



孩子来报名,全家齐上阵

老师建议家长要适当放手

本报7月14日讯(记者 牟张涛) 由本报联合安信地板推出的“‘安信地板’杯非常营销秀”活动正在火热报名中。记者发现报名的孩子中有不少“小皇帝”、“小公主”,家长希望孩子在活动中得到锻炼,但同时又有些不敢放手。

14日9时许,9岁的漂亮小女孩刘娜来到报社报名,她的爷爷奶奶、爸爸妈妈都陪同来了,真是全家齐上阵。小女孩“款款”落座后,接过爸爸递过来的笔,笑嘻嘻地开始填表。

刘娜的爷爷开始向记者咨询活动的具体细节,“我这孙女

平时没有出过什么力,上学都是她爸去送,家务活也不用她干,所以也想借这次机会让孩子锻炼一下。”刘先生说,虽然想让孩子锻炼,但也担心孩子吃苦,“我们没有什么事,到时候就陪着孩子一块上街卖报纸,也好照顾一下孩子。”

刘先生说,对于孩子来参加这个活动,全家还特意召开家庭会议,大家都想让孩子得到锻炼,“现在的孩子真是家长手中的宝,但还怕孩子太娇贵,对孩子自身发展也不利。”刘先生说,孩子的奶奶很反对,认为孩子没有吃过苦,顶着大太阳怕受不

了,“最后大家协商,让孩子参加你们这个活动,全家陪同。”刘先生说。

有老师对此评价说,在保证孩子安全的情况下,应舍得让孩子吃一点苦,爱孩子就要给孩子较宽松的成长空间,家长要适当地放手。



温馨小贴士

营销秀将评出金银铜奖

本报联合安信地板打造的“安信地板杯非常营销秀”活动共分两期,每期活动营销周期为15天。

活动前,为每个参赛者发白色圆领T恤衫一件,太阳帽一顶。为保证活动的安全开展,要求8岁以下的学生必须由家长全程陪同卖报,8岁以上14岁以下的建议有家长陪同,所有参加活动的学生人身安全均由其或监护人负责。

营销首日,每位参加该活动的学生可免费获得20份齐鲁晚报,第二天开始,营销者自己根据营销情况,按每份0.35元的优惠价购买齐鲁晚报销售。齐鲁晚报将每天统计每位参赛者的营销量,排出营销明星榜。

每期活动结束,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,本报也将开辟专栏刊登学生的卖报新闻和卖报的体会文章。

本次活动从7月中下旬开始,拟组织学生300名,报名者须持本人身份证或学生证。报名咨询电话:15653409932、0534-2600000;报名地点:德州市湖滨北路广川宾馆贵宾楼4楼齐鲁晚报德州记者站。

本报记者 牟张涛



报名花絮

“卖报是一种学习”

大清早,报社的门还锁着,王姝喻小朋友和妈妈已经等候在门口。王姝喻的妈妈滕女士告诉记者,孩子暑假报了一个辅导班,今天上午要上课,所以一早起来孩子就缠着她要来报名。

王姝喻说,自己有同学前几天已经报了“非常营销秀”,“我今天才来报名,同学这几天都催我好几遍了,问我怎么还不报名。妈妈担心我卖报纸跟上辅导班会有时间冲突,我说不怕,同学们都能安排好时间,我也能的。

再说了,书本上的知识是学习,卖报纸也是一种学习啊!”

女儿还没上六年级,就能说出这样的“大道理”,滕女士听了,笑道:“行,你就好好体验卖报纸的学习吧,我给你做坚强的后盾!”

“我一定能上排行榜”

“我都计划好了,卖报纸的时候我就每天早晨早起来,骑着自行车到报社来领报纸,领完报纸我就沿街卖,肯定能卖出去好多!”前来报名参加“非常营销秀”的初二学生赵伟一信心满满地对记者说。

“我妈妈在报纸上看到这个消息就让我报名了,我这几

天在上暑期辅导班,一直没时间来报名。今天下课早我就急着让我老爸带我来了。”赵伟一说话时透着自信。“他参加这个活动我和他妈妈也特别放心和赞同,我们想让他通过自己卖报纸,锻炼坚持独立做事的意志。”赵伟一的父亲还给儿子想好了卖报纸的好地

点。“我们家在华联那边,附近有很多小商铺,人流量很大,他只要肯用心,应该能卖出去很多报纸。”

“我就骑着我的自行车去老爸说的这些地方卖,坚持下去,肯定能上销售排行榜的!”赵伟一胸有成竹地说。

见习记者 黄婷婷 邹成玉