



“安信地板杯”非常营销

主题: 齐鲁晚报·今日德州



营销秀二期半程售报4万份

今天小报童们要卖6000份报纸

本报8月11日讯(记者 牟张涛) 本报联合安信地板推出的“安信地板杯”非常营销秀”第二期活动刚过半程,200多报童售出报纸4万多份,12日订报数将近6000份。

街头上的小红帽越来越多,小报童在不断地证明并突破自己,家长欣喜于孩子的改变,而市民每天上班时听到脆生生的“卖报声”,会迎来一天的好心情。

“第二期活动过去一半了,这么快啊!”在湖滨路和三八路交叉口,家住东方家园的赵女士说,自己不出去工作,平时主要在家做家务,觉得时间特别慢,孩子放假后又很闹腾,让自己有点苦恼,“看到你们组织的这个活动后,就想着让孩子出去锻炼,也让我清静一下。”赵女

士说,没有想到孩子参加活动后,对全家的生活产生了很大“影响”。

“因为我每天要带孩子早起领报,所以每天晚上都要早睡,以前我上网会到很晚,而现在我的‘网瘾’渐渐没有了。”赵女士笑着说,以前自己和孩子交流不多,而现在自己每天陪孩子卖报,之后会总结卖报心得,“我们母子俩的话越来越多,也知道了彼此心中的想法。”“孩子以前经常睡懒觉,也从来不做家务,现在虽然卖报很累,但他主动帮我做饭,每天傍晚时我们全家还一起散步,很温馨。”赵女士看着正在卖报的孩子宋宇佳说,孩子现在每天卖报数都在递增,“孩子说要证明自己很棒,现在我觉得我儿子是最棒的”。



张世宇 每日一星

11岁的张世宇这几天特别忙,卖完报纸还要上英语辅导班。张世宇每天都早早起床,早早领到报纸,争取八点前卖完,再风风火火地赶去上课。

看着儿子很辛苦,妈妈就想让儿子歇几天,没想到儿子一口回绝了她。张世宇的妈妈告诉记者,张世宇以前做事情有些虎头蛇尾,这次卖报一直努力坚持,从来没有见过他这么认真。 本报记者 董传同

卖报经历

每天都会写日记

“叔叔,我现在天天都会写日记。”孙梦雨告诉记者。

孙梦雨说,她看到别的小朋友在卖报,自己也想参加“非常营销秀”活动,妈妈也很支持她上街锻炼,还要求她写日记。

“现在,我的日记本就放在进门的柜子上,每天都写。”孙梦雨告诉记者,刚开始写日记不太主动,

现在她已经养成了每天写日记的习惯,“妈妈每天都夸我做得好,做得棒”。

孙梦雨还告诉记者,她每天都会将一天卖报的体会和感受写进日记,卖报中发生的有意思的事情她也写进日记。孙梦雨说,“相信这些日记就是我这个暑假最宝贵的财富。”

本报见习记者 白云保

卖报打下“根据地”

每天早晨6点多,史润之会穿上“非常营销秀”的T恤衫,戴上太阳帽,出现在湖滨中大道与东方红路交岔口。过了一个多小时,卖完报纸了,他才回家吃早点。

“他第一天的报纸卖得不是很好,我就鼓励他好好坚持。第一天的报纸卖完后,第二天他就很有干劲了,一直到现在都没有间断过。前几天下雨,他早早地就起床,我

问他能不能歇两天,他说,刮风下雨都要坚持,语气还特别严肃,真不错,能认真干事了!”史润之的妈妈王女士给记者讲述儿子卖报的经历。

听了妈妈的话,史润之笑着说:“我每天都在这里卖报纸,路过的人都知道,我要是一天不卖,他们不是买不成了吗?这儿都成我的‘根据地’了,多有成就感啊!”

本报见习记者 黄婷婷

温馨提示

每期活动结束后,根据参赛者卖报数量和其他表现,评出齐鲁晚报营销金奖2名、银奖6名、铜奖10名,并颁发奖杯。金奖各奖励600元,银奖各奖励400元,铜奖各奖励200元。同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名,并颁发证书。

本报将开辟专栏刊登学生的卖报新闻和卖报的体会文章,家长可自备相机为孩子拍照,督促孩子书写自己的卖报感想,照片和稿件发送至邮箱 406424926@qq.com。