



小报童们在一起快乐卖报,收获了友谊和成长。 本报资料片

## 想让孩子 上报纸吗?

快来参加  
暑期营销秀吧!

根据活动安排,2013年暑期营销秀活动分两批进行,每期营销周期为15天,每期招收小报童100人。参与活动的小选手每人可免费获得30份《齐鲁晚报》(价值15元)作为启动资金。主办方为每名小选手免费提供T恤衫、太阳帽和雨伞等物品。30份报纸卖完,小报童根据自己的能力再批发齐鲁晚报销售,卖报收入归自己所有。

暑期营销秀招募以城区中小小学生为主,采取自愿报名的方式,为保证参赛学生的人身安全及信息真实,报名确认时需携带户口本或复印件,同时还需确认学生参加活动已征得父母的同意。

活动结束后,根据报童卖报数量和综合表现,评出营销金银铜奖若干名,给予获奖者丰厚奖金并颁发证书。同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名。

为弘扬报童在卖报过程中吃苦耐劳、勤奋自强的精神,本报将开设专版对表现优异的学生进行重点报道。同时本报还将组织报童征文活动。

咨询电话:8277092。

报名时间:周一至周四每天8:30至18:00;周五8:30至11:00,周日14:30至18:00。

报名地址:齐鲁晚报·今日聊城编辑部(兴华西路古楼街道办事处2楼)

本报记者 凌文秀

# 暑期营销秀首设团队奖

需取一个响亮的队名,竞赛中主要看团队协作能力

本报聊城7月1日讯(记者凌文秀)“谁说我们是温室里的小花?我们在夏日骄阳的炙烤下奔跑着长大……”这是往年参加暑期营销秀的孩子的真实写照,参加这一竞赛活动,不仅能锻炼孩子与人交往的能力,还有机会获得千元大奖。另外,小组参赛还有团队奖项!

“我们挥洒汗水,我们一路坚持。讲卖报故事,我们有同伴成功竞选上了班长。卖报款给爸妈买礼物,我们看到爸妈的眼泪。又一年暑假,我们在约好的原地等待。”本

报2013暑期营销秀开始报名后,一大批原小报童和家长开始追忆那些卖报的日子。

“我家孩子比较内向,想锻炼一下口才。”“孩子上6年级,过完暑假就上初一了,想让她锻炼一下。”市民赵女士说,孩子升初中后要住校,想让孩子参加活动,锻炼孩子的独立能力和沟通能力。

暑期营销秀报名启动以来,本报小记者也纷纷报名,小记者王天阔早早就报了名,一对双胞胎兄弟也报了名,不光想和其他小报童比比,双胞胎之间也有竞赛。小记者

家长表示,孩子参加小记者活动后,与人沟通的能力增强了,为更好地锻炼孩子,和孩子商量报名当小报童。根据活动安排,本报小记者可优先报名参加暑期营销秀。

作为比赛的补充,根据活动安排,暑期营销秀将开设团队报名,每3人一个团队,小报童可自由组队。团队参赛不与个人参赛比较,单独比赛,比赛过程中不得换人,不得加人帮忙,不得中途放弃。团队奖设两个,每个奖金500元。根据卖报规则,15天的比赛中,团队奖报名条件为每个团队卖报数量

必须在600份以上,平均每人200份以上。

每个团队需要自己取一个响亮的队名,3人合理分工,除卖报外,一人为组长,负责保证参赛的过程中各种情况,一人为宣传,负责宣传自己团队形象,在比赛中多突出自己的队伍,一人当先锋,了解其他团队卖报情况,并及时调整卖报策略。

比赛过程中,本报将对各团队比赛情况跟踪报道,鼓励互相合作,互相支持,培养小报童团结协作的作风。

齐鲁晚报·今日聊城

# 2013齐鲁晚报 暑期营销秀

火热报名中.....

赞助商:聊城八景年份珍藏酒

“这是多么珍贵的成长经历,我清晰地听到孩子们‘拔节’的声音。”2011年陪孩子们卖报期间,家长曾这样感慨。

我想,如果不是亲身经历这点点滴滴,这种“拔节”的声音,要怎样才能听得如此清晰。

我常常想起,曾经齐鲁晚报和家长一起栽的那片“小竹林”,在每一个卖报的清晨,劈里啪啦拔节而脆生生的成长的声音。

**诚招品牌冠名商、赞助商!**

招商咨询热线:0635-8278128

咨询热线: 0635-8277092 地址: 聊城市兴华西路93号(古楼街道办事处2楼)