"峰辉建材杯"营销秀
主办:齐鲁晚报 枣庄峰辉建材有限公司
今年暑假 我们天天向上

中途参加活动却出手不凡

小哥俩一天卖了120份报纸

小哥俩一天卖报120份。 记者 杨霄 摄

本报枣庄8月24日讯(记者 杨霄)"我们是中途参加的营销秀活动,现在孩子们每天的积极性都很高,一大早就爬起来了。"卓一凡的妈妈周芳告诉记者。

卓一凡和周子卿是一对表兄弟,在营销秀开始之后,看到很多孩子在街上卖报纸才决定参加的。"看到小朋友都卖报纸,还穿着一样的衣服,觉得挺有意思的。"卓一凡告诉记者,24日是他们参加活动的第七天,刚开始第一天买10份,然后每天加10份,"昨天和今天都是每人60份报纸。"

周子卿的妈妈严女士告诉记者,"我们家的孩子还算比较外向的,他参加活动的主要目的就是想靠自己的能力赚钱,然后把钱捐出去。所以现在他总是想在最后几天多卖点,多挣点钱。就算不多,也想表达一下自己的心意。"

在采访中,记者发现卓一凡的妈妈一直开车远远地跟着。每到一处汇合点的时候,总会询问好孩子们下一步到哪里去卖报纸,然后算好时间,过一段时间就去接他们。"基本上全靠他们自己卖,我们都没有刻意地告诉孩子哪里人多之类的。经过他们自己判断之后选的地点一般都会有他们自己建立起来的联系,也会有老主顾。"

家长周芳寄语小报童:

成功就要付出汗水

在采访过程中,卓一凡的妈妈周芳针对本次营销秀简单谈了一下自己的看法。

"我觉得通过让孩子主动接触陌生人,主动与他人沟通,能够让孩子更外向更勇敢一些。但是,我很不赞同那种一下买去同一个孩子好几份报纸的行为。每天这样走街串巷地卖报纸,孩子们体会到的是挣钱的艰辛。一下买去很多份,他们就会有一种惰性滋生,而且孩子会觉得卖出去很简单。最考验孩子的就是每天所有报纸都卖完了,手里只剩下一份的时候孩子是最难突破的。因为只剩一份,他心里会很急躁,想赶快回家。有的孩子也许会想,反正就一份了,带回家吧。这样孩子在今后的生活中遇到一点小困难就会想退缩,这样下去不会有长进。所以,我希望我的孩子在此次营销秀活动中能真正体会到,要想成功,一定要付出汗水。成功的道路上没有捷径可以走,只有脚踏实地地走好每一步。"

本报记者 杨霄

全卖完了!

24日,滕州市的小报童们仅用了一个半小时就把报纸销售一空。小报童们纷纷表示,营销秀活动使她们成长很快,报纸也卖得越来越得心应手。图为小报童们拿着已经空了的袋子向记者展示成果。

本报 记者 马明摄

小偏方治咽炎 治一个好一个
咨询电话:0632-6997488
销售地点:康维大药房(解放北路立新小学大门北侧)

参蛾口服液:增强机体营养力、摄住力、排泄力
30、40、50、60岁的
男人都需要
肾腺双清 恢复三力,真爽!
增强排泄力
增强摄住力
增强营养力
前列腺炎、前列腺肥大、增生 揪出凶手的"老窝"
拯救前列腺,肾毒、腺毒一起清
9.9元/瓶 前列腺万人救助 最后三天
参蛾口服液 原价:59元 补贴救助价:9.9元/瓶
买30送20 买60送60
健康热线:0632-6997488
经销地址:
枣庄康维大药房(解放北路立新小学门北侧)
滕州养生堂(人民医院向西50米路北五洲正对面)