

营销秀报名选手突破80人

报名今日上午截止,营销专家将对小选手传授“秘诀”

本报济宁7月10日讯(记者 马辉 见习记者 韩伟杰) 周六周日,第三届“九龙家电杯”暑期营销秀的报名持续火爆,截至10日下午5点,报名人数已达到80多人。根据主办方安排,截止到11日上午,本届“九龙家电杯”暑期营销秀活动的报名将正式结束。12日上午,主办方将对小选手们进行培训。

周六、周日,很多在家休息的家长都纷纷带着孩子来报名。9日一早,今年13岁的学生张恒强在母亲陪伴下来报名。“暑假时间挺长了,开始放假还比较新鲜,但是时间一长,在家里呆着也不知道干什么,感觉上街卖

报挺有趣,虽然也不知道到时候能卖多少,但还是很想挑战一下自己。”张恒强有点腼腆地说。

10日下午,14岁的韩翰带着弟弟前来报名,“今年是第一次卖报纸,以前假期就是玩,上网,旅游,今年父母要求过来报名,我8日和一个弟弟过来,现在又带另一个弟弟来报名。”因为是初次参与“营销秀”,对于卖报纸的预期韩翰表现得十分坦然,“尽力而为,卖多少是多少”。而听到卖报纸要早上6点多就起床时,这个喜欢睡懒觉的男孩吐吐舌头。“家长希望我们历练历练,参与到社会实践里面。”

“就是为了锻炼孩子,现在的孩子大都是家里的‘小太阳’,希望她走上街头,学会与人交流的方式,体验到劳动付出的艰辛,卖多少报纸无所谓,关键是过程。”小选手刘梦娇的妈妈王新春对记者说。

11日上午,本届“九龙家电杯”暑期营销秀活动的报名将正式结束。12日上午9点钟,第三届“九龙家电杯”暑期营销秀启动仪式将在贵和购物中心济宁店7楼举行,当日,本报《今日运河》编辑部将邀请营销专家为小选手们现场传授“卖报秘诀”。13日,这些小选手们将走上街头,正式开始他们为期一个月的暑期营销秀之旅。

○花絮

双胞胎兄弟

去年联手卖报 今年分别作战

10日上午,一对长相俊秀的双胞胎兄弟在父亲的陪伴下来到本报《今日运河》编辑部,报名参加“暑期营销秀”活动。12岁的曹峻璋、曹峻玮兄弟俩今年是第二次参加“暑期营销秀”活动,不同于去年的是,兄弟俩今年填写了两张报名表。

小伙子分别填写报名信息,一旁忙着擦汗的曹父告诉记者,去年参赛时,因为没有经验,担心完不成任务,兄弟俩报了一个名额,共同卖报。“有了去年的经验,今年他们两个就各自报名,分开卖报。”

填写完报名表,兄弟俩拿起桌上的一份报纸研究起来。“老弟,你看,又是这么多份。”哥哥熟练地将手边的一份报纸按次序拆开再组合起来,

而这也将是他们在未来一个月里卖报之前必须完成的任务。

“我们去年坚持了全程,今年也会坚持下去。”兄弟俩去年卖了700多份,位列第28名。而对于今年的目标,兄弟俩表现得比较“低调”,“没有具体的目标,能卖多少是多少。”

曹父在一边加油说“争取挺进前十名”,“去年有时拿报纸拿多了,卖不完的,他们也不高兴,我就告诉他们赚钱多少都不是问题,重要的是锻炼他们吃苦的精神,增长些社会经验。”

“去年看见有小朋友卖报,后面跟了一圈大人,全家总动员。我老妈说了,今年绝对不插手,我们要靠自己的能力完成任务。”兄弟俩一脸认真地表明决心。

内向男孩

寒假卖报后 性格变开朗

去年寒假,初二男孩王子傲“孤独”地上街卖了20多天《齐鲁晚报》。而今年夏天,王子傲不用再孤军奋战了,他报名参加“暑期营销秀”后,将和更多的小伙伴协同作战,在炎炎夏日里收获着付出所带来的快乐。

“他是个很内向的孩子,不喜欢跟人说话,爱自己闷着,跟陌生人说话时都是低着头。”王子傲的母亲说去年寒假,儿子卖了20多天的报纸,在性格上有了较大的转变,“和陌生人说话时比以前坦然很多。”

王子傲告诉记者,寒

假卖报时,他每天早上6点多就起床,从来不睡懒觉。“第一次订了30份,以后每天慢慢地增多,最多的时候订了100份,卖不完就喊着邻居家的小朋友一起。年龄越小,越好卖报纸。”王子傲笑着说。

“今年他看到报名,自己很积极地要来参加。有以前的经验,我儿子会做得很出色。去年的零钱我都给他留着呢,今年可以用到了。”王子傲的母亲说,期待着内向的儿子可以通过卖报这样的锻炼变得勇敢开朗。

本报记者 马辉 本报见习记者 韩伟杰



孩子,加油!

9日,在本报《今日运河》编辑部暑期营销秀报名现场,一位母亲将比赛时要用到的小红帽戴在孩子头上。据主办方介绍,第三届“九龙家电杯”暑期营销秀报名启动以来,选手报名持续火爆,不到一周时间,目前已有80余名小选手加入卖报大军。

本报记者 马辉 摄

暑期营销秀注意事项

从13日开始,暑期营销秀正式启动。为方便选手们领取报纸,主办方将于每天上午7点左右开始发报,地点在济宁人民公园东门南侧的长廊。13日上午,小选手可免费领取30份报纸作为“启动资金”。13日16点前,来到齐鲁晚报济宁记者站发行部上报第二天所要预订的报纸数量。每周五17点前,上报周六、周日两天预订的报纸数量。依此类推,直至活动结束,每天都是前一天报数、交款,次日领报,报纸售出,概不退换。如果出现前一天预订报纸而第二天未去取报的情况,将停止向其发放第三天的报纸。

此外,本报《今日运河》编辑部还将开辟“卖报日记”及“家长日记”等栏目,稿件一经使用(刊登在《齐鲁晚报·今日运河》)将作为评选齐鲁晚报“营销小明星”的重要依据。投稿邮箱:mahui20@163.com(请注明:暑期营销秀投稿)