



暑期营销秀第二期开始报名

本报7月21日讯(记者 许君丽) 本报暑期营销秀第一期开始后,市区中小學生参与热情高涨,仅前两个周售报量就近7万份。第二期活动下周即将开启,如果你想加入,快打电话报名吧。

本报暑期营销秀第二期时间为7月29日—8月18日(周六、周日休息),活动期间如受恶劣天气影响,售报活动将顺延。活动首日,威海站将赠送所有小报童每人30份当天的《齐鲁晚报》,营销收入全部归小报童所有,并作为个人“创业启动资金”。之后,小报童利用这些资金以每份报纸0.5元的价格预定次日《齐鲁晚报》,如此循环。(每名小报童单日的订报数量不得超过300份)参与活动的小报童年龄不得低于9周岁,为威海市中小學生,有独立售报的行为能力。

活动过程中,本报将根据每个小报童当天的申报份数,模拟对应“成长分数”,并据此

排出每天的“成长明星榜”公布于次日的齐鲁晚报。

本届营销秀共设利群站、大世界站、华联站、大润发站(侨乡店)和汽车站五个发报站点。

各站点报名电话:
利群站18906310700
大世界站18963100012
华联站18906310605
大润发站(侨乡店)18906310602
汽车站18906310321。

特别提醒

本届营销秀活动奖励丰厚,按照每期15天的售报总量,从高到低评选金、银、铜奖。其中,金奖5名,奖励人民币500元;银奖10名,奖励人民币300元;铜奖15名,奖励2015年《齐鲁晚报》一份,并自动成为本报2015年小记者。同时,对金、银、铜奖的获奖小报童赠送周边知名景区一日游,两期活动售报总数前十名奖励大连二日游。



排行榜

营销秀第一期
(截至7月21日)

名次	姓名	份数
1	段佳林	1820
2	刘栋生	1419
3	鲁博源	1330
4	王沐恩	1290
5	毕中兴	1142
6	姜文豪	1107
7	程鸣翔	1050
7	苗佳慧	1050
9	梁凯	980
10	陈鹏睿	960
11	赵茂森	840
12	周晓冬	835
13	许好好	825
14	王钰涵	756
15	何世昌	700
16	姜佳舒	690
17	宋彦君	660
18	梁璇祝	650
19	孙梓允	630
19	贺佳康	630
21	郭阳	525
22	林瀚铭	520
23	纪昊	510
23	题兴亮	510
25	于宏浩	500
26	郑小博	492
27	姜书鹏	470
28	马霖	440
28	房蔚	440
30	唐佳蔚	430
30	崔正宇	430
30	邵诗同	430

挣钱给爸爸买了生日蛋糕

今年暑假,我和好朋友一起参加齐鲁晚报的营销秀活动。刚开始,我觉得卖报纸有什么难的,就是挨个人问就行了。于是我在公交车站点,大胆地问路过的人。可一连问了十几个人,他们好像都商量好了似的,不买我的报纸,我四处碰壁,有点气馁了。我不禁暗自叹息,怎么连卖报纸都这么难呀。

就在我不知所措的时候,妈妈鼓励我说:“宝贝儿,万事开头难。卖出第一张报纸你就成功了一半。不要灰心,加油!”听了妈妈的鼓舞,我顿时信心倍增,也许是大家看到了我自信的表情,也可能是我不放弃的精神打动了他们,我的第一份报纸很快就卖出去了。于是

我再接再厉,很快就把所有报纸都卖完了,还是我们朋友中卖得最快的呢!想到我卖得最快,我不禁咯咯地笑了起来,一直盼望着每天都能大显身手。

现在,我爱上了卖报纸,不仅积累了很多经验,而且赢得了零花钱。我奋力的卖,终于在爸爸过生日那天用我自己挣的钱给爸爸买了一个生日蛋糕,爸爸很开心,我也很兴奋。爸爸还夸我是个懂事、孝顺的好孩子。我可真高兴呀,得到了爸爸的表扬。通过卖报纸,我还体会到了爸爸妈妈挣钱不容易,我们花钱不要大手大脚,要精打细算,不能多花没用的每一分钱。

鲸园小学 3年级2班 李声阳



售报“根据地”

小报童陈俊茹说,沿街店铺就是她的“根据地”,她会专门前往店铺销售报纸,每天不到十五分钟就能售出10份。

本报记者 王震 摄影报道

长青·海宴台上演花样年华旗袍风尚秀

旗袍在国际时装周频频亮相,风姿卓越尤胜当年,并作为一种有民族代表意义的服饰出现在各种国际社交礼仪场合。在旗袍盛行的那个年代,旗袍更是一种身份象征,代表名门的气质,而在豪华居所中举办旗袍秀可谓是相得益彰。

7月20日晚,长青·海宴台“花样年华旗袍服饰风尚秀”在长青·海宴台营销中心浓情上演,来自社会各界的一百余位嘉宾参加了品鉴和分享旗袍风尚,共同勾画了一个具有年代风情的旗袍派对,同时感受美丽的果岭上的海湾庭院“长青·海宴台”别样的凉爽海风、满目的青翠以及这诗情画意的院落风采。

