



第二期“暑”你快乐营销秀已经进行了两天,但是本报已经收到了许多家长和营销小能手们的投稿,记录下了孩子们在营销时的精彩瞬间,也记录着孩子们每天的成长历程。如果你也是营销小能手,就赶紧和爸爸妈妈一起投稿至《齐鲁晚报》,来见证自己的成长吧。

投稿邮箱:
qiluxiaojizhe@163.com
本报记者 李沙娜

参加营销秀是最棒的选择

本想让孩子7月22日去北京,可是21日上午听朋友说起,他家孩子参加了《齐鲁晚报》组织的“暑”你快乐营销秀活动收获很大,当时听得我心潮澎湃,马上把这个消息告诉了儿子,由他决定是按原计划去北京还是留下来参加营销报纸的活动。没想到我刚刚说完,儿子立马决定留下来参加营销秀活动,而且迫不及待地想马上就

去。经过一天焦急的等待终于等到7月23日,第二期营销秀开始了。不到八点我们娘俩到达《大众日报》的一楼大厅,没想到那里早已有多人等候,小同学和大家长们对参加本次活动的热情可见一斑啊!经过一番等候我们终于领到了报纸。拿到报纸才知道,报纸还需要一版一版地插在头版里面,这个工作全由儿子一个人独立完成,虽然是第一次干但是干净麻利,一会儿的工夫,二十份报纸

就插完了。好了,今天的生意开张了喽,开车出发!

一路上我和儿子一样的兴奋,在车上讨论着如何向别人推销,如果遭遇拒绝和冷漠怎么办,不知今天我们能用多长时间卖掉所有的报纸等等,说着说着我们想到了定目标,于是我们商量好,一上午卖完二十份!有了目标,行动吧!第一站——东城汽车站卖掉两份,第二站——汽车总站,我们进入候车大厅,我找了一个空位坐下,儿子一个人拿着五份报纸开始穿梭于人群中。远远地看着儿子那小小的身影,心里高兴之余还有一分心疼,看着他怯怯地靠近陌生人,手拿报纸,歪着脑袋,不是太自然而又简短地与别人搭话:“叔叔买份报纸吧?”人家说:“不买”,他绝无一句劝说别人的话,而是点点头,说声“谢谢”并马上讪讪地离开,看到这些我

只能在心里暗暗为儿子打气:加油儿子,你会成功的!经过几次“碰壁”后,终于“开张”了,再看儿子的脸上露出了会心而内敛的笑,这时舒心的笑容也悄悄地爬上了我的脸。哈哈,这时突然有首歌在脑海中唱起:快乐着你的快乐,痛苦着你的痛苦……时间不长,一个空着手,笑开了花,撒着欢的“小伙子”飞奔到我身边来,哦,原来是我的儿子五份报纸全卖光了。“你真棒,儿子!喝点水,休息一下再去卖下一个五份!”“好的妈妈,没问题!”就这样,很快儿子就卖掉了当天所有的报纸!

没想到一天的任务在一上午就完成了,儿子内心充满了自豪,更充满了对明天营销的期待,一路唱着《卖报歌》回了家。

营销小能手左英博的妈妈 张雪梅

儿子营销的那些瞬间

儿子参加的第一期“‘暑’你快乐”营销秀活动结束了。回顾儿子营销的经历,许多瞬间在我眼前鲜活地浮现。

当儿子第一次在车站羞涩地卖报时,一个小伙子走过来说:“小朋友,别害怕,大声喊就行。我支持一下你。”说完,他递给我儿子5角钱买了一份报纸。一位拄着拐棍乞讨的老人,竟然也主动从自己的乞讨缸子里拿出5角买了我儿子一份报纸,并慈爱地鼓励儿子。

儿子第一次碰到不买报纸也不做任何表示的顾客时,委屈得眼眶红了,问我:“他为什么不理我,不要可以说呀,摇摇手也行呀,不可以不理人呀。”

