



二百报童一天卖报五千份

不少报童一天卖报百份

本报8月9日讯(见习记者 常学艺) 9日是本报联合安信地板推出的“安信地板杯”非常营销秀”第二期活动开展的第6天,仅这一天200多名报童就销售报纸5000多份,不少孩子一天可以卖出100多份。几天来卖报获得的成就感,让孩子们卖报的热情持续增高。

9日7时25分左右,记者看到8周岁的于悦。“妈妈,我又卖完了。”这是于悦在早餐厅卖报纸出来时说的第一句话。“这个地方是她自己选的,已经来来回回去好几趟了,进去的时候信心满满,出来的时候满脸微笑。”于悦的妈妈

告诉记者,“孩子选地方的时候总会告诉我为什么选这个地方,是因为人很多,还是有别的原因,她的这种做法让我很欣慰,最起码孩子学会独立思考了,遇到问题时会有自己的分析意识了。”

“我给自己制定了一个卖报计划,每天依次增加5份,卖报地点我自己来决定,爸爸妈妈基本上都听我的。”在湖滨中大道和文化路交叉口卖报的一个小报童告诉记者。“我已经连续两天买他的报纸了,这个小孩子挺有主见的,能看得出来他父母挺注重对他独立能力的培养,这对他以后的学习会有很大的帮助。”市民于先生说。

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”奖若干名,并颁发证书。

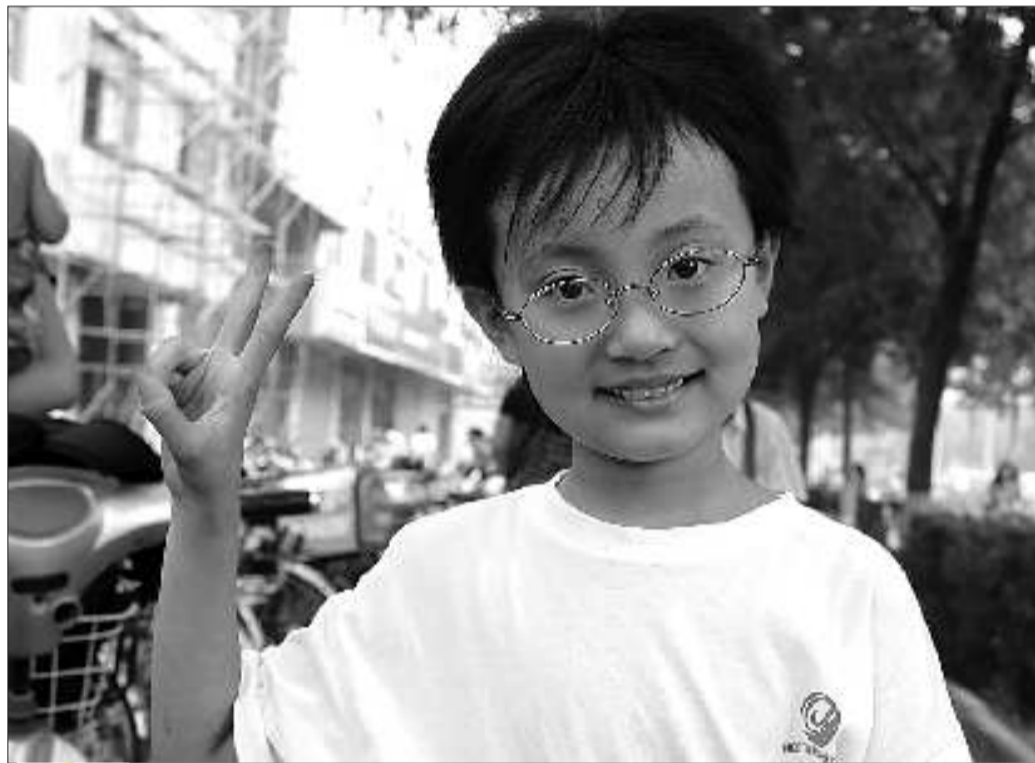
本报将开辟专栏刊登学生的卖报新闻和卖报的体会文章,家长可自备相机为孩子拍照,督促孩子书写自己的卖报感想,照片和稿件发送至邮箱406424926@qq.com。

“非常营销秀”报纸销量风云榜

(截至9日)

序号	姓名	份数
1	时嘉伟	490
2	冯涵悦	455
3	梁诗雨	450
4	高天	420
5	陈子正	410
6	崔清晨	380
7	季哲平	370
8	潘鑫隆	340
9	陈杨超	330
10	殷瑞麟	324
11	周天宇	290
12	迟奕昕	290
13	张佳萌	290
14	温惠扬	280
15	宋子健	270
16	韩嘉义	270
17	曹迪	270
18	秦一嘉	270
19	张力文	270
20	边雅琦	270

