



本报营销秀售报昨日突破7000份

张克打破张昊威“榜首垄断”

本报威海7月23日讯 (记者 刘洁) 23日凌晨3时起,威海市区下起暴雨。当天早上的时候,市区大雨还是时断时续。经本报详细咨询威海气象台后,确定当天9时后,雨势将大为减弱。经过慎重考虑后,本报威海站决定继续开展23日的营销秀售报活动。尽管雨天对小报童售报造成了一定影响,但绝大多数小报童均圆满完成了营销售报活动。在所有小报童的共同努力下,23日的营销秀售报也首次突破了7000份。

23日早上,威海市区大雨时断时续,送报车也因天气原因晚点近20分钟,但绝大多数小报童及家长对此也都表示了理解。6点35分,送报车冒雨抵达利群站。打开车门,报童家长们主动帮工作人员递报纸。由于当时站点的地板湿滑,不利于插报。经过工作人员与利群超市协调,超市也同意小报童在超市的门前和门厅插报,给小报童们提供了非常大的帮助。

由于23日的大雨一直持续到了早上8点多,这也

延长了小报童及家长的插报时间。但尽管如此,小报童及家长都非常理解。通过和本报工作人员的共同努力,小报童和家长最终全部完成了插报任务。早上9时后,市区的降雨大为减弱,小报童们纷纷上街售报。在这种天气下,广大市民也非常支持小报童们的售报活动。在全体报童的共同努力下,23日的营销秀售报活动再次取得了阶段性的胜利,首期营销售报活动首次突破了7000份。24日报纸预定价数相对稳定,五个站点共计

7125份。

与此同时,由于首期营销活动接近尾声,小报童的营销排行榜竞争更加激烈,10天时间售报超1000份的报童已达9名。另外,23日营销排行榜的榜首首次发生变化,大世界站点的小报童张克以卖报1900份的成绩首次超越大润发站点的张昊威,排名第一。张昊威以1820份的卖报份数位居排行榜第二位。其他3—5位的小报童和卖报份数依次为:耿润珠1710份、张乐1580份、冯蕾1500份。

营销大赛排行榜(截至7月23日)

| 排行 | 姓名 | 卖报总数(份) |
|----|------|---------|
| 1 | 张克 | 1900 |
| 2 | 张昊威 | 1820 |
| 3 | 耿润珠 | 1710 |
| 4 | 张乐 | 1580 |
| 5 | 冯蕾 | 1500 |
| 6 | 夏嘉伟 | 1435 |
| 7 | 郭威秀 | 1360 |
| 8 | 徐晨昕 | 1024 |
| 9 | 完颜瑞恒 | 1000 |
| 10 | 张静璇 | 940 |
| 11 | 王萌怡 | 920 |
| 12 | 丛心日 | 910 |
| 13 | 张娟娟 | 880 |
| 14 | 何威东 | 840 |
| 15 | 张赞璐 | 835 |
| 16 | 张雪怡 | 810 |
| 17 | 黄凡 | 770 |
| 18 | 马世纪 | 720 |
| 19 | 尉甲 | 670 |
| 20 | 宋扬 | 665 |
| 21 | 许好好 | 636 |
| 22 | 田颖杰 | 608 |
| 23 | 孙泽坤 | 600 |
| 24 | 矫宗辰 | 590 |
| 25 | 肖琳玉 | 580 |
| 26 | 高嘉蔚 | 570 |
| 27 | 邹巍 | 560 |
| 28 | 李罗 | 536 |
| 29 | 亓航 | 522 |
| 30 | 刘景钰 | 502 |

[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

学生作文 雨天卖报很辛苦

看着越下越大的雨,我多想有人一下子把我的报全买完啊,可是这只是想想而已。路上的人都行色匆匆,没有几个人买报。在我垂

头丧气的时候,突然眼前一亮,车站雨棚里好多人在避雨,我去那里看看,这样我卖报的同时还能避雨,真是一举两得呀!我为自己的

主意高兴地差点笑出声来。果然不错,很快就卖出了11份报纸。

今天比平时多了一个多小时的时间,才最终

把报纸全部卖完。这两天卖报真的是好辛苦呀!希望明天是个大晴天!

鲸园小学三年级四班 於睿婷

家长感受 卖报活动让孩子懂事了

在获悉齐鲁晚报招小报童的消息后,很想让女儿锻炼下,可是不能逼,于是左商右量,人家就是两个字“不去”!

她姥姥也不爱让她去,怕她受苦,她也乐得清闲,没想到她姥爷相当支持我的想法,力劝小女去试试,并答应会陪她。也不知是姥爷的话有份量还是知道有同学也要去,这孩子总算是松口并且坚持一定要去!正合我意!

卖报期间,小女学会了不少东西,每天最兴奋的就是回来把卖报的所见所闻说与我

听,心情好的时候会主动写卖报日记并嘱咐早点发给记者叔叔。让小女参加这次活动不为拿奖,只为让她学会生存。她姥爷每天陪她拿好报纸就在原地等她,由她自己出去卖报,由不知所措到一小时就能卖出二十份报,小女很兴奋,我也很欣慰。

她也打过退堂鼓,新鲜劲过了,累了就不想再卖,她姥爷每天都鼓励让她坚持,我也跟她说不为拿奖就为挑战自己,她姥姥也改变初衷坚决支持这次活动。虽然她不是大乐

意,可抱怨归抱怨,每天还是坚持去了。

这个活动让孩子长大了不少。以前买东西不会心疼钱,姥姥如果提醒她注意节约,她会振振有词说妈妈有钱!自从姥爷说她现在自己能挣钱了,再买一些小零食不能再跟大人伸手要钱后,小女就变成“小气鬼”了。回家悄悄跟我说:“妈妈,其实我也很渴,很累,很想吃冰棍,可是卖报赚钱真是太不易了,我都跟自己说要坚持,再坚持,快点卖完回家再喝水!”

通过卖报小女小会了与人交流,学会了体贴,学会了节约,学会了送人微笑,学会了好好,真的非常感谢这次活动!

李晓明(於睿婷的妈妈)

双举海参告诉您一个好消息:

双举海参抓住春参价格回落机遇,加工了大批深海野生海参。当前海参市场不景气,但双举海参前三次优惠活动效果显著,老顾客交口称赞,新顾客希望活动时间延长,为满足顾客的厚望,特将优惠活动继续进行。

另有双举高压即食海参同步优惠进行中,欢迎来店品尝,外地免费邮购。



双举海参,对母亲和用户负责

家人热线: 0631-5205425 5205228 地址: 威海市统一路140-3号 网址: www.whshuangju.com