海湾庭院里的“花样年华”

晚上七点半,美女模特们身着各种类型旗袍,显得端庄而又高贵。她们身形婀娜,款款而来,摇曳而去,转身回眸之间演绎万种风情,令在场的观众赞叹连连。看着那或碧色如洗,或艳如虹霓的改良旗袍,不仅让在场的观众想起来一首诗:毕竟西湖六月中,风光不与四时同。接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红。这美丽的模特们如同美丽的西子,展示着荷花的风韵,演绎着古典的雅致。

活动现场,佳丽们用顾盼生姿、风情万种的风采,从改良版的旗袍,穿越时空的长河,回到旗袍产生的

民国时期,为在座的嘉宾们开启这尊贵典雅的美好时刻,共同欣赏古典旗袍展示的盛宴。在别样魅力的国粹旗袍展示中,模特美女优雅的身姿、气质折服了现场嘉宾,羡慕写在每一位嘉宾的脸上。

旗袍走秀活动期间,海宴台还联合威海都市网推出了微信互动抽奖活动,赞助商家提供的一二三等奖的“瑞蒙达高级定制旗袍、十木装饰万豪木门、威海农行经区分行提供的金钥匙”等价值不菲奖品被一一送出,中奖嘉宾欢喜而归。

在观众们享受着旗袍秀盛宴的同时,长青·海宴台还提供了精致冷饮餐点供来宾享用,种类样式多样,

色彩缤纷,美味可口,其精致的服务为到场来宾提供了舌尖上的享受。

名仕圈层 高端品质的生活盛宴

如果说,生活在这个地球上最美丽的人居城市威海是幸福的,那么生活在长青海宴台就是幸福中的幸运和尊贵。低调奢华,领秀威海的长青海宴台,择址山海果岭之间,以卓绝海岸建筑匠术,依托北海独特的自然资源优势,打造15万平米极致海岸建筑群。一畔拥山抱海秘境私属,一畔紧邻城央繁华尽享,果岭之上,私家独栋庭院,一线观海亲海享受,成就威海湾区高端住区典范。

据悉,作为活动主办方,海宴台

面世以来,一直视传播国粹文化为己任,传承经典,历久弥新,竭尽所能实践着企业公民的社会责任,从名家荟萃的京剧堂会到风情万种的摩登时代,从尊崇共享的红墙御医到致敬青春的时光记忆,为威海市民呈现了一场又一场的文化盛宴!

(孙芳)



金沙国际荣耀盛放 再掀开盘劲销传奇

7月19日,威海滨海度假产品极具影响力的资源全盘金沙国际,正式盛大开盘。在精彩纷呈的开盘活动中,金沙国际凭借良好的品牌形象与优异的产品力,当日实现成交量高达272套的劲销传奇,尽显夺目锋芒。据了解,金沙国际自面市以来就已成为全国海居理想者追逐的焦点。

70年大产权精装酒店公寓 劲销272套

7月19日上午9点,腾空的彩烟、飞扬的旗帜、热烈的锣鼓,欢庆着项目的热销盛景;动听的弦乐表演、斑斓的园林景致、轻柔的茶艺展示,山大研究生的画作展出,契合着项目的高雅人文气质……来自

全国各地的购房者、地产精英等近百位嘉宾齐聚金沙国际,参加金沙国际精心筹备的开盘活动。嘉宾们感受着国际海水浴场的旅游热度,共同见证了70年大产权精装酒店公寓的非凡魅力。

而金沙国际销售中心,更是热闹非凡,各位来宾争先恐后地向销售人员咨询金沙国际的购买细节。从最初的倾慕,到今朝的极致体验,再到即将拥有,首开火爆劲销,以272套的惊人销售成绩,再掀楼市风暴。

35—107m²钻石级投资度假空间 全城竞藏

在平淡已久的楼市,这样的热销盛景绝对不是偶然,而是产品及

服务实力的佐证。项目与威海世界级的国际海水浴场仅一路之隔,开启了在其位置上尊享稀缺资源的第一步;区别于一般酒店公寓,拥有70年的大产权、同源源于顶尖度假酒店的精装标准,证实着资产的高尚价值;1000亩松林私享,5星级海景酒店配套,500平米空中泳池等度假配套,为金沙国际的主人提供多重需求的顶级度假范本……

金沙国际负责人表示,金沙国际将引领全新的“无忧型”度假投资模式视为己任,以艺术品的高度来要求自己,拥有它处不可相逢的高端标准。

眼见即为所享,随着项目的全面开盘,越来越多的精彩已一一呈现。热销之后,房源更愈加珍稀,金



▲客户围在沙盘前看金沙国际的项目。

沙国际对产品的极致考究,对终极梦想人居的执着追求,见证着一种生活改变一个时代的居住传奇,金

沙国际对期待极致的您发出夏日的邀约,随时恭候您的品鉴。

(孙芳)