本报见习记者 黄婷婷 整理



每日一星

于悦

“昨天晚上孩子11点多睡的,早上都不想起了,但是我说再不起就没报纸卖了,她乖乖地就起来了。”于悦的妈妈告诉记者,孩子卖报纸卖出成就感来了,每天都接触到很多人,和不同人进行沟通,她体会到并不是所有的人都会像家里的人那样宠着她。在卖报期间学到很多东西,等回到学校里会对她有很大的帮助。

文/片 本报见习记者 常学艺

卖报经历

上了排行榜 心里美滋滋

自从参加活动以来,小报童潘鑫隆每天早睡早起,闹铃响起后一骨碌爬起来。早上五点,潘鑫隆和妈妈就来到报点,等待散发墨香的报纸。8日,潘鑫隆在报纸销量风云榜上找到了自己的名字,用潘鑫隆自己的话说,心里就像有一片彩云飘过。

“妈妈告诉我不要骄傲,要继续努力,只有坚持才能取得更好的成绩,才能更好地证明自己。”潘鑫隆说,自己不会满足眼前的成绩,要以此为动力,努力锻炼自己,提高与人沟通的能力。

“卖报成了孩子在暑假中一项最大的乐趣,从来没有见过孩子对

事情这么上心,孩子的进步很明显,我相信这次活动会对孩子以后的学习和生活有很大的益处。”潘鑫隆的妈妈刘女士说,孩子在排行榜上看到自己的名字很兴奋,“付出就有收获,孩子每天很辛苦地卖报纸,上了排行榜是对孩子的肯定和鼓励,相信孩子以后还会努力的。”刘女士说。

爸爸“走关系” 报童不高兴

9日在中心广场附近,小报童董伟在热情地售报,董伟的爸爸推着自行车在后面跟着,车筐里放了不少报纸。董伟将手中的报纸卖完后,就会跑到爸爸身边拿起一摞就跑,记者提醒小家伙跑慢点,董先生笑

着说,“这是和我闹别扭呢,不搭理我了。”董先生接着说,自己经常在广场上晨练,认识了不少朋友,“带孩子来到这里,我对那些人让他们来买我儿子的报纸,孩子就不高兴了,说我走关系。”董先生说,“孩

子对我说,让我以后不要这样了,还要把刚才卖的那几份加到明天的份数里,说要实实在在地卖报纸,达到锻炼目的。”董先生说,孩子能这样想,他很高兴,“孩子真的懂事了。”

本报记者 牟张涛

短短几天 孩子好像长大了

张世宇的姥姥王淑敏一直在旁边看着张世宇卖报,见孩子卖出一份报纸,便露出笑容。隔了五分钟,张世宇跑到姥姥面前,跟姥姥说上几句话,再喝点水补充体力。

王淑敏一边看着孩子卖报,一边跟记者细数孩子这几天的变化:“这孩子没参加活动前只知道在家玩儿,早上起得也晚,参加了营销秀的活动后,五点钟,不用别人叫他,自己就能早早地起

床去领报纸,短短这么几天就感觉人好像长大了一样。原来他见了陌生人不爱说话,现在胆子可大了,‘叔叔阿姨’叫得可甜了!”

张世宇的成长让姥姥很欣慰,才刚卖了两天报纸,张世宇就给姥姥一套一套地说了卖报经验:“我总结了,顾客有三种人。一种是很高兴地买报纸,一种是不买但也笑着拒绝,还有一种是爱理不理。不管遇到哪一种,我都要有礼貌地对待。”

用行动 向妈妈证明自己

今年12岁的吕龙臻个子不高,“我确实不算高,不过班上还有比我更矮的!”吕龙臻说起话来头头是道。

每天出来卖报纸,妈妈都问上一句“我陪你去吧?”吕龙臻总是拒绝妈妈的好意。“我在报名之前就跟妈妈提了条件,要自己出来卖报纸,用行动证明给妈妈看,我自己能跟陌生人打交道,能把报纸卖出去。”

不到7:30,吕龙臻领的25份报纸只剩下9份。他单独取出一份放在车筐里,要带回家自己看。吕龙臻除了每天坚持卖报,还注重改进营销策略:“我一般采用定点卖报的策略,偶尔也会打打‘游击战’,不知道别的报童都有怎么样的卖报策略,所以每天我都会留下一份报纸看看,学习学习其他小报童的卖报经验。”

本报见习记者 黄婷婷

“老报童” 有群固定客户

9日上午7时许,在德州汽车站,记者看到个头不大但很活泼的小男孩赵延松。“我第一期就参加了,卖报很久了,我是老报童了。”赵延松说。

“这段时间以来,我联系了一大群客户,都是我忠实、固定的客户。”赵延松

说,每天他都会把报纸送到固定的客户手里,剩下的就到街上卖,今天是他第一次到汽车站卖报。

“现在我儿子订报纸每天都多加5份,真的是‘越卖越多’了,现在每天卖60多份。”赵延松的妈妈说。

本报见习记者 白云保