本报暑期营销秀今天颁奖

34名小报童将成“营销小明星”

本报枣庄8月28日讯 (记者 杨霄)29日上午9点半,由本报与峰辉建材有限公司联合主办的“峰会建材杯”天天向上暑期营销秀将在枣庄市正天影城举行颁奖仪式。经过11天的角逐,34名小报童将成为今夏“营销小明星”。

26日早上7点半,记者来到齐鲁晚报今日枣庄发行部,看到很多小报童早早地来到报社领报纸,还有不少小报童已经领过报纸离开了。“今天是营销秀的最后一天,早领完报纸可以早卖完。”小报童贺文聪告诉记者,为了最后的冲刺,前一天就计划要早订报纸、早去卖报纸,之前由于自己去晚了,很多“老主顾”都被别的小报童抢去了。

“之前卖报纸一直都很顺利,希望今天能和之前一样,但是为了保险起见,我和妈妈还是决定早点来领报纸。最后一天了,早卖完早安心。”潘 如边整理报纸边告诉记者。“不参加这个活动,不知道孩子原来这么有毅力,孩子每天坚持来领报,报纸不卖完就不休息,看到孩子这样坚持我很感动。”小报童沪双源的姐姐说,很感谢这次活动增进了家长和孩子之间的感情,也希望齐鲁晚报今日枣庄以后能多举办这样的活动。

本次营销秀活动结束后,根据参赛者卖报数量和其他表现,评出齐鲁晚报营销金奖1名、银奖5名、铜奖10名,金奖奖励600元,银奖奖励300元,铜奖奖励100元,并颁发证书,同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名,并颁发证书和参赛纪念品。

29日上午9点半,颁奖仪式在枣庄市正天影城3号影视厅正式开始,请小选手们务必在9点20前赶到会场,提前进入会场入座。

每日一星

沪双源:

卖报成了我美好的回忆

11天的卖报经历,使每一位参加活动的报童都有了自己的收获,这也许是他们人生中第一次经过自己努力获得的财富。沪思琦告诉记者,弟弟沪双源在此次活动中的变化让家人感到欣慰。

26日上午,卖报纸的最后一天,在长途汽车站,记者看到沪双源一直很主动地向来来往往的市民推销报纸。

“孩子本来有点内向,见到陌生人就害羞,不怎么爱说话,这也是我们让他来参加这次活动的原因之一。卖报的这几天,每天都跟着他,发现他正在慢慢的主动与陌生人交谈,让人家来买他的报纸。”沪思琦告诉记者。

活动的这几天,报童们共同经历了令人窒息的酷暑,淅沥烦人的小雨,心情舒畅的秋风。天气是多变的,但是这没有改变孩子们想要卖报纸的决心。“每天他都会对我说:‘姐姐,早点睡觉,明天还要上班。’每天很积极的订下明天的报纸,早晨很早就起床,好像这是他的神圣使命一样。”姐姐沪思琦说。

谈起陪弟弟卖报纸的经历,沪思琦感触颇多,“记得那天,雨下得不大却很恼人,淅淅沥沥一直就没停过,沪双源那天定了40份报纸,这是个挑战,既不能弄湿了报纸,还得快点卖出去。开始没有人愿意买报纸,很多人都在忙着赶路。这让他受到了挫折,自信心也受到了影响,甚至有了放弃的打算。经过家人对他的鼓励,他明白了做事不能半途而废的道理,重新打起精神,继续他的‘工作’。虽然那次到了中午12点多才卖完,但是意义却很大。”

最后,沪思琦告诉记者,想通过短短的几天就有很大的改变也是不可能的,但是看到这一点点的转变,也会让家长心里由衷地高兴。沪双源报纸卖得不是最多的,其实家人们并不在乎他卖了多少份,而在于通过卖报纸他收获了多少东西,留下了怎样的回忆。在这个暑假里,他所收获的应该是与家人在一起的和谐快乐,与人交谈的技巧,以及童年经历的美好的回忆。

▲正在卖报的沪双源。 记者 杨霄 摄

卖报日记

我,一个快乐的小报童!

