

“华润·暑期营销小明星”本周二进入冲刺阶段

坚持到第三期,实现华美蜕变

本报7月29日讯(记者 张萍) 想要学习营销吗?想体验职业的艰辛吗?想让孩子不再羞涩,大胆说话吗?那就来参加第三期“华润·暑期营销小明星”活动吧!在这里,孩子可以挑战自我,实现华美蜕变。活动将于7月31日启动,是本年度卖报活动的最后一期,想要报名的小朋

友们,不要再等了,错过这期,需再等一年。
“华润·暑期营销小明星”是一场大型公益儿童暑期营销活动,孩子们在一周时间内,以自己的方式将手中的《齐鲁晚报》营销出去,在体验职业艰辛的同时,锻炼孩子与人沟通能力。小报童可捐出部分收入,用于为

贫困的孩子购买学习用品。
本报已经陆续举办两期卖报活动,第三期卖报活动将于7月31日启动,8月6日落幕。每期活动开始前,本报都将为孩子们进行专门的营销讲座,本报还将为每位小报童颁发印有统一Logo的T恤衫1件、太阳帽1顶,并拿出专门的版面进行跟踪报道。

第三期卖报活动结束后,本报将根据累计的卖报数量进行统一评比,评出特等奖1名,颁发获奖证书和1000元现金;一等奖5名,获得证书和300元现金;二等奖10名,获得证书及价值200元的学习用品;三等奖30名,获得证书以及价值100元的学习用品。

家中有想参加活动的孩子,法定监护人可持身份证、户口本等证明,到齐鲁晚报《今日日照》编辑部报名。
报名地址:烟台路丽城花园西门北侧(日照市住建委东侧)。报名电话:8308113,18663392870。

“第三期活动我还要参加”

卖报经历是女儿宝贵的成长财富

小报童的家长 牛磊

这几天女儿肖遥游参加了齐鲁晚报举办的第二期“华润·暑期营销小明星”活动。每天早晨,她早早醒来,吃完早饭后,就让我带着到报社取报、分插报,然后去售报。而我作为一名观众站在她能看到的的地方,默默地注视着、见证着她的成长。但有时她也会调皮地跑过来,告诉我她的售报技巧、能多献一份爱心的心得。她那幸福而快乐的表情,感染着我,也感动着我,更让我明显感受到了这次活动带给女儿的快乐与进步。
看到现在肖遥游卖报纸时的游刃有余,我就会想起她第一天卖报纸的情景。她拿着报纸,

东看看,西望望,看着人来人往的行人不好意思开口,而且不知如何是好。这使得我心里有些犯嘀咕,毕竟在家我也作了必要的动员和准备,如何学会大方推销和如何寻找推销对象等等,看来纸上谈兵和亲身实践真是不一样,于是上前鼓励了一番,肖遥游终于勇敢地向前迈出了“重要的一步”。
她信心百倍地拿着5份报纸冲到学校门口(在家重点提醒过,学校门口人多),先去问了一位大哥哥,人家说不买,女儿失望地走了。看着她失望的背影,我好难过,但我不能在她面前表现出来。我装着很轻松的样子告诉她:“被人拒绝是很正常的,没有人有义务必须购买你的报纸,相反你还要向对方说声‘谢谢’。”她懂懂地点点头,眼眶里的泪水流了出来。

女儿看到一位20岁左右的女大学生走过来,径直向前,礼貌地说:“大姐姐,我要把卖报纸的钱捐给贫困小朋友,请买份报纸吧。”她看了看女儿,可能被女儿的爱心所打动,就买了一份,女儿得意洋洋地冲我扮了一个鬼脸。看着她兴奋的样子,我对她竖起了大拇指,说:“加油!你很棒。”
这几天的卖报经历,不仅让孩子增强了独立解决问题的能力,与他人交往的能力,而提高了孩子的自信心。几天下来,我也感悟颇深:都是生长在“蜜罐”中的小公子和小公主,一下子让他们走向社会,勇敢地向别人推销自己,难免要受到不小的挫折,但他们终究要离开父母,走向社会,相信这次卖报经历定会成为孩子成长过程中的宝贵财富。

27日冠军
刘祥瑞 90份
肖遥游 90份

28日冠军
曹阳300份

29日排行榜
岳彬璇 120份
肖遥游 90份
刘祥瑞 90份
曹 阳 90份
杨力洋 60份
韩 璐 60份
卜凡星 60份
范正源 60份

本报7月29日讯(实习生 刘佳欣 记者 张萍) “姐姐,买份报纸吧,我们要把挣的钱捐给贫困儿童。”7月28日上午,记者在曲师大北门口看到了肖遥游和秦方正两个忙碌的小身影。8岁的肖遥游和秦方正正是同班同学,两家住得近,一起报名参加了“华润·暑期营销小明星”活动,并且还组成了小队,“我们一块卖报纸,不存在竞争,我是队长。”肖遥游笑嘻嘻地告诉记者。
“我们卖了5天报纸了,每天90份。”肖遥游骄傲地说。一旁的秦妈妈忍不住告诉记者,“孩子们真的都很努力,秦方正前几天病了,呕吐了四天,好了之后接着又去卖报纸了”。
看着肖遥游和秦方正不停地向路人推销报纸,站在一旁的肖妈妈告诉记者,“有时候看他们卖不出去,累得满头大汗,自己心里是又心疼又着急,恨不得帮着他们卖!但回头想想,卖报确实锻炼了孩子,还奉献了爱心,我们只能全程跟着,偶尔买支雪糕算是奖励,鼓励他们继续加油!”
“第三期活动,我还要参加!”肖遥游告诉记者,“通过这几天的锻炼,我觉得我敢在陌生人人面前讲话了,想想要帮助那些贫困儿童,我就不害羞啦!”

