

# 八名报童组团设爱心基金

## 虽然卖出的报纸不多,但这份爱心受到家长的支持

本报7月8日讯(记者 王茜茜) 暑期营销秀活动第二天,小报童们开始进入状态,很快便把报纸卖完,并将报款收进了自己的“小金库”。与众不同的,在本期小报童里,有8个孩子用小行动汇聚爱心,自设募捐箱,主动把售报报款捐出来,准备作为班级的爱心活动基金。

六中二年级的张晓玥、郭春宇和小伙伴们来到汽车站候车大厅卖报纸。而让人感到奇怪的是,这些孩子总是抱团行动,而且卖报也是相互合作,报款不分你我。“他们是要把卖的报纸钱捐出来的。”郭春宇的妈妈告诉记者,在孩子报名参加营销秀活动时,家长们商量既要让孩子在锻炼中成长,更要在成长中懂得奉献。因为女儿的班级经常组

织去敬老院关爱老人或到贫困学校助学,张晓玥的妈妈便提议将本次售报的报款全部捐出来,作为班级的爱心活动基金,孩子们也欣然同意了。

但是这份爱心汇聚起来却很难,因为第一次参加营销秀,腼腆的8名小报童在一小时内仅卖出了72份报纸,两个小时卖完96份。饿着肚子回到家中,张晓玥赶

紧拿着募捐箱跑到楼下,小伙伴们纷纷把报款放进募捐箱里。

如果你想要参加暑期营销秀,抓紧行动吧,第二期活动暂定于7月21日开始,活动时间为10天,现在开始接受报名。

报名地址:黄河十路渤海九路锦城大厦8楼

报名电话:0543-3210007

18754398998

### 移动4G·和生活杯 营销秀明星榜

孙超	200份
王英玮	150份
杨帆	130份
杨舒鑫	100份
周芊宇	50份
牛丽菁	40份
李松媛	40份
张梦雨	40份

## 13岁王英玮卖报 77岁姥姥当助手

祖孙情

## 杨帆誓卖130份 奶奶骑车敲边鼓

本报7月8日讯(见习记者 孙秀峰) 13岁的王英玮虽然看起来很弱小,但卖起报纸来堪称营销秀队伍中的“花木兰”,加上77岁的姥姥给她当助手,营销秀第二日便将150份报纸全部卖完。

8日早上不到6点,王英玮跟妈妈还有姥姥就赶到了报社,等报纸来了以后,便开始分工合报纸。小英玮跟妈妈负责合报纸,而姥姥就把合好的报纸每20份堆一摞,然后依次放在自己带来的行李箱里,有了姥姥这个帮手,为卖报争取了很多时间。

合完报纸后,王英玮的妈妈就把她和姥姥送到了黄一渤六的六街市场上,瘦小的王英玮抱着20份报纸走在前面,姥姥



王英玮卖到哪儿,姥姥跟到哪儿。 本报见习记者 孙秀峰 摄

就拖着行李箱跟在她后面,无论走到哪儿,姥姥就跟到哪儿。“叔叔,买份齐鲁晚报吧!”这是王英玮在六街市场里说的最多的一句话,无论是卖菜的还是买菜的,坐着的还是站着的,只要被她看到的人她一个都不“放过”。看到外甥女把报纸一份份地

卖出去,姥姥马兰英的脸上乐开了花。

“早上连饭也没吃,想让她吃顿饭再卖报纸,可她就是不肯,非要卖完了报纸再吃。”马兰英说,“过了这个暑假就上初一了,让她通过卖报纸多锻炼锻炼,多跟人沟通交流,对她以后有帮助。”



杨帆奶奶帮他递报纸。 本报见习记者 王璐琪 摄

本报7月8日讯(见习记者 王璐琪) 在第三届营销秀中,一些老报童很有经验,他们知道在哪里好卖,什么时间去卖,怎么能多卖,都有了自己的一套售报经验,杨帆上一届营销秀就主打新兴市场,这一次,他又选择了那里。此次售报一开始,杨

帆就要卖130份,由于数量太多,他的奶奶骑着三轮车带着剩下的报纸在不远处跟随着。杨帆主攻店铺,他的奶奶在路边上给孙子敲边鼓,祖孙俩有说有笑,相互配合,非常默契。

杨帆对这一片比较熟悉,去年在新兴市场的卖报经历也让他积累了

不少售报经验,他的战略是绝不轻易放过任何一个店铺,也不浪费在不可能买报的店铺。看到有的店里老板正忙着生意,他便走开。看到有的店铺老板正在看报纸,他也不进去询问。他说:“他们正在忙的时候是不会抽时间买报纸的,看报纸说明已经有人来卖过了,我就不必再问了。”

他告诉记者,一般他们早上开门时候最好卖,因为没有顾客,有的店铺比较好,电脑设备齐全,店员都用电脑、手机看信息,很少看报纸,这样的店铺买报纸的可能性相对较小。这都是他上一届售报的经验。很多店老板看到杨帆这张熟悉的面孔,都主动买一份报纸。

海通地产  
HAITONG REAL ESTATE

秦皇郡  
Qinhuang Shouyuan Community

海通时代花园升级社区

3600元/m<sup>2</sup>起

# 7月12日 盛大开盘

## 黄河二路 秦皇河畔 品质社区 礼献滨州

### 样板间开放 恭迎品鉴

### 开盘必特价

### 特价必升值



品鉴热线 0543-3079666/555

项目地址:滨州市黄河二路以南 秦皇河以东