

“非常营销秀”首期明早颁奖

活动第二期同时启动

本报7月29日讯(记者 孙婷婷) 本报“非常营销秀”首期活动30日将落下帷幕。7月31日上午6时15分,“非常营销秀”首期颁奖暨第二期启动仪式将在广川宾馆举行。

本报“英翔视光眼镜”杯非常营销秀”首期活动,二百余名小报童共售出报纸5万余份。不少小报童在领取报纸时,表示想要继续参加第二期活动,希望这个暑假将“非常营销秀”活动进行到底。

首期活动,来自湖滨北路小学13岁的高天,售报量1290份,位列

第一名。来自实验小学10岁的张力文,售报量1240份,名列第二。前十一名的小报童,售报份数均超过了1000份。上榜的同学均可在一二三等獎之列,另外还有26名小报童获得“营销小明星”奖项。

“15天,好快就过去了,原来假期可以过得这么充实。”开学就读初中的高天告诉记者,第二期,他还想继续参加,一直坚持到8月14日活动结束,休息几天,好好为迈入初中校门做准备。“孩子一直以来的努力,我们都见到了。”高天的爸爸高鹏告诉记者。

本报“非常营销秀”第二期活

动时间为7月31日至8月14日。31日,“非常营销秀”第二期启动仪式当天所有参加者免费发T恤一件,太阳帽一顶,并发放20份免费报纸,作为活动启动资金。

第二期活动结束后,本报仍将根据参赛者的卖报数量和其他表现,评出齐鲁晚报营销奖一等奖2名,二等奖6名,三等奖10名,并颁发奖杯。本报仍继续开辟专栏刊登学生的卖报感言和卖报体会文章,家长可自备相机为孩子进行拍照,督促孩子书写自己的卖报感想,连同照片发送至邮箱874915315@qq.com。

首期获奖名单

- 一等奖:高天 张力文
二等奖:陈芮绮 王龙飞 王鑫源 张劲海 冯金宇 冯金博
三等奖:邢益铭 张宇 孙传朔 崔佳祺 刘开元 刚群超 刘炎培 孙祺然 秦一嘉 尹硕
营销小明星:赵润涵 温惠杨 程雅雯 陈俊悦 刘家瑞 庄嘉瑞 刘磊 付一帆 冯立坤 邱钰溟 宗慈慧 张天一 雒润田 杨致远 邢新硕 孟凡祺 刘昊洋 陈健强 刘淇 寇天学 冯金皓 许昊元 王泽龙 刘雪萍 齐铭杰 李嘉禄

●温馨提示

第二期报名今日截止

7月31日,本报第二期“非常营销秀”活动将正式开始,报名时间截止到7月30日下午。

“非常营销秀”第二期7月30日前接受报名,报名咨询电话:2600000,15266975251,报名地点:湖滨中大道广川宾馆四楼(齐鲁晚报德州记者站)。

本报记者 孙婷婷



小报童在卖报中成为好朋友。 本报见习记者 李明华 摄

“英翔视光眼镜”杯

非常营销秀 首期销量风云榜

序号	姓名	份数	序号	姓名	份数
1	高天	1290	10	张宇	1052
2	张力文	1240	11	孙传朔	1050
3	陈芮绮	1231	12	崔佳祺	875
4	王龙飞	1217	13	刘开元	805
5	王鑫源	1210	14	刚群超	760
6	张劲海	1205	15	刘炎培	751
7	冯金宇	1195	16	孙祺然	745
8	冯金博	1165	17	秦一嘉	680
9	邢益铭	1110	18	尹硕	660



第一次卖报的收获

小报童 萧翰森

为了丰富暑期生活,报名参加“非常营销秀”活动。自以为起得很早,结果还未到那里,远远地就看见一大堆人正在排队领报呢。环视一周发现,小报童大多和我年纪相仿,领报的份数也是由五六份到一百多份不等。因为我是第一天卖报纸,还不知道领多少合适,就领了30份。

领完报纸,我来到一条街上,两边有好多家早餐摊。妈妈冲我笑着说:“就在这里开张吧,加油啊!你一定能做到。”而我正紧抓着门把手,心紧张得怦怦直跳。听见妈妈的鼓励,我也

暗自给自己鼓劲儿,并数着:一,二,三,开门。

进门后,面对着那么多人却又不知道怎么开口。我回头朝爸爸妈妈望去,看到他们鼓励的眼神,又看到了街对面的另一个报童,于是就壮着胆子问了问:“爷爷,您要一份齐鲁晚报吗?”爷爷想了下说:“好吧,要一份吧!”“谢谢爷爷!”我高兴地说,心里别提多高兴了。就这样,我在不到一分钟的时间卖掉了第一份报纸。

这次实践活动不但锻炼了我的胆量,还让我更加自信。同时,更重要的是,我深刻体会到了赚钱的辛苦。



姓名 张天一 年龄 9岁

自信很重要

“哈哈”、“嘿嘿”……7月29日早上8时许,在青年路上,张天一沿着街道,走进每一家店铺。递上报纸的一刻,开心的笑脸,是他卖报的招牌。

每天早上5点,虽然很不想起床,但是小天一叮嘱妈妈要把他准时叫醒。“其实,我早上真的有点困,睜不开眼睛。”张天一说。

“我卖报不为赚钱,看我有点胖,我是为了每天多走走跑,锻炼身体。”张天一说,他每天早上可以挣3元钱,只买早餐就全花光了。

张天一说,他每天早起,可以呼吸到新鲜空气,还可以把他的快乐带给大家。坚持了13天,张天一很喜欢将每天的收获跟妈妈交流。

“卖报纸时,不能卖给奶奶,因为奶奶会以为是免费发放的,拿着就走了。”张天一说,在经历了很多次的拒绝之后,他学会了每天观察来往人群的眼神。“眼神交汇的那一刻,我就知道他是否要买我的报纸了。”

本报记者 孙婷婷