我来自于滕州市北辛中学七年级六班,在暑假里参加了齐鲁晚报天天向上营销秀活动,这次活动使我懂得了很多……

每天顶着烈日奔跑在大街上,起初的时候一小时也就只能卖出去一份报纸,经过反思我觉得并不是客观的原因,而是我缺少自信。第二天,我怀着兴高采烈的心情去卖报,销量果然比头一天好得多,但也不太满意,但我坚信有付出就会有回报。第三天我满怀自信地走上了街头,望着满街的人流,我满怀信心地想自己一定会成功的,果然功夫不负有心人,通过前两天总结经验我已经在一个半小时内卖出去了二十份报纸,并且我还有不少回头客呢。看着那一把把零钱,我欣喜若狂地跑回了家。

我把这个好消息告诉了爸爸,爸爸意味深长地说:孩子,你的表现很出色,只要有付出就会有回报。我似懂非懂地点了点头,并跑回自己的房间。哦,原来这意义在于我用自己的汗水换来了别人的快乐。俗语说:送人玫瑰,手有余香嘛,我的心里乐开了花。第四天、第五天从此以后我都能轻松地把报纸卖出去,再也没有灰心过。

我非常感谢齐鲁晚报此次活动,使我体会到了赚钱的不容易以及卖报的快乐! 小报童 周宇

报童回首卖报经历

红旗小学五年级二班周子卿:这是我第一次赚钱,也在卖报过程中,知道了钱的来之不易,虽然赚钱很辛苦,但是能捐给困难的儿童我却很快乐。

立新小学四年级七班卓一凡:我今年9岁了,第一次独立赚钱,体会了卖报过程中的一些困难,面对那些挫折时,我曾经想过放弃,但是我坚持了,所以我胜利了。

立新小学贺文聪:卖报纸的这几天我有个最大感受就是,千万不能有“一口吃个大胖子”的想法,一天不可能卖那么多的报纸;也不能不听家人的劝告一意孤行,这样固执己见会错过很多好的销售时机。 杨霄 整理

暑期营销秀最后一天

报童多订报 忙“冲刺”

本报枣庄8月28日讯 (记者 杨霄)8月26日是暑期营销秀的最后一天,很多小报童选择在这一天多订报,早去卖报纸,希望在最后一天能在总数上完成一次“冲刺”。

26日早上7点半,记者来到齐鲁晚报今日枣庄发行部,看到很多家长早早就赶来,正忙着分报纸,而在现场很少看到小报童的身影。“希望在最后一天能有个突破,毕竟有几天没订报纸,想让她赶上大家的进度,只能今天努努力了。”潘 如的妈妈边分报纸边告诉记者。

记者发现,多数家长给孩子订的报纸的数量,还是和前一天一样。“不想让孩子刻意追求最后的结果,毕竟这个过程才是最重要的,希望将来提起这次活动,孩子想到的是卖报的过程和艰辛,而不是挣了多少钱。”一位家长告诉记者。记者看到卓一凡的妈妈周女士正忙着分报纸:“今天订的数量和昨天一样。平时都是分完再去卖,但是考虑到今天是最后一天,肯定会有很多孩子提前去卖报纸的。所以今天我和孩子的表哥在这里分报纸,让孩子和他舅妈带着分好的一部分报纸先去卖了。”

营销秀活动总结:

收获很多,谢谢了!

在卖报期间,我们卖出一份份报纸,迎来的都是一份份鼓励,一份份希望。

11天的时间,给我们一个平台,展试自我,更加锻炼我们,使我们成长。也懂得父母挣钱是多么不容易,奖金并不是目的,目的是让我们拥有更早踏入社会能力,拥有独立工作能力,适应社会大环境。

最后,我要感谢记者姐姐11天为我们这些小报童们东奔西跑,更要感谢齐鲁晚报和峰辉建材有限公司给我们这次机会,感谢你们。 杨霄 整理

CUCC

也谈食品质量安全问题

郭明铃