值得表扬。

在被拒绝中学会微笑



徐彪杰在民建商场服装区成功推销出一份报纸。 本报记者 郝文杰 摄

本报7月23日讯(记者 郝文杰 王超) “暑”你快乐营销秀第二期如期举行,200多名营销小能手走上街头开启他们的暑期快乐营销之旅。但作为第一次参加营销秀的小选手来说,成长中并不全是快乐,更多的是辛酸和历练。

23日上午10时30分,东城民建商场门口徐彪杰左手臂弯处搭着五份报纸。记者一路跟随徐彪杰,看到他一路被人拒绝,连续十二个推销对象都拒绝了他的推销。

每次当别人拒绝的时候,徐彪杰总是咽一下嘴巴,微微一笑,然后走向下一个行人。他说:“遭到拒绝,我不伤心,也不难过。我想他们或许是没有零钱,或许是已经买过了,或许是有事来不及看报纸。”

渐渐地,徐彪杰改变了营销策略。他走进民建二楼的服装区,向楼上的导购员们推销起来,他的报纸也一份接一份地卖出去了。徐彪杰的脸上也露出一丝微笑。看得出来,他在一次次被拒绝中学会了微笑,在一次次打击面前更加鼓起勇气向前“冲锋”。

营销小能手们在拒绝中成长,在坚持中前行。

后盾力量

近200名小能手参加第二期营销秀活动

营销小能手 又添新成员



营销小能手等待活动开始。 本报记者 郑美芹 摄

本报7月23日讯(记者 李莎娜) 23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”你快乐营销秀第二期活动在近200余名营销小选手的期待下拉开了序幕。每人领取了免费的20份报纸后,开始了第一天的营销活动,挣取自己的“第一桶金”。

早上8时许,东西城的取报点都排起了长长的队伍,孩子们期待着领上报纸后赶紧“开张”。参加过第一期营销秀的李凌、王可雅对活动的流程已经非常熟悉了,她们俩信心满

满地,她们一定要争当冠军。有着同样情况的毕筱涵也信心百倍,在24日的活动中,她就毫不犹豫地预订了100份。她告诉记者:“我相信我能行,参加社会实践活动就是要锻炼自己,挑战自己,所以100份报纸对于我来说肯定没有问题。”

23日,来现场报名的小选手们也有很多。看着周围其他同学都纷纷参加营销秀活动,他们也羡慕不已。垦利二小的王佳涵也赶来报名,妈妈张淑花说:“看到周围那么多孩子参加活动后有了不小的变

化,也让孩子锻炼一下。融入社会,参加实践活动,让孩子过一个不一样的暑假。”

另外,需要提醒营销小能手们的是,要根据活动的规则参加活动,并且一定要在规定的时间内预订第二天的报纸,为自己的“生意量”做好准备。

在经营自己生意的同时,也不要忘记把自己的参加活动的感受写下来,投稿至邮箱 qiluxiaojizhe@163.com,同时,也可以@齐鲁晚报今日黄三角与营销小能手们一起“织围脖”。

孩子的坚持 让人倍感骄傲

本报7月23日讯(记者 顾松) 23日,来自垦利的张淑花和7岁的女儿王佳涵一同来到东营参加第二期营销秀。张淑花说,虽然孩子在卖报开始时遇到了不少挫折,但是孩子仍然能够坚持下来,她觉得很骄傲。

23日上午,王佳涵和妈妈领完报纸后便来到垦利县城开始售报。“为了更好地锻炼孩子,我就在车里看着她卖报纸。”张淑花说,王佳涵是第一次参加营销秀活动,起初没人买报纸,孩子就跑到她身边哭,她鼓励孩子一番后,孩子就又走入人群中继续推销手中的报纸。半个多小时后,王佳涵便将20份报纸销售一空。

张淑花说,当她知道《齐鲁晚报》的营销秀活动后,特别希望她的孩子也能加入其中。这样不仅能让让孩子锻炼口才,还能让她体会父母的艰辛。“朋友和同事问我为什么要让孩子卖报,当我向他们解释一番后,他们都竖起了大拇指,并夸奖孩子勇敢、努力,那一刻,我特别骄傲。”张淑花告诉记者,有时买报的顾客买一份报纸会多给孩子钱,但是孩子坚持只收5毛钱,通过这些细微之处让我坚信,孩子在活动中一定会得到不一样的锻炼。

