



十名小学生组团报名小报童

齐鲁晚报小报童首期暑期营销秀报名周六截止, 报名电话: 15065899281

本报7月9日讯(实习生 周一) 今天是齐鲁晚报小报童暑期营销秀活动报名第三天, 报名依旧火爆。不少家长还通知了自己的朋友, 而“小报童”也带来了自己的同学。

石女士的女儿去年就参与了小报童活动。今年, 她替女儿咨询时, 还问能不能替女儿的朋友报名。“去年孩子参与卖报, 锻炼了能力, 感觉这个活动很好, 我就把今年小报童活动的消息发到孩子同学的QQ群和微信群里了, 几个孩子的家

长知道后就委托我报名。”很快, 记者的手机上就接到了石女士发来的10条报名短信。“孩子可以多几个伴, 大家一起卖报更有动力。家长也放心一些。”石女士说。

王女士也是替邻居报名。“两家孩子一起卖报, 两家家长轮流看着。毕竟我们家长没有暑假, 白天上班挺累的, 早上可能还不如孩子起得早。轮流带孩子的话, 这样都省心一点。”王女士告诉记者, “我女儿内向羞涩, 我想让她练练胆

子。但是她一个人对卖报有点害怕, 不太愿意来。后来知道有小伙伴壮胆, 我又鼓励了她半天, 她高兴自信多了。”

与大多数小报童都是由父母报名不同, 13岁的张店女孩朱惠喧自己电话报名。“我的同学杜佳欣去年就参加了卖报, 我还帮她卖过一些, 感觉很有意思。今年她报名了, 我也想和她做伴。”朱惠喧说。

今年本报小报童售报活动开始前将继续邀请专业人士对小报童进行培训, 每位参与的

小报童可免费获得30份齐鲁晚报(价值15元)作为启动资金。第一期活动将于7月13日开始, 为期两周。活动报名还在进行, 名额有限, 有意参加的学生家长请尽快联系我们, 报名截止到本周六。

活动报名地址: 张店人民西路16号二楼西齐鲁晚报新闻部。活动咨询电话: 15065899281, 13864350531。短信报名方式: 编辑姓名+年龄+住址+性别+身高发送到15065899281。

相关链接

卖报别忘安全 零钱要带够

小报童暑期营销秀的流程其实很简单。不过即将参加的新晋选手要做好心理准备。

首先, 千万不要睡懒觉。每天上班前读报人群较多。因此小报童早上6点钟左右, 先到制定地点领取报纸, 并学习分报、插报, 将当天不同版面的报纸组合成一份完整的《齐鲁晚报》。领取报纸后, 尽量吃点早饭再开始行动。此外, 天气炎热, 建议小报童们带好充足的水, 家长最好时刻陪同, 也带一些必要的备用药, 以防中暑。

其次, 卖报时须严格遵守规定, 按照报纸的市场价格售卖, 切忌抬高报纸价格。第四, 上街卖报, 一定要注意安全。12岁以下的孩子不要骑车, 过马路要走人行横道, 绿灯时才能通过。当一名“卖报的小行家”零钱很重要。建议孩子们准备方便携带的小包, 最好是小腰包, 这样即能腾出手来卖报又方便将钱整理好。装报纸的书包和袋子也是很重要的。最后, 每天活动结束后, 及时清点所得, 并制定第二天准备销售的报纸数, 及时告知活动组织方, 以确保第二天正常卖报。

烟台喜旺集团：顾客满意度全省第一

喜旺直营店开到哪, “排队长龙”就出现在哪, 烟台、青岛、济南……全省各地1000多家连锁直营店, 到处都有消费者排起长队购买喜旺产品的景象, 这被称为“喜旺现象”。喜旺在全国同行业中率先提出的国际连锁直营的经营模式, 不允许加盟, 这是实实在在为消费者着想, 要让消费者吃到放心可口的食品。

