



首秀日,小报童用自己的双手挣得人生“第一桶金”

只要努力,就没有什么不可能



小报童们卖报先从插报学起。
本报记者 段学虎 摄

小选手当“老师” 教伙伴整理报纸

本报8月3日讯(见习记者 解岩)

3日上午6点30分,“理想之城”杯暑期营销秀的小选手们早早地就来到了东城领报点领取报纸。小选手们按捺不住心中的兴奋,叽叽喳喳的交流议论着卖报纸的乐趣与经验。

6点50分,小选手们开始正式领取报纸了。在工作人员的帶領下,小选手们开始学着整理报纸,“一份齐鲁晚报,再来一份黄三角早报。”小选手们一边插报纸一边念念有词,很快就将一份一份报纸整理完毕了。

而已经完成插报的小选手则自愿担当起了其他小选手的“老师”,教小伙伴整理报纸。孩子们边整理报纸边兴致勃勃地议论着下一步要去哪里卖报纸的问题。虽然早上天气闷热,小选手的额头上也已经渗出了一颗颗汗珠,可是依然没有挡住孩子们激动的心。就这样,两千余份报纸在小选手们的默契中很快就整理完毕。

整理完报纸后,一张张小脸上露出了灿烂的笑容,小选手们为期十天的报童营销秀就这样正式拉开了帷幕。希望小选手们在这次的活动中,可以积累失败的经验,体验到成功的乐趣,明白付出与回报的道理,为自己的童年留下一段特别的回忆。

本报8月3日讯(记者 李沙娜)“快点,赶紧来数报纸。”3日早上,黄三角早报与高速绿城·理想之城联合举行的“理想之城”杯暑期营销秀迎来首秀日。小选手们个个摩拳擦掌,跃跃欲试。据了解,尽管3日东营局部地区有降雨来袭,但这丝毫没有浇灭小报童们的热情,据了解,不少选手半个小时左右就挣得了20元的“启动资金”。

3日早上7点左右,已经有小选手在领报点排队等候了。领到报纸后,数报纸、插报纸、准备好零钱包,小选手们便在家长的带领下带上报纸上街了,小选手们立马变身成了“卖报小行家”。领取到报纸的小选手们有的结伴而行,“组

队”寻找着自己的“战地”。小选手包永超和表哥高泽宇决定搭伙卖报,他们边走边寻找买家,还不时互相探讨着每一个顾客的反应。“我们卖报的钱虽然属于自己,但在一起搭伙还能商量一下策略,互相学习一下卖报经验,所以也不存在之间的竞争。”

只要努力,相信每一位小报童都能收获到很多。在卖报的过程中,小选手们肯定会遇到不同的困难,但只要凭着自己的毅力,勇于克服困难的精神,收获的就不仅仅只是“第一桶金”。语言表达能力、与人沟通能力、克服困难的能力,这些都将是无形中给予你的。

另外,如果你想参加本届报童营

销秀,现在就可以报名,领取主办方为选手们准备的T恤、帽子、告知单及游泳券,但首日的“启动资金”也就是20份免费报纸将不再附赠。

本届报童营销秀的报名方式如下:1、拨打本报热线0546-8065000报名,说明选手姓名、年龄、学校及家长联系电话。

2、通过黄三角早报官方微信平台报名:关注黄三角早报官方微信,直接回复“报童营销秀”,按要求填写表格报名。

3、加入黄三角早报小记者QQ群292283664,说明参加报童营销秀,留下选手姓名、年龄、学校及家长联系电话。



轻轻松松一份报纸出手了。
本报记者 段学虎 摄

□报童心得 我是快乐小报童

早上,我和妈妈在黄三角早报社领了20份报纸后来到了早市。

一位认识妈妈的阿姨看见了我说:“你家的宝贝真棒都能出来卖报纸了,我买一份吧。”说着就从兜里拿出了10元钱,“不用找了。”妈妈赶紧说:“不用啊,一块钱就行了。”阿姨就递给了我一元钱。我很高兴,因为我终于卖出了我的第一份报纸。

我继续往前走,走啊走啊,看到了一个停车站点。我对妈妈说,“妈妈,我们到那里去卖报纸吧!”妈妈说:“为什么?”我说:“因为在站点上有很多人等车,闲着没事会看一下报纸挺不错。”我和妈妈穿过马路走到了等车的叔叔面前,“呀,卖报纸啊!”一位叔叔说,“我要两份。”一下就要了两份啊,我感到很兴奋。叔叔接过报纸后给了旁边的叔叔一份,他们不住地点头称赞我。我觉得在站点卖的报纸最多了。

我又在124站点看到了一位等车的老奶奶,我就卖给她一份报纸,奶奶笑着说:“其实,我不看报,但孩子这么辛苦,我就买一份吧。”边上等车的一位阿姨也买了一份。

接着我看到坐在路边卖瓜的一家人,我从后面走过来问他们需要报纸吗,爷爷说:“我们买两份!一人一份!”我就给了他们一人一份。

二十份报纸,今天一上午我就快卖完了,真开心!

海河小学 二年级二班 孙英杰
指导老师 卜兰兰

□报童风采

小报童祝子良30多分钟卖完20份报纸

他要把10天报款捐给贫困儿童

“我的第一个顾客是在公交车站遇到的,那位穿紫色衣服的阿姨,她买了我一份报纸后,我特别开心,而且我更有信心了。”10岁的祝子良虽然是第一次卖报纸,但20份报纸对于他来说好像很轻松,因为30多分钟,他就将20份报纸成功出售完了。

祝子良的妈妈说明,早上跟孩子在领报点领上报纸就往单位赶了,孩子就在他单位附近卖报,“让孩子卖报主要是想锻炼一下他,他以前没有参加过什么社会实践活动,我们家长也从来没有看到过孩子在这方面的才能。没想到今天报纸一拿到手,他就卖得这么快。我想,虽然第一天很顺利,但以后卖报过程中肯定会碰到顾客不买账的情况,我希望他不要因此而沮丧,要鼓起勇气迎接活动中所有挑战。我相信,参加完10天营销秀后,孩子一定能够在以后学习和生活中,学会很多,包容很多。”

祝子良说,他主要选择在早餐点、公交车站卖报纸,“我觉得边吃早餐边看报纸是个挺不错的选择,吃完早餐也就浏览完当天的新闻了,既省时又省力。而且,看报跟看手机相比,报纸不容易让人近视,更有助于放松眼睛。”说起读报的好处,祝子良就停不下来了。他说,在卖报的时候也会有人不买报纸,但他一点也不会受到影响,“妈妈说这是给我制造的小困难,我要勇敢地克服,最后我成功了。”

祝子良说,他有不怕困难的拼劲。卖完20份报纸后的祝子良已经喜欢上了卖报。他说:“我跟妈妈商量了,我卖完报纸后,要把所有卖报纸所挣的钱捐给贫困儿童,用我的劳动所得来帮助他们,我觉得会更有意义。”祝子良说,他每天早上都要早早地来领报纸,坚持卖完10天,为贫困山区的孩子挣更多的钱。

本报记者 李沙娜