

激情夏日,快乐成长

第二届“报童营销秀”开始了



- 本报与泰安嘉信汽贸有限公司联合打造;
- 除泰安市区,肥城新泰的中小学生也可参加;
- 活动中表现优秀者可获现金奖励。



▲在岱北市场,最小报童柏启洋卖出第一份报纸。(资料片)



▲两名小报童在雨中卖报。(资料片)

►报童们结伴而行。(资料片)

▼参加营销秀启动仪式的报童集体照。(资料片)



本报泰安7月3日讯(记者 侯艳艳 王颜) 暑假即将来临,如何让孩子们度过一个有意义的假期,成为许多家长关心的话题。为增强中小学生的交际能力,培养学生的营销意识,即日起,本报将联合泰安市嘉信汽贸有限责任公司推出第二届齐鲁晚报·嘉信东风日产杯“激情夏日,快乐成长——报童营销秀”活动。

去年暑假期间,本报联合泰安市嘉信汽贸有限责任公司成功推出首届“报童营销秀”活动。活动期间,泰城街头随处可见报童向市民推销报纸的身影,小报童们吃苦耐劳的精神深深感染了泰城市民。去年的“报童营销秀”活动历时40多天,许多家长和学生表示,活动不仅锻炼了孩子的交际能力,还改善了孩子的性格。由于去年报名火爆,不少中小学生未能加入到报童行列。

应广大中小学生和家长的强烈要求,本报今年联合泰安市嘉信汽贸有限责任公司推出第二届齐鲁晚报·嘉信东风日产杯“激情夏日,快乐成长——报童营销秀”活动。本

届活动共分两期,每期活动营销周期为20天,7月14日正式启动。

参加活动的报童,每人可获得价值15元的30份齐鲁晚报,作为启动资金,主办方将为每个参赛者发放T恤衫、太阳帽、雨伞及书包。第一天30份报纸卖完后,从第二天起,报童将根据自己的能力购买齐鲁晚报进行销售。活动结束后,启动资金及活动中的盈利归参赛者所有。

活动启动前,本报将邀请专家,为报童开展营销讲座。活动期间,本报将每天统计参赛者的营销量,排出营销明星榜。每期活动结束后,根据参赛者的卖报数量和其他表现,评出营销金奖3名,银奖6名,铜奖12名,并颁发证书和奖杯。金奖奖金各1000元,银奖奖金各500元,铜奖奖金各200元。同时将评出“齐鲁晚报营销明星”若干名,并酌情发奖金。每期参加活动15天以上,售报数量达300份以上者即可获得由齐鲁晚报颁发的社会实践证书。

为宣传报童吃苦耐劳的

精神,本报将开设专栏,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,择优在报纸上刊登报童的文章。

“报童营销秀”招募报童以中小学生为主,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,报名必须由家长到报名现场进行确认,记录学生的身份证号及其他信息,学生家长须携带个人身份证件及报名学生的学生证或户口本,两张一寸照片报名。

泰安:报名时间7月5日—7月12日;报名地点:长城路时代明珠大厦12楼齐鲁晚报办公室。

新泰:报名时间7月8日、9日;地点:新泰市府前街新泰电业宾馆4楼,齐鲁晚报新泰专题部。

肥城:报名时间7月8日、9日;地点:肥城泰临路上海世纪城302室,齐鲁晚报肥城专题部。

符合条件的学生可拨打电话咨询报名事宜。咨询电话:18653881078、18653881003。

回顾 汗水,收获

去年“报童营销秀”活动为期40多天,报童除了卖报之外更收获了知识和乐趣。

2010年7月14日,本报联合泰安市嘉信汽贸有限责任公司嘉信专营店联合举办的“报童营销秀”,在广大小记者及家长的殷切期盼和关注下启动了。在第一期活动中,共有150余名不同年龄段的小报童报名参加。虽然是第一次参加“报童营销秀”活动,小报童却表现出了专业精神,8岁女孩王子怡为了能在本次营销中获得好成绩,特地花三天时间制作了一个精美的个人形象宣传板。

小报童卖力的营销获得了家长和市民的关注与支持。活动第一天,小报童们就卖出了4300多份报纸。有了第一天的卖报经验,小报童的表现越来越出色,其中一向低调羞涩的9岁女孩方言4天内卖到了235份报纸。

第一期“报童营销秀”活动期间,本报召集报童举办了大型营销讲座,卖报经验交流会,活动结束后,还邀请报童畅游了金凤岭。

虽然只是简单的卖报,却带来不少收获,活动让报童真切学会了诚信、勇于面对困难和挫折,如何与别人交流以及团结协作。因此,在报童第一期营销秀还没结束,已经有许多家人和学生咨询第二期什么时候开始。在众人的期盼中,第二期“报童营销秀”活动于2010年8月5日正式启动,活动也迎来了最小的报童——年仅5岁的柏启洋。

2010年8月19日,为期40多天的第一届“报童营销秀”活动结束,500余名报童和家長共同参加了“报童营销秀”报童颁奖仪式。活动中,由报童自导自演的十几个文艺节目精彩上演。活动结束后,“齐鲁晚报报童俱乐部”正式揭牌。

本报记者 王颜 侯艳艳