



“父母也该更好地理解孩子”

营销秀让家长和孩子沟通更顺畅

本报7月28日讯(记者 牟张涛)由本报联合安信地板推出的“‘安信地板杯’非常营销秀”首期活动已过半程。让大家欣慰和感动的是孩子们依然奋战在卖报的岗位上,这也让默默陪伴他们的父母重新审视孩子,活动中很多家长坦言,以前老觉得孩子不理解父母,其实父母也该好好地理解一下孩子。

在火车站前的广场上,小报童何

燕在向行人售报,妈妈周女士在女儿身后看着她,“真的没有想到孩子能坚持这么长时间,每天晚上按时睡觉,早上六点准时起床去卖报,睡完午觉后很认真地写作业。”周女士笑着说,以往孩子假期作息时间很混乱,“目不转睛地看电视,一看就是好几个小时,还总是闹小脾气,现在孩子这么乖,做家长的能不高兴吗?”

周女士说,孩子每天把赚来的钱数好放到小包里,“有时候孩子想多订点报纸,就抬着小脸说,妈妈,借我点钱,我挣钱立刻还你。”周女士笑着说,以前孩子花钱没有节制,这个活动让她知道了挣钱不易,另外孩子变得很懂礼貌了,虽然只过了一周多时间,但孩子进步太明显了。周女士说,这个活动让家长和孩子一起成长。

活动前,为每个参赛者发白色圆领T恤衫一件,太阳帽一顶。为保证活动的安全开展,要求8岁以下的学生必须由家长全程陪同卖报,8岁以上14岁以下的建议有家长陪同,所有参加活动的学生人身安全均由其监护人负责。

营销首日,每位参加该活动的学生可免费获得20份齐鲁晚报,第二天开始,营销者自己根据营销情况,购买齐鲁晚报销售。齐鲁晚报将每天统计每位参赛者的营销量,排出营销明星榜。

每期活动结束,根据参赛者卖报数量和其他表现,评出齐鲁晚报营销金奖2名、银奖6名、铜奖10名,并颁发奖杯。金奖各奖励600元,银奖各奖励400元,铜奖各奖励200元。同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名,并颁发证书,本报将开辟专栏刊登学生的卖报新闻和卖报体会文章,家长可自备相机为孩子进行拍照,督促孩子书写自己的卖报感想,连同照片发送至邮箱406424926@qq.com。

温馨提示

本报联合安信地板推出的“‘安信地板杯’非常营销秀”活动第一期至8月3日结束,第二期已开始报名,咨询电话0534-2600000、15653409932,报名地点:湖滨北大道广川宾馆贵宾楼4楼(齐鲁晚报德州记者站)。

“‘安信地板杯’非常营销秀”活动共分两期,每期活动营销周期为15天。



王美琪(11岁)

记者面前的王美琪身材高挑,刚11岁身高就达到1.6米,再加上常年练习舞蹈,孩子显得很有气质。

“坚持不懈,永不言败是我参加非常营销秀的宗旨,更是我的目标,这句话促使我前进,让我一步步迈上新的高峰。”王美琪语气坚定地说,“我会尽自己的最大努力,展示我们青少年的朝气与风采。我相信只要坚持就没有失败。”



张浩男: 我要破茧成蝶

今天我又领了40份报纸,这已经成为我的习惯。这几天我把卖报当成了快乐,因为我让人们买到最新的报纸;我把卖报当成了锻炼,因为我遇到陌生人不再腼腆;我把卖报当成了我的事业,因为这是我第一次创业;我把卖报当成了享受,因为我可以享受成功后的喜悦。

我也有过放弃的想法,但妈妈对我说:“如果你是一只蛹,想变成美丽的蝴蝶,那你就要坚持不懈,最终一定会取得成功。”这给了我很大的信心,所以我明天要比今天多卖10份,加油!

烈日炎炎下的我大汗淋漓,每当我想放弃的时候,就会想到妈妈、买报纸的叔叔阿姨对我的鼓励,我一定要坚持,还有那么多人在支持我,期待我,我不能放弃!我一定要坚持到底!

从报纸上,我了解了很多新闻,也学到了很多知识,开阔了眼界,也充实了自己。我一定要尽我最大努力,相信自己一定会成功。

本报记者 牟张涛 整理



报童起得早 报纸卖得好

陈杨超个头不高,圆圆的小脸,很憨厚老成的样子。他淡定地抱着一摞报纸,在人群中偶尔喊上一句:“卖报卖报,《齐鲁晚报》!”更多时候,他会找准目标询问,因此,报纸卖出去的概率很高。

活动开始以来,他每天早上5:30左右走出家门,15分钟的车程到达取报地点,领了报纸之后开始找地儿卖报纸。一分耕耘一分收获,陈杨超的名字每天都出现在“非常营销秀”报纸销量风云榜上。

“他原来可起不了这么早,咱们大人要每天5:30起床都不容易。这几天一般都是他自己先起床,有时候也要我叫他起床,不过他一点儿都不赖床,跟他说要卖报纸了,他马上就起来。”陈杨超的妈妈杨女士告诉记者,“我这孩子自主能力比较强,他做什么事情会提前计划好,每天领多少份报纸他会先想一想。起得早,报纸也好卖,有时候还不够卖。前几天,我们想留一份回家看,都被人买走了。”

早晨7:43,陈杨超今天领的50份报纸销售一空,他冲着妈妈淡淡一笑,“今天报纸卖得这么快,明天我要再加10份!”

见习记者 黄婷婷