



“我的目标不仅仅是一张证书”

第一期活动结束,报童们坚持到最后

本报泰安8月1日讯(记者 王颜)“虽然卖够15天就能拿到社会实践证书,但我的目标不仅仅是一张证书,我的目标是坚持到最后,做到有始有终。”一名报童说。第一期“报童营销秀”马上结束了,许多报童坚持到最后一天。

8月1日早上7点左右,记者在泰山大街松园小区附近见到了报童张绍港,他一手拉着盛放报纸的行李包,一手拿着几份报纸向路人推销。“每天早上都能看到这孩子到这里卖报纸,真是不容易。”一位在路边休息的老人

说,她家就在附近,张绍港已经在这里卖了半个多月的报纸了。采访中记者了解到,从开始卖报到现在,张绍港从来没有放弃过一天。“我卖得比较少,以前每天30份,活动马上结束了,我也给自己增加了工作量,现在每天卖45份。”张绍港笑着说。

在大润发超市附近,报童陈继翔也在忙碌着卖报纸。“只要卖够15天就能得到社会实践证书,但我的目标不光是一个证书,我还要检验一下自己,到底能不能坚持到最后。从目前来看,我还是很有潜力的。”采访中,报

童陈继翔地说:“我也坚持了20天了。”同样在大润发附近卖报的报童宋禧雨说,虽然每天卖报数量不是很多,但是她坚持下来了。最热的几天她也没有放弃,因为她觉得做事就得有始有终,不能半途而废。

“你们招募的报童真的很合格,每天都能在街头看到他们,厉害!”银座商城东岳店附近的门头房店主说。按照活动规定,只要参加15天以后,卖够300份报纸的报童就能获得社会实践证书,然而在采访中记者了解到,大部分报童都坚持到了最后。



报童张绍港每天坚持卖报。本报记者 王颜 摄

今日出镜:曹子怡 年龄:10岁

几乎走遍了肥城市区每一条街



曹子怡在医院里卖报。本报记者 王颜 摄

最近一段时间,走在肥城市区街头,一定会看到一个身穿黄色T恤衫、又高又瘦的女孩。她穿梭在人流中,极力推销着手中的报纸,有时一天的卖报时间达到8小时,她就是报童曹子怡。

8月1日一早,曹子怡向往常一样领取报纸,不过今天

的任务量是300份。按照事先规划好的路线,曹子怡和妈妈先在街头卖了一会报纸,然后将“阵地”转移到医院、在院

卖得差不多了,又到市区商场、快餐店等地方卖报。曹子怡的妈妈告诉记者,随着活动接近尾声,曹子怡给自己设定的目标也越来越高。

“从开始的几十份到现在的300份,明天她又让订了312份。”曹子怡的妈妈心疼地说,肥城的卖报环境比起泰城来可能要稍逊一些,有时候要想卖完二三百份报纸至少需要8个小时。但孩子没有怨言,不管报纸多少,都坚持卖完。“有一天晚上,孩子突然上吐下泻,一直折腾到零点,本来以为第二天她不会卖报了,没想到她还是坚持领报纸,上街卖报。”曹子怡的妈妈

说,现在孩子走到哪里就将报纸卖到哪里。前几天带着孩子去泰城花样年华景区玩,曹子怡居然拿着未卖完的报纸到那里去卖了。“为卖报纸,真是几乎走遍了肥城市区。”曹子怡说,付出就有回报,到目前为止,卖报数量的排名在整个肥城地区处于领先。她打算将卖报赚来的钱存到银行,一方面做个纪念,毕竟这是她通过自己劳动赚取的第一桶金。另一方面父母也希望她能从此第一笔收入开始,学会理财。

本报记者 王颜

支持了报童,也招揽了生意

快餐店每天买十份报纸

本报泰安8月1日讯(记者 王颜)“每天我都从固定的报童那里订几份报纸,这样做既能帮他减轻负担,也为我们招揽了顾客。”8月1日,在儿童医院附近开餐馆的老板说。

1日上午8点左右记者看到,报童陈继翔特地数出10份报纸放在了购物袋中。卖完其他报纸后,陈继翔拎着包起身要走。记者向前询问为什么要留下10份报纸时,陈继翔解释说,他家住在儿童医院附近,有一次他在那里卖报纸,正好被一家快餐店的店主看到了,当即店主买了他两份报纸。从此以后,他就每天给那家快餐店留下几份报纸。“刚开始是2份,后来又成了5份,最近两天增加到了10份。”陈继翔说。

