

“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等奖之列,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,评出齐鲁晚报营销一等奖2名,二等奖6名,三等奖10名,并颁发奖杯。本报仍将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 邱钰昊
慈慧 张天一 雉润田 杨致远 邢新硕 孟凡祺 刘昊洋 陈健强 刘淇 寇天宇 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:26000000,15266975251,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,报名参加了“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,睁不开眼睛。”张天一说。

“我卖报不为赚钱,看我有点胖,我是为了每天多走多跑,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

