



从一天买三支雪糕到自带白开水

花钱开始“斤斤计较”

本报泰安7月18日讯(记者 王颜 侯艳艳) 经过5天的卖报经历,记者发现不少报童已经深刻地体会到了赚钱的不易,相比以前花钱时的大手大脚,现在很多人每花一毛钱都要好好想想。

18日一早,记者在灵山大街领报点见到了报童苑青青。苑青青今年8岁,个子不高,与她手里那摞厚厚的报纸比起来,她显得更加娇小。虽然年纪小,但苑青青卖报纸的热情一点也不输于她地大的孩子。说起最近几天卖报的感受,苑青青大声说:“累,赚钱真不容易。”说着苑青青给记者算了一笔账:卖6份报纸才能买得起一支小布丁,而要卖6份报纸要问几十个人才可能卖出去,这样一算,吃支小布丁

要付出太多的劳动。

上午8点钟在岱庙附近,记者遇到与同学走了东湖、泰山人民医院以及东岳大街才卖了五六份报纸的报童梁发鑫。只见他与同学围着自动售货机,头碰头地商量着什么。围着自动售货机走了几圈后,才慢吞吞地从红色的袋子里掏出5块钱,然后买了一瓶1块钱的矿泉水。梁发鑫说,早上从家里出来后忘记带水了,由于走的路太多,加上天热,与同学商量了好久,才决定买瓶矿泉水喝。“到现在才卖了五六份报纸,而一瓶矿泉水就要1块钱,得卖10份报纸才能赚回来。”梁发鑫摇着头说。

随后,记者在泰安市人才交流市场附

近的一座大楼前遇到了11岁的报童史泽豪。谈起几天来的卖报体验,史泽豪说,他以前每天都要吃零食,现在这个习惯已经消失了。以前他经常每天花10多块钱买饼干和雪糕,现在懂得赚钱不容易,不再向父母开口要钱买零食了。“现在我喝的水都是家自带的,给朋友买雪糕可以,自己买就舍不得了。”史泽豪说,他以往一天买三支雪糕吃的日子再也不复返了。

采访中记者发现,像苑青青、梁发鑫、史泽豪这样开始为花钱“斤斤计较”的报童不在少数。“从来没有走这么多的路,最近得腿都疼。”报童臧桂宝不顾手上的铅墨,擦着额头的汗水说,“自己挣的钱真是舍不得花。”臧桂宝笑着说。



7岁报童巩岱林兴奋地手拿报纸在车站口跑来跑去。

本报见习记者 赵苏炜 摄

第二期报名首日 迎来 80 多名学生

本报泰安7月18日讯(记者 王颜) 18日,“报童营销秀”第二期活动开始报名。当天,就有80多名小学生报名参加。

18日,11岁的报童高远在妈妈的带领下来到了泰安报童报名点时,他表现得异常兴奋。“我真希望明天就能上街卖报。”高远围在报名点工作人员身旁,急切地询问着。高远的妈妈说,她早就关注这个活动了,由于前一段时间太忙,错过了第一期报名时间,最近几天,她一直关注对报童的报道,看到前几天刊登出第二期“报童营销秀”开始报名的消息后,她就一直在等给孩子报名。

从18日开始,第二期“报童营销秀”活动开始报名。报名首日,泰城、新泰、肥城三地共有80多名学生报名参加。如果参加第一期“报童营销秀”的小报童想继续参加第二期的,请直接到报名点报名。

◆报童必读:

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。另外,中国人民保险有限公司泰安中心支公司作为该活动的协办单位,为参加活动的报童提供保额2万元的人身意外伤害险和保额5000元的意外伤害医疗保险保障。

“报童营销秀”招募报童以中小小学生为主,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。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。

泰安报名地点:长城路时代明珠大厦12楼齐鲁晚报办公室。咨询电话:18653881078、18653881003。

新泰报名地点:新泰市府前街新泰电业宾馆4楼;齐鲁晚报新泰专题部。咨询电话:18653881019。

肥城报名地点:肥城泰临路上海世纪城302室;齐鲁晚报肥城专题部。咨询电话:18653881021。

每日星

今日出镜: 耿文杰 年龄 14岁

五天卖报 580 份

立志冲击第一名



耿文杰抱着150份报纸从邮局走出来。 本报见习记者 赵苏炜 摄

“我的目标是做金奖里的第一名。”作为老报童的耿文杰,在“报童营销秀”开始的前五天时间里,一共卖出了580份报纸,暂居排行榜第一名。

18日,报童耿文杰一手抱着一摞报纸,一手拉着一个装满报纸的小推车,从领报点走出来。作为去年“报童营销秀”的老报童,耿文杰不仅坚持参加完去年的两届“报童营销秀”活动,并最终获得了银奖。今年,颇有自信的耿文杰为自

