



“理想之城”杯暑期报童营销秀

2015年8月7日 星期五 见习编辑:纪楠 美编:陈惠芳

本报暑期营销秀进行中,继续接受报名

小报童们,本周六下午3点去理想之城“打水仗”

本报8月6日讯(记者 李沙娜) 本报“理想之城”杯暑期营销秀开始4天了,截至目前,东西城已经共有200多名小报童参加。为了给报童们提供一个集体休闲娱乐的机会,本周六下午3点,小报童们集体相约理想之城百合园,一起在游泳池内“打水仗”。

据了解,为了能让小报童们集体消暑,玩得开心,本报为每位参加营销秀的小报童准备了水枪,于本周六下午3点到达理想之城后,小报童可按照领报编号领取水枪,并参加主办方举行的

“水枪大战”。

同时,本届暑期营销秀活动时间已经过半,活动得到了不少家长的支持。即使妈妈每天很早起床给孩子做早餐,也会按时带着孩子领报;即使看着孩子累得满头大汗,需要爸爸给予帮助,家长也鼓励孩子坚持;面对不买报纸的顾客,孩子受到委屈,妈妈虽然心疼却依然给孩子鼓励;面对孩子卖完报纸后脸上露出的笑容,妈妈心里已经乐开了花。

“今天有顾客还问我,妈妈是不是我的亲妈妈。”小报童张紫藤被误认为是被

拐来做苦力的孩子,这让家长和报童都哭笑不得。

“有个顾客不买报纸,还跟我说难听的话,我很委屈就哭了。”小报童高泽宇眼圈都红了,还是坚持卖完最后的3份报纸。

面对种种困难,参加营销秀的孩子用自己的实际行动证明着自己。希望读者及市民看到这些孩子们时,不要对他们恶言相对,别为了嘴上一时之快伤害一个孩子幼小的心灵。您可以不买报纸,但不要无意中剥夺了孩子磕磕绊绊走进

社会的权利,也不要因为一块钱打破了孩子对美好社会的向往。

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,注明参加报童营销秀,及选手姓名、年龄、学校、家长联系电话。



牛文政在销售报纸。 本报记者 段学虎 摄

刘慧孜成黑马 一天卖出200多份报纸

本报见习记者 解岩

“阿姨阿姨,要不要买份报纸啊。”刘慧孜面带微笑地向明月市场里来往的行人推销着报纸。十岁的刘慧孜虽然是第一次参加报童营销秀,可绝对算的上是一匹黑马,她今天卖出的报纸足足有230份。

“妈妈教给我,对人们说话要很温柔很热情,即使别人不买我的报纸,也要有礼貌,面带微笑跟他们说再见。”刘慧孜开心的告诉记者,“有叔叔阿姨买了报纸还会跟我说他们支持我,让我加油,我可开心了。”今天的连绵细雨,给小选手们的卖报活动增加了不少难度,可是刘慧孜不怕,“下雨天卖报纸很辛苦,人少了,路也不好走了。可我相信自己能坚持到底。我要用赚来的钱给爸爸妈妈买礼物,还想给刚出生的小侄子买礼物。”

这次活动,刘慧孜可是得到了全家人的支持与帮助,她的爸爸妈妈更是担当起了“报纸中转站”的重任,

他们会替不能亲自到报社的小选手领报纸。“这是今天三个孩子的报纸,加上刘慧孜的一共有270份报纸,”刘慧孜妈妈指着三摞厚厚的报纸笑着说,“这几个孩子都是育才小学,又是好朋友,当时看到报童营销秀的活动通知就一起报名了。其他的家长都忙,我们正好有时间,就顺带着一起给孩子们捎回来了。”

刘慧孜的妈妈告诉记者,第一天卖报纸的时候刘慧孜的成果并不好,“她不好意思开口,报纸就一直卖不出去。好在孩子适应能力比较快,第二天就好多了。那天卖出50份报纸以后是一路蹦着回来的,别提多开心了。”

“刚开始觉得天热,不愿意让孩子卖,”刘慧孜的爸爸有些不好意思,“后来看到她热情高涨,我也不知不觉的就开始支持她了。毕竟是一件好事,可以锻炼孩子的人际交往能力,希望她可以坚持下去,努力到底。”

一份报纸就是一块钱 做一个诚信的小报童

本报见习记者 解岩

“今天卖100份很轻松,我上次参加的时候一天卖过150份呢。”今年11岁的牛文政是第二次参加报童营销秀了,他对自己可是相当的有信心。“从报社领完报纸我就赶快往安兴的早市赶,人可多了,大家都愿意买我的报纸。但是今天下雨了,早市没开,我就去了明月市场,还是卖掉了好多。”说起卖报纸,牛文政得意地出了自己的生意经,“我一般会找年轻的叔叔阿姨卖报纸,因为上了年纪的爷爷奶奶大都会因为眼睛看不清拒绝我。妈妈还告诉我要面带微笑,给自己一个好心情的同时也能把好心情带给别人。”

牛文政妈妈告诉记者,牛文政是个脾气挺急的孩子,“一开始,他情绪波动挺大的,报纸卖出去就会很开心很有动力,卖不出去就很难过不想卖了。现在时间长了,情绪波动也没有那么大了,报纸卖不出去也不会闹脾气,自

己踏踏实实的继续努力。”