“孩子卖完报纸后,很高兴地跑到我身边告诉我赚钱的不容易。”张淑花说,虽然每天从垦利到东营有些远,但是为了孩子,她们一定会坚持做下去。

快乐营销秀 安全莫忽视

本报“暑”你快乐营销秀活动第二期23日正式开始了,活动得到了众多家长与孩子们的积极参与。每天清晨,在大街小巷,都能看到小能手们活跃的身影。很多父母希望通过卖报,使孩子们能大胆与人交流,品尝生活的艰辛。由于报名参加营销秀活动孩子年龄都不大,最不可忽视的依然是孩子们的安全。在此,本报也提醒各位小朋友:快乐营销,安全第一。

本报提醒,众多营销小能手会选择在公交车站牌处等卖报,因为那里人流量较大。请小朋友们一定不要不要在车辆还未停稳时去争抢卖报,以免发生危险;卖报最好不要单独行动。第一期众多营销小能手的卖报经验表明,搭档营销不仅可以增加乐趣,而且在困难面前还能学会担当。另外,营销结束以后,请家长监督孩子们不要在街上逗留太长时间。一是注意不要乱吃东西,二是注意防暑。

本报记者 王超

齐鲁晚报 今日黄三角

有什么新鲜事想告诉大家?

《齐鲁晚报》“暑”你快乐暑期营销秀第二期活动开始啦!7月22日一大早,营销小能手们就早早地等候在了领报点。营销小能手任天玥在整理完报纸之后,借着大厅的“镜子”整理衣着,准备出发。

本报记者 郑美芹 微博报道

表情 图片 视频 音乐 话题 投票 公开 发布

携手中国G球通 共赢无线财富

日前一场第三代行业市场招商会在济南山东大厦隆重召开,参会企业对本次会议推出的全新商业模式颇为看好,现场咨询合作的企业家们热情高涨。

会议结束后,记者了解到,本次招商活动是由中国G球通管理服务中心发起,中国信息协会、山东互联网协会、山东信息协会协办,北京中企智航信息技术研究院指导,东营博文网络工程有限公司承办的,旨在通过创新商业模式,整合行业资源,联合优质企业共同打造中国最大的移动电子商务平台,建立手机上的商业市场,真正实现“客户走到哪里,生意就做到哪里”的经营理念。

记者从中心运营商—东营博文网络工程有限公司相关负责人处获悉,当前中国手机网民的规模已达到3.88亿,手机用户数量已突破10亿大关,这将是一个潜力巨大的市

场,企业通过占据手机行业市场,可以有效的降低经营成本,促进自有产品销售。同时,手机行业市场帮助企业在今后的市场经营中便捷的获取市场信息,发掘海量商机,使企业在传统生意的经营中找到新的盈利增长点。伴随国家的产业政策,大力投入,“3G、移动互联网等”概念已经深入人心,近期中心还将在山东、河北、天津等地,开展一系列的市场拓展和客户体验活动,助力企业挖掘“第三代行业市场”财富!



齐鲁晚报分类广告电话:0546-8327067

百所大学招生咨询会

欢迎东营考生及家长 28日上午到现场咨询

8月2日开始,本科二批第二次征集志愿,同时填报专科(高职)一志愿。选择一所适合的大学、一个理想的专业关系到考生能否被录取,也关乎每个考生的未来。

为了让考生在填报志愿时更加全面地了解各院校的招生政策、录取分数线、专业特色、招生计划及就业方向等,“全国百所专科(高职)院校填报志愿招生咨询会”将于7月28日上午(周六)在东营市一中举行。

填报志愿招生咨询会邀请了百所专科一批、二批(高职)院校招办老师在现场接受考生及家长咨询,请考生相互转告不要错过。

组委会电话:4006033034

部分参会高校:

青岛理工大学(临沂)、青岛理工大学琴岛学院、潍坊科技学院、烟台南山学院、吉林大学莱姆顿学院、青岛滨海学院、青岛黄海学院、山东协和学院、山东外贸职业学院、山东工业管理干部学院、泰山护理职业学院、山东旅游职业学院、山东中医药高等专科学校、山东商务职业学院、山东经贸职业学院、山东司法警官职业学院、淄博师范高等专科学校、莱芜职业学院、潍坊工程职业学院、山东技师学院、山东科技职业学院、山东商业职业学院、山东水利职业学院、山东城市建设职业学院、青岛酒店管理职业学院、德州科技职业学院、山东交通职业学院、山东化工职业学院、烟台汽车工程职业学院、济南工程职业学院、山东电子职业学院、山东信息职业学院、临沂职业学院、济宁职业学院、东营职业学院、日照职业学院、山东食品药品职业学院、山东理工职业学院、聊城职业学院、淄博职业学院等