己定下了夺冠的目标。耿文杰说,由于金奖有三个,所以他的目标就是金奖的第一名。

由于去年因为卖报而成为好朋友的几个伙伴今年都有事不能参加,耿文杰便拉来了自己的好友任硕,两人相互搭着肩,说好比试一番。“有压力才有动力啊。”耿文杰说。

既然决定拿第一名,自然要比别人更加努力,卖报这五天时间里,耿文杰和任硕每天都是五点出门,领完报纸就沿

着东岳大街一路向东,有时去下河桥附近的商圈,有时去各个批发市场,嘴甜腿勤,不到11点,100份报纸就销售一空了。耿文杰还要去附近的小区转转,正午前后,150份报纸就销售一空了。

“这两天先练练手,过两天再加量。”耿文杰说,因为订的报纸多,插报耗费的时间也多。他决定,明天再早一点起床。

本报记者 刘慧娟

○来信照登

女儿体会到挣钱的艰辛

报童家长 李梅

女儿是一个比较内向,不善交流的小女生,给她报名参加“报童营销秀”这个活动,就是想借机让她锻炼一下,没想到确有收获……

18日上午10点,女儿预订的30份报纸就全部卖完了,女儿很有成就感,兴高采烈地回到

家,让我帮她数数她赚的钱,并要求我给她买个冰激凌。我说:“自己赚钱了,以后可以用自己赚的钱买需要的东西。”她接着问我:“那我今天赚了多少钱呢?”我告诉她赚了3元钱,她简直不相信自己的耳朵,还不够一个冰激凌的钱!我借机调侃她,

你可以买一元一支的雪糕呀!只见女儿右手拿着两元钱,左手拿着一元钱,两只手把钱拿出来又放回去,心事重重的样子,接着,她抬起头目光坚定地告诉我:“妈妈,我不吃了,我留着明天多订几份报纸。”然后把钱袋好放在了包里。

我感觉女儿忽然间长大了,懂事了。短短的两个小时卖报体验,就让她体会到了赚钱的艰辛。是啊,一丝一毫,当思来之不易;一粥一饭,当念物力艰难。很感谢这次活动,给孩子带来一次别开生面的教育。

本报记者 侯艳艳 整理

卖报啥滋味

微博秀出来

自从公布了本报官方微博的网址之后,有报童在微博上发表了自己的感受,18日又有一些报童参与进来。

侯文杰:卖报第一天,我的脚就被磨破了,妈妈说让我在家休息不要出门了,可是既然参加了活动,就要像其他小朋友一样坚强,我选择了坚持。几天时间过去了,我渐渐习惯了每天早起,每天对人微笑,我一定要坚持下去。

梁奕宸:我今天卖报时遇见了四个卖西瓜的叔叔,他们买了我八份报纸哦,太给力了!这几天卖报经历让我变得开朗了,大方了,同时也学会了怎样与人沟通。和其他小报童在一起卖报也不觉得累,非常快乐,开心极了!

韩凯森:这几天卖报纸卖得一天比一天快了,我从中找到了一些技巧与大家分享:早餐餐厅门口、小区门口、还有公

交车站牌……这些都是好地方。这几天虽然很辛苦,但是我感受到了劳动的快乐!我也学到了与陌生人沟通的方法。小报童们,我们一起努力吧!

本报官方微博网址 http://t.qq.com/jinritaisan,在找人中查询“齐鲁晚报-今日泰山”的名称点击收听,广播自己的声音即可。

本报见习记者 白雪 整理

SRX
运动型豪华SUV

纵横 忠于自由



泰安骏大凯迪拉克品鉴中心

地址: 泰安市泰东路泰山国际汽车城(南外环西首) 品鉴专线: 0538-8578444