红星美凯龙“夜宴II” 5小时家居饕餮盛宴 ——引领港城家居夜消费



不眠之夜,港城今夏再次聚焦红星美凯龙
不仅是家居!红星美凯龙开创港城

商业“夜宴”新模式,自2011年8月20日的“夜宴I”,到今年7月28日“夜宴II”,从去年开始的港城商业夜场经济,到今年的结合休闲、娱乐、购物的夜宴文化,红星美凯龙一直在刷新记录!
7月28日晚5时起,在红星美凯龙,人潮涌动,娱乐节目缤纷绚丽,顾客在轻松放心购物的同时,尽情享受美食。7点30分举行的畅销单品团购更为夜宴抹上精彩一笔,“不同于拍卖,这次可是越来越便宜啊”顺利买到某品牌提供的1.8米大床的张先生说道。100个千元免单嗨翻天!如数送出,为90多位顾客送去今夏豪礼!

创新服务和营销,红星美凯龙再续“夜宴”辉煌!
创新服务和营销一直是红星美凯龙稳健发展的秘密武器,进驻日照近两年来,商场在服务上不断升级,包括30天无理由退货、对售出产品负全责,绿色环保,启动家居生活专家系列服务等,设立专职物价管理部门,在做好服务的同时红星美凯龙还注重服务与营销结合,先后推出期刊多次,推动《家居配套方案》的完善,不断推陈出新,为消费者省心省力!服务和营销模式的改变,将为广大消费者提供更便捷、放心的家居消费平台。

天诚·观澜天地项目推介会 盛大启幕 全城共赏



7月29日下午,由日照天诚房地产有限公司开发的天诚·观澜天地项目推介会在日照岚桥锦江大酒店隆重举行。此次推介会诚邀社会各界嘉宾、媒体及天诚·观澜天地意向客户参与,吸引了上百名贵宾亲临现场,充分展现了天诚地产品牌影响力的同时,更展示了天诚·观澜天地——18万平米意大利托斯卡纳风情小镇的魅力所在。
“观澜山海间 一墅尽天地”一曲热情洋溢的异域风情开场舞拉开了本次项目推介会的序幕,天诚地产领导的致辞让客户对天诚·观澜天地充满了美好

的期待。本次推介会以嘉宾访谈的形式,与规划设计院、景观设计公司的知名设计师们进行了深度交流,充分为客户解读天诚·观澜天地在托斯卡纳风格塑造、项目规划、园林景观、户型设计等方面的理念与特点,引起了客户对天诚·观澜天地托斯卡纳生活的美好遐想与共鸣。在活动接近尾声的时刻,天诚地产相关领导为“印象天诚”摄影大赛启动揭幕。活动期间,为答谢客户对天诚地产长久以来的支持和信赖,特别安排抽奖环节,惊喜豪礼更是让现场的宾朋欣喜万分。

●链接

天诚·观澜天地坐落于风景优美、气候怡人的山海天旅游度假区,位于青岛路以东、太公岛二路以南,是天诚地产十一年厚积力作,设计理念源于意大利托斯卡纳异域风情,总建筑面积约18万平米,涵盖阳光花墅和瞰海高层。纯粹的托斯卡纳建筑风格,辅以田园景观设计,充分为业主打造一个充满异域风情的高品质社区。

欧派新店起航 全城热搜老客户 ——致欧派老客户的一封信

尊敬的欧派老客户:
您好!感谢您一直以来对欧派橱柜、衣柜产品的支持和信赖!自2007年欧派进驻日照以来,发展到如今已成为日照地区家喻户晓的知名家居品牌,并引领着本地家居行业标准的不断升级。
现今,因企业客观原因发生变化,欧派商场现已更换新的代理商,由于前任欧派代理商工作疏忽,将以往订购欧派橱柜衣柜的老客户档案

不慎遗失,导致商场现在无法联系上欧派老客户。在此,对失去联络的这段时间给您带来的不便,深表歉意,并希望得到您的理解和支持。
新的欧派代理商为了让从2007年至2012年期间订购欧派产品的老客户,继续享受到欧派优质完善的售后服务,欧派日照商场特发起这次“新店起航,全城热搜老客户”活动,诚邀各位欧派老客户在7月28日欧派新店开业当天,亲临现场。我们将为

您准备一份充满真挚诚意的精美礼品,并且我们的工作人员将会做好客户信息登记,以方便后期与您联系,及时为您提供最优质的产品和售后服务。
在未来,欧派橱柜、衣柜商场将一如既往为日照的广大市民提供更多优质时尚的家居产品和贴心周到的全程顾问式服务,让更多家庭能够感受到欧派“有家有爱”的家居文化理念。