一天,儿子突发奇想,“妈妈,我

编一个顺口溜吧,以后我营销的时候就喊着自己编的顺口溜。”好呀,我点头赞许。儿子编开了:“看报看报,齐鲁晚报,山东新闻,应有尽有,独一无二,齐鲁晚报。”顺口溜编了两天,他没好意思喊。两天之后,有一个买报的小伙子说:“你卖报要大声吆喝,人家听见了,就都会来买你的。”儿子闪亮着眼睛跑到我眼前:“我喊我编的顺口溜了?”我赶紧支持。儿子走到顾客前又走开,背朝着人,念念有词。之后,儿子转过身来向我做了一个胜利的手势,放开嗓门吆喝起来。等他喊完,所有的人都在看着他笑,抱着报纸就跑出了车站,在大厅里站了好一会儿,才敢回去继续卖报。

许多的瞬间,许多的故事,让我百感交集。陪他营销期间,每天都会有等车的家长与我聊天,感慨“这种实践活动真不错,得让我们家孩子也出来锻炼锻炼……”,有的直接从我这儿要了记者的电话询问报名事项。

7月9号到7月22号,一共14天的营销时间,激动、喜悦、羞涩、疲惫、委屈、困惑,儿子都一一尝遍。营销的钱,他分外珍惜,为聋哑人捐了10元,给乞讨者捐了6元5角。儿子在实践中锻炼,在经历中成长。我为儿子在7月骄阳中的坚持感到骄傲,站在他身边,我为他的成长热烈地鼓掌,为所有参与活动的孩子们热烈地鼓掌!

营销小能手任万翔的妈妈

卖报的艰辛

参加第一期营销秀的活动,我长大了不少。正如爸爸说的那样,我不会再挑食了,写作文也是用自己的真情实感写,不会再像以前那样靠自己的想象来“胡编乱造”。在其中我尝到了挣钱的甜头,不例外,我也尝到了遭人拒绝而沮丧的苦头。这些都是我在今后人生道路上很常见的事,也是十分珍贵的。

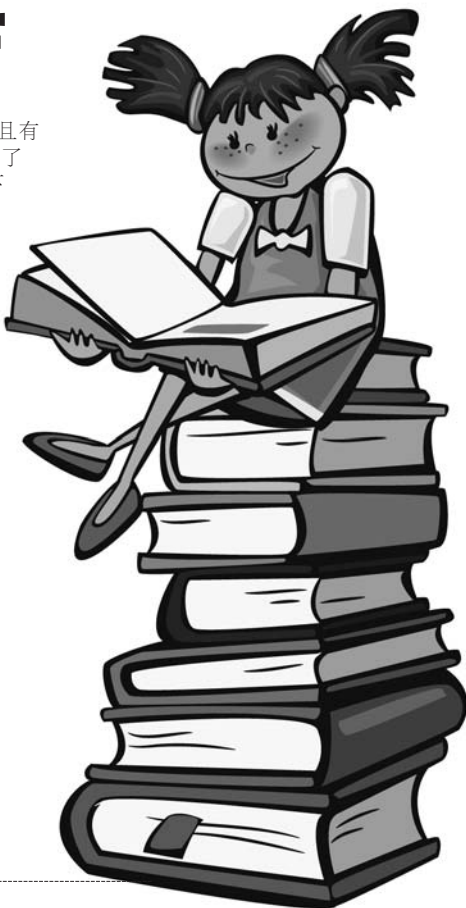
因为前几天的一百四十份营销起来有点吃力,每天回到家都筋疲力尽的,躺在沙发上就会睡着,有几天我还动了不想干了的心思,但最后还是咬咬牙坚持了下来,在下午两三点之前就卖完。由于太累了,所以编辑阿姨和父母都劝我不要太累,伤着自己,让我少报几份,因此,我便将报纸的份数降到了一百份,以减轻我的负担,还好,降下来果然起了效果,我似乎不是太累了,话也多了起来,在一点多就能卖完所有的报纸,我心里也轻松了不少。

