



第一期小报童捐款 1054 元

另有书籍近 200 本，玩具百余件

本报聊城 8 月 8 日讯(记者 陈洋洋 实习生 王玉李文) 暑期营销秀第一期圆满结束，最后一天小选手们义卖报纸，共捐款 1054 元，还捐出百余件玩具和近 200 本书籍。

6 岁的小选手魏庆辰除捐书和玩具，还捐了 100 元钱。魏庆辰的爷爷说，孙子卖报时献爱心，有一次他拿着 4 份报纸进了火车站，卖完后却空手回来了，以为他把钱弄丢了，一问才知道是把钱捐进爱心箱里了。

为帮助贫困和残障小朋友，小选手们翻了“老底”，有的把几年来看过的益智书籍全奉献了出来。孟佳琳捐了 20 元钱，还捐了整整一箱子书，共 88 本；刘学哲捐了 20 本书；陈思成捐了 21 件玩具；葛树博捐了图书，还捐出心爱的小词典；刘汝宁捐了 11 件玩具；王玉娇捐了 14 本书……目前共收到小选手爱心义卖及捐款 1054 元，书籍近 200 本，玩具百余件。

营销秀第二期过程中，本报继续接收爱心捐赠，小选手们可自愿捐出玩具和书籍，为贫困和残障小朋友献爱心。本报将挑选爱心小选手若干名，参加捐赠仪式。捐赠地址：向阳路与兴华路口古楼办事处 2 楼齐鲁晚报今日聊城编辑部。咨询电话：8277092。

颁奖晚会 征集节目

暑期营销秀第一期比赛成绩已出炉。首先祝贺你们取得的优异成绩，对你们在活动中不怕辛苦、坚韧不拔的精神表示赞赏。为表彰比赛中表现优异的小选手，颁奖晚会将于第二期结束时，与第二期一起举行。现面向所有小选手征集晚会主持人和文艺节目，初定 21 日筛选节目，具体时间另行通知。报名电话：8277092。

本报记者 陈洋洋



排名	姓名	学校	总计	排名	姓名	学校	总计
1	刘汝宁	东昌路小学	300	20	刘姝婧	阳光小学	128
2	张志丞	北顺小学	280	21	丹思睿	聊城二中	100
3	闫晨昱	东昌中学	260	21	孟效禹	北顺小学	100
4	朱宇馨	东关民族小学	229	21	许旭	实验中学	100
5	张福林	东昌路小学	222	24	许元闯	东昌中学	80
6	周福彬	北顺小学	220	25	贾国政	东昌路小学	60
7	郭欣源	北顺小学	200	25	李正浩	北顺小学	60
7	贾博伟	兴华路小学	200	25	王在林	实验小学	60
7	贾雪媛	兴华路小学	200	28	陈功升	北顺小学	50
7	郎立尧	新区小学	200	28	代天宇	红旗小学	50
7	李亚天	聊城七中	200	28	丰立福	文轩中学	50
7	栾静静	北顺小学	200	28	李文慷	北顺小学	50
7	王露颖	东昌路小学	200	28	龙畅	实验小学	50
7	吴泽远	聊城八中	200	28	庞松振	文轩中学	50
15	马孟睿	聊城七中	190	34	冯呈颐	东昌路小学	40
16	闫慧君	建设路小学	165	34	勾善淼	北顺小学	40
17	魏庆辰	实验小学	150	34	路晓灿	阳光小学	40
18	王圣菲	第二实验小学	140	34	王靖琳	聊大附小	40
19	葛树博	建设路小学	130	34	张苏凡	开发区实验小学	40

以上数据为 5 日爱心义卖销量(为原始数据,不乘 1.5 倍)



8 日上午，几个小选手的报纸马上就要卖完，开心地跳了起来。 本报记者 邹俊美 摄

重要提醒

体验卖报一定要注意安全

暑期营销秀期间，严禁找人代卖或卖不完带回家等作弊，一旦查证立即取消参赛资格。小选手一定要注意安全，经过本报工作人员观察，总结了以下安全提醒。

1、看好红绿灯，不要在机动车道和车流多的地方卖报，远离疾驰车辆。尤其是人行道的红绿灯口电动车和摩托车流量较大，行人急着赶路，小选手不要在路口卖报。

2、过于热闹和过于偏僻的场所千万不要去，不要和陌生人过多交流。小选手卖报时务必穿统一发的白 T 恤，戴好小红帽和工作证。

3、不要在公交站台附近

卖报，公交车站台上靠站停车的车辆较多，人流量较大，稍不注意，小报童容易被赶车的人流挤下站台。

4、在小街巷卖报，小选手们要注意恶狗。一旦遇上恶狗，千万不要慌张，不要拔腿就跑，可试着蹲下去，假装从地上捡石头，把狗吓走，或求助附近居民。

5、卖报时不要打闹，卖完报纸后，不要在马路上蹦跳、追逐玩耍，要及时回家休息。

6、小选手不要骑车在路上疾驰，12 岁以下小选手禁止骑车上路。

本报记者 陈洋洋

排名	姓名	学校	总计	排名	姓名	学校	总计
1	于敬龙	阳光小学	230	10	陈庆斌	北顺小学	90
2	张静	文轩中学	180	10	段书辛	外国语小学	90
3	赵琳琳	东昌中学	140	10	马宇航	文轩中学	90
4	仙同徽	实验小学	130	10	徐建森	文轩中学	90
4	王洪泽	北顺小学	130	10	贾生磊	建设路小学	90
4	张秉成	北顺小学	130	10	牛晨新	振兴路小学	90
7	陈世慧	聊城二中	110	10	田宇辰	聊城四中	90
8	陈功升	北顺小学	100	10	徐瑞玮	北顺小学	90
8	王震宇	东昌路小学	100	10	李文浩	兴华路小学	90

以上数据为 7、8 日总销量

泰山啤酒创新营销模式 切实让利消费者

一个电话 原浆到家

近期，在聊城市场众多啤酒中，泰山原浆啤酒一枝独秀，在口感与新鲜度上实施“7 日保鲜”营销策略，提出了业内全新的啤酒消费概念。现如今，泰山啤酒开创先河，提出新的啤酒市场服务理念，切实让利消费者！聊城市民只要拨打服务电话，新鲜营养的泰山原浆啤酒就送到您家中。

据了解，泰山啤酒为了保证泰山原浆的配送质量，严格执行高标准配送流程，并推出“黑衣人”制度，随时监控运输过程中的卫生情况。“7 日保鲜 8 日回收”的极致新鲜口号，即啤酒从灌装上市开始算起，保质期 7 天，如果在第 8 天有剩余啤酒没卖完，将全部回

收，保证消费者喝到的都是 7 天以内品质最新鲜、口感最纯净的啤酒。泰山啤酒不仅仅是研发新品，更重要的实行蓝海战略，通过价值创新来获取竞争优势。以产品、服务的差异化作为切入点，通过差异化战略定位，推广原浆、黑麦特色产品。

业内人士指出，瓶装泰山原浆啤酒是啤酒业内的一次革命，现在能将原浆啤酒直接送到消费者家中，更是啤酒行业的首创。从各大品牌的价格竞争到寻求差异化，着重消费者需求；从本土区域销售到成功入驻 70 个城市……这正是泰山原浆啤酒真正让利于消费者，实现消费者利益最大化！