喜旺公司的源头控制、冷链体系和连锁直营模式, 也使喜旺成为中国低温肉制品的佼佼者, 集团研发中心被认定为“国家农产品加工技术研发专业猪肉领域分中心”、“国家认定企业技术中心”。喜旺, 不仅仅是山东省第一个获得国家无公害产品标志的熟肉企业, 也是山东省第一家加入世界肉类组织的企业。

挂失

张帝熙出生证O372238192不慎丢失, 声明作废。

郑宗家370181198610314132就业创业证丢失。

新加入的小报童热情高涨, 纷纷向“老报童”取经

“调节好心态, 迎接卖报考验”

小报童暑期营销秀即将开始, 不管是新晋选手还是二度参战, 小报童们都表现出昂扬的斗志。不过, 也有不少小报童对于初次参战怀有紧张情绪, 希望老选手们能支支招。

本报见习记者 李洋

摩拳擦掌 小报童积极备战

随着暑期小报童营销秀活动的临近不少已经报名的小报童按捺不住自己的激动的心情, 已连续两年报名的申小朵小朋友已经放出豪言: “这一期就是冲着金奖来的, 谁也无法阻挡我夺冠。”

为此, 申小朵还写了首诗《我曾经走过的小路》, “我曾经走过的小路, 当我卖报纸的时候, 有很多很多人看着我, 我当时很紧张, 但是他们都买我的报纸, 我还是很开心。”

今年小报童营销秀活动报名第一天, 申小朵立刻要求妈妈给报了名。作为一名已经有一年卖报经验的资深老报童, 申小朵总结了自己的去年的卖报经验, 她很神秘的对记者说: “你们快点让活动开始吧, 我已经想好今年去哪里卖了, 怎么推销也想了好多方法。”

作为一名第一次参加暑期小报童营销秀活动的王欣颜, 是受到表哥的影响来报名参加的, 王欣颜的表哥就是去年“喜旺杯”暑期小报童营销秀活动一期的银奖得主。有这么一位去年营销小明星的哥哥, 小欣颜紧紧抱住表哥这棵大树, 积极向表哥学习去年的营销经验。欣颜也表示, 她会努力向表哥看齐, 争取也能像表哥去年一样取得好成绩。



小报童杜佳欣给自己加油鼓劲。(资料片)

“老报童”授经验

不过在报名的过程中, 有不少新晋小报童纷纷表示, 希望曾经参加过该活动的师兄、师姐分享一些经验。“选对地点, 说话尽量‘甜’一点。”这是去年暑期小报童营销秀活动一期的金奖获得者徐圣杰的取胜的秘诀, 现在她把这个秘诀分享给今年新报名的小报童, 她希望这个秘诀能帮助他们在今年的活动中取得好成绩。

作为一个过来人徐圣杰还告诫小报童们: 要调解好

助力新晋小报童

心态, 也许开始会在很多地方碰壁, 连续几个小时都没有卖出一份报纸, 连续好多人都会不会搭理你, 但是这个时候不能气馁, 应该沉下心来, 总结一下自己之前哪里做的不好。积极向其他小伙伴学习比较好的营销方法, 结合自身的特点总结出适合自己的方式方法。

李佳乐去年参加了小报童卖报活动, 也有自己独特的营销策略, 每天早上都会在“八大局”早市推销自己的

报纸, 时间长了早市上的小商贩就成了她的老客户, 由小佳乐成功的营销策略我们可以看到培养固定的客户也是推销报纸的一个不错的方法。

通过前几年活动的开展, 记者了解到, 一般新的小报童刚开始都会遇到各式各样的问题, 就会影响小报童的卖报数量, 所以刚开始的时候一定不能好高骛远, 要做到量力而为, 循序渐进的增加自己领报纸的数量。

金生利——存在银行会生利的金条

招商银行隆重推出“招行金”创新产品——“金生利”，谁说只有

存款能生息，投资金条也能生“利”！

首发时间：2015年7月13日-7月17日