一大早,我就给阳光100的顾客送过去了五份报纸,又给工贸园和八分场的顾客送去了两份。虽然还剩下很多,但我依然信心满满,开始我的营销旅程!我大部分的时间在商贸城里营销,卖了五六十份时,就

已经筋疲力尽了,而且有许多人都相继拒绝了我,但我依然坚持下来了。过了一会儿,我发现商贸城已经转遍了。于是我便转战到了八分场的市场里卖,这里的人都很支持这个活动,大约有一个多小时我的报纸便一售而空,心里舒坦了许多,于是便打电话给报社记者预订第二天的报纸份数。我的心里终于放松了,可以进行我的自由活动啦!

虽然这一天很累,很艰辛,但我觉得参加营销秀活动的日子里自己很充实!

营销小能手 刘亚宁



我的第一桶金

放假了,我天天都呆在家里什么也不做。妈妈看我整天这个样子不禁摇了摇头:“正好《齐鲁晚报》举行‘暑’你快乐营销秀的活动,不如你去试试吧。”

我心生好奇:“怎么营销啊?”“是这样,每天去报社订购一些报纸,自己去经营,最后排名次,看谁卖的多。”妈妈说道。我一听,来劲了:“好呀,没问题!”

第二天,妈妈帮我取了报纸,“来,这是三十份报纸,你先去试试看。”“什么?才三十份?岂不是很容易喽,你也太门缝里看人——把人看扁了。”我抱怨道。当我走近一看,哇!三十份就这么一厚摞!为了快点完成任务,我抱起报纸就出去做我的“生意”了。

来到大街上,嗨!人可真多!我立刻跑到一个阿姨面前,礼貌地问道:“阿姨,请买一份报纸吧?五毛钱一

份。”“哦,谢谢,不需要。”说完,阿姨便匆匆跑开了。真倒霉!第一个“客户”就没成功。随后,我在外面转了好几圈才卖出去了三份报纸。唉!在外面碰了一鼻子灰,不如到商场里面试试运气吧!我来到商场二楼,这里全都是个体户,清闲时应该会找两份报纸看看吧!果真,正如我所料,在这里,我的报纸很受欢迎,原先鼓鼓的袋子开始慢慢“瘦身”,只剩下了最后五份报纸。这时,一个叔叔走过来把我手里的报纸全买走了,真是让人欣喜若狂!

看着手里空空如也的袋子,我不禁松了口气,挣钱真不容易啊!我这辛辛苦苦挣来的钱什么都舍不得买,回到家里我一定要让妈妈拍照记录下我这人生中的“第一桶金”!

营销小能手 张仕林

填报志愿招生咨询会 东营专科场28日举办

百所大学聚首招生咨询会现场,为你提供多种选择。

高考毕业生填报志愿类本科二批第二次征集志愿和填报专科一志愿将在8月2日进行。为了帮助没有达到本科录取分数线的考生选择理想高校,为志愿填报做好充分地了解和准备,7月28日(周六上午)“2012全国百所专科(高职)院校填报志愿招生咨询会”将在东营市一中举行。

据了解,本届招生咨询会共有全国百所高校报名参加本次招生咨询会,这些高校包括本科二批院校、独立学院、中外合作办学、专一、专二、民办高职院校等,其中综合实力较强的专科、

高职院校60余所。专科(高职)招生咨询会正值本科二批次征集志愿期间,届时将有部分二本院校参加。同时吸引了吉林大学-莱姆顿学院、山东大学加拿大高等教育基础部、青岛大学国际本科、中国海洋大学国际预科、等多所中外合作办学院校积极参与。

组委会提醒考生和家长,由于今年专科填报志愿实行三个批次填报,报考高校要把握一定技巧,多方了解各类信息,去招生咨询会现场与校方招生老师面对面咨询,充分了解今年各院校的招生政策、专业特色、分数线、就业方向等关键信息,使考生在填报志愿时更加科学、准确。