“有一次我卖报纸的时候,一个姐姐一份报纸给了10块钱,我说一块钱就可以了,姐姐执意要给十块钱,我就又给了姐姐九份报纸。”牛文政说起自己的卖报经历很是自豪,“刚开始卖报纸的时候,有两三个人拒绝我就会很沮丧,现在就算有很多人拒绝我,我也能继续开开心心的卖报纸,因为我通过卖报纸懂得了一个道理——做事不能一下子成功,得有耐性,坚持下去。”

“上次卖报纸都是爸爸妈妈跟着他一起卖的,今年孩子不害怕了,敢自己去卖了,他说赚的钱要存到银行里,等到有用的时候就可以用了。”牛文政妈妈笑着说,“我不希望孩子做温室里的花朵,这次活动主要是希望孩子能够收获一颗平常心,遇事不急不躁,能学会如何应对生活中的挫折就很好了。”

理解父母赚钱的辛苦 小报童也要献出爱心

本报8月6日讯(记者 聂潇潇) “这次活动让我懂得爸爸妈妈赚钱多不容易,我以后不会大手大脚花钱了。”卖完70份报纸,董正扬略有感触地说。

6日早上的一场阵雨下得很急,却并没有浇息报童们的卖报热情。7点过后,董正扬和爸爸领完报纸,简单吃了点早饭,就奔着长途汽车站去了。“昨天就是在车站里卖的,那里的人们都在等车,比较容易卖出去。”董正扬信心十足地告诉记者。

果然,大清早在车站等车的人不少,董正扬轻松售出40份报纸,小家伙也越卖越起劲。10点过后,董正扬好像进入了营销“瓶颈期”,一份报纸也没卖出去。“车站人少了,孩子也跑累了,慢慢没了耐性,还跟我发起脾气。”董爸爸笑着说。

“想放弃吗?那我们回家吧。”看到卖不出报的儿子垂头丧气,董爸爸故意说道。董正扬闷着头想了一会,还是

跑去继续卖报了。功夫不负有心人,董正扬靠着不轻易放弃的决心,终于在12点前卖光了手里的报纸。事后,董正扬告诉记者,一时灰心是因为自己有点累,被拒绝的次数也越来越多,“后来想想,冲爸爸发脾气是不对的,而且还剩30份,坚持一下就能卖出去了。”

四天以来,董正扬总结了自己的卖报技巧。“语气要诚恳,说话要委婉,有人买报的时候一定要双手递上去。”董正扬说,“最容易买报的是带着孩子的叔叔阿姨,如果孩子年龄跟我差不多大,就更好说话了。”

卖报的艰辛让董正扬体验到了赚钱的不易。“以前大手大脚地花钱,从来没想到爸妈赚钱多么辛苦。我和爸爸在网站上找到一个公益活动叫‘一个鸡蛋的力量’,就是让贫困地区的小朋友每天能够吃到一个鸡蛋。所以我要继续努力卖报,争取冲上排行榜前三名,除了把本钱还给爸爸,剩下的都捐给贫困小朋友。”

营销明星榜

| | |
|------|-----|
| 张紫藤 | 770 |
| 刘慧孜 | 500 |
| 牛文政 | 250 |
| 李圣优博 | 230 |
| 周鹏坤 | 220 |
| 董正扬 | 190 |
| 王月轩 | 170 |
| 李昊杰 | 150 |
| 朱尘 | 150 |
| 吴振仟 | 150 |
| 苏凯洁 | 140 |
| 李嘉霖 | 140 |
| 王怡鑫 | 140 |
| 孙祚涵 | 130 |
| 徐舒晗 | 110 |
| 刘邦志 | 110 |
| 周锦鹏 | 110 |
| 张佳仪 | 110 |
| 丁金鸣 | 110 |
| 刘露钰 | 110 |
| 张金海 | 100 |
| 曲正轩 | 100 |
| 高泽宇 | 100 |
| 包永超 | 100 |
| 王德宇 | 100 |
| 孙英杰 | 90 |
| 章东宇 | 90 |
| 刘宗琦 | 90 |
| 郭昱佳 | 90 |

本报实习记者 解岩 总结整理

我的卖报经验:遇到拒绝不放弃

今天早上,我从报社领取报纸以后,就开始了卖报行动。我心里既兴奋,又忐忑。兴奋是因为这是我第一次当小报童,忐忑是因为马上就要面对我的客户,担心发挥不好。

我就近选择了金大地建材市场当卖报点。我走进一家店里,鞠了一个躬问:“阿姨,我是《黄三角早报》的小报童,您买份报纸吧?”阿姨说:“我平时都不看报纸。”我没有放弃,继续介绍道:“看报纸可以开阔视野,虽然手机上有新闻,但手机有辐射,而读报纸是有益无害的。”阿姨被我说服了,于是买了我一一份报纸。

卖出去这第一份报纸让我受到了鼓舞,我的卖报行动继续进行。最令我激动的是,一个叔叔居然预订了我一

周的报纸。我想,叔叔一定是在鼓励我,我下定决心要让更多的人爱上读报。

当然,做任何事情都不是一帆风顺的,有的人以不识字、没带钱、不想买等各种理由拒绝买报。虽然让我有小小的失落,但这些困难并没有让我气馁,我一直坚持了下去。

现在我有经验了。如:微笑着面对顾客,告诉他读报的好处,礼貌待人。这是我当小报童的收获。最后,我还和小伙伴到肯德基自我奖励了一下,这次用的不是妈妈的钱,而是我们辛勤卖报的收入。这应该是我暑假里做的最有意义的事了!(吴振仟 胜利第五十八中学 二年级二班 指导老师 徐燕)