记者跟着陈继翔乘坐公交车来到这家快餐店,将10份报纸交给了店主。采访中店主告诉记者,刚开始看到报童在街上卖报很不

容易,就买了两份。没想到报纸放在店里,引来不少来用餐顾客的注意,有的顾客趁着等菜的时间就看报纸。“有时候免费给顾客看,如

果顾客想要,也卖给他们。”店主说,订购报纸不仅支持了报童,也能让吃饭的顾客不再干坐着等菜,真是一举两得。



快餐店老板每天要买10份报纸。本报记者 王颜 摄

第二期报童营销讲座 今日举行

时间:上午9点,地点:东岳中学北院

本报泰安8月1日讯(记者 王颜)2日上午9点,本报联合泰安市嘉信汽贸有限公司举办的“报童营销秀”第二期活动的营销讲座,将于东岳中学北院举行。届时,来自泰山医学院管理学院市场营销教研室的主任王滨老师将给报童传授营销知识。

“报童营销秀”第二期活动报名已经截止,但还有家长通过电话想报名参加。电话中,市民张女士说,她刚刚看到关于

报童报名的信息,想给孩子报名参加。得知报名已经截止后,张女士遗憾地说,想以个人形式到邮局给孩子订报纸,然后让她每天上街卖报,体验一下这种感觉。

在此,提醒报名参加第二期活动的泰城报童,8月2日上午8点40分,请报童到东岳中学北院大礼堂领取服装、雨伞、书包等装备。上午9点,泰山医学院管理学院市场营销教研室主任王滨老师给报童讲授营销知识。

来信照登

大家给了我坚持的勇气

泰安报童 苑青青

今年暑假,是一个不同寻常的暑假,因为我报名参加了“报童营销秀”活动。今天是8月1日,是活动的第19天,更是一个值得高兴的日子,因为今天我卖的报纸正好达到了1000份。爸爸妈妈答应给我买向往已久的电脑学习机,算是对我的祝贺和奖励。

高兴之余,我不禁回想起我卖报的一幕幕。7月14日是活动的第一天,从邮局领到了报纸,心里又高兴又紧张。在妈妈的鼓励下,我大胆地跟一位做生意的老板说:“叔叔,买份报纸吧?”他微笑着对我说,“好呀,小姑娘,买一份吧”。从叔叔手里接过五毛钱的时候,我心里别提有多高兴了。好的开头就是成功的一半,这给了我极大的信心。然后我就沿着灵山大街一路叫卖,中间也碰过很多钉子,又累又饿的时候,我还掉过眼泪,好在有妈妈的鼓励,我鼓起勇气去人更多的地方。一个多小时后,30份报纸终于全卖光了。

回到家,妈妈和我总结了

好多经验和教训。在接下来的日子里,我不再满大街乱跑,而是有重点地围绕着公交车站、早茶点去卖,还买了一个扩音器做宣传。成功率高了,也没有那么辛苦了,每天基本上就是一到两个小时就全部卖完。

我卖报最大的一个体会就是“凡事在于坚持,坚持就是胜利”。当热得满头大汗时,当我走得腿脚发软时,当我的膝盖不小心磕伤了时,当一次又一次被拒绝时,我也曾经想过放弃。在这里要感谢我的妈妈,是她一直远远地跟着我,教育我、鼓励我,让我坚持了下来,完成了我们自己制定的过千份的目标。

还有就是来自大人物的理解和帮助让我很感动。有些爷爷奶奶主动买我的报纸,有的叔叔阿姨还特意买两份,有的还故意多给钱。还有一些好心人嘱咐我注意安全,教我怎么卖报,去哪里好卖。正是他们的鼓励,才给了我信心和力量,让我完成了这次报童营销秀的社会实践活动。

卖报啥滋味 微博秀出来

自从公布了微博网址之后,许多报童和市民在微博上发表了自己的感受。

王雨亭:8月1日早上,我在火车站卖报,前面一位叔叔在买别的报童报纸时,急急忙忙中掉了五十元钱,他并没有发现,别人也都没有看见,我路过捡了起来,追上那位叔叔还给他。为了感谢我,这位叔叔要买走我手中的报纸,我没卖给他,因他已买了一份了。

杨圣达:每天起早贪黑,辛

辛苦苦地卖报纸,渐渐喜欢上了卖报,辛辛苦苦地劳动充满了幸福。

赵军:“报童营销秀”活动,激发了孩子内在的潜质,学会开朗,学会与人交流,学会锲而不舍的精神,学会在磨难中生存,孩子们都是好样的。

微博网址: <http://t.qq.com/jinritashan>,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