

探亲小学生变身小报童

小报童姜力琨接连参加两期营销赛,他说要不断超越自己



小报童们在插报纸。本报记者 王震 摄

本报威海7月31日讯(记者 林丹丹 实习生 王守凤) 每天早上按时赶到利群点领报纸,从不会插报纸到动作娴熟,从开始的羞涩开口到每天卖出几十份报纸,这些点点滴滴见证着每一个小报童的成长。小报童姜力琨本来是去威海探亲,自从参加营销赛后,他不断挑战自己,超越自己,已经连续参加了两期营销赛。

据介绍,每天领报、插报、卖报已经成为小报童们日常生活中必不可少的一环,甚至这已经成为部分小报童的一种生活习惯。小报童姜力琨就是其中一员。

小报童姜力琨是从海阳来威海投奔亲戚度暑假的,来的前一

天,他的二姨便给他报名参加营销赛。转眼间,营销赛第一期已经结束,第二期开始后,利群点领报纸的小报童增加了不少新面孔。在这群新面孔中,姜力琨可算是“老资格”了,在第一期营销大赛中,姜力琨每天都订报80余份,天天坚持把报纸卖完。“我已经是四年级学生了,学会坚持才能成功,我相信卖报纸坚持下去就会有收获。”姜力琨说。

29日,为了能够在营销大赛中不输给自己,小报童姜力琨给自己鼓劲,把订报量从80份提高到110份。“我想尝试着做自己没有做过的事,不做就永远不知道自己行不行。我要超越自己。”姜力琨说。

今年12岁的姜力琨,在卖报中也结识了不少朋友。“这个假期过得真有意义。”姜力琨说,在威海,他认识了很多好朋友,他们互相吸取卖报经验。如果明年有营销赛,他还会参加。

本报继续接受广大学生报名。与前期相同,第二期活动为期15天,每周开展五天,周六、周日休息。第二期“营销大赛”有现场、记者站和电话三种报名方式,分别为:现场可在活动期内周一至周五早上8点前到利群、华联和大福源三个营销大赛站点进行报名;记者站报名地址为文化东路4号齐鲁晚报威海记者站(鲸园小学东100米);报名电话为18606302581、5203337。

营销大赛排行榜(截至7月29日)

姓名	卖报总量(份)
张雪怡	340
冯蕾	250
王家骏	235
杨利娜	200
姜力琨	190
耿润珠	190
从瑞	170
冷鸣晗	160
张赞璐	160
李沛霖	150
阮佳文	150
郭翠翠	150
田颖杰	150
矫阳	140
张娟娟	130
王峻毅	130
张婧璇	130
张璐瑶	120
孟涵	110
辛侠娇	110

【注】:营销大赛每期设置金奖2名,奖金各500元;银奖3名,奖金各300元;铜奖10名,奖金各200元。

本报记者 刘洁 整理

●小报童作品选登

卖报让我快乐和温暖

“谢谢爷爷,谢谢奶奶。”这句话是我卖报十多天经常说的一句话,这八个字让我快乐、让我温暖,给我带来无限的欣慰和自信。

卖报第一天,我碰到了一对早起散步的朝鲜族老人,他们正在路边的座椅上休息,他们对我这个大清早就起来卖报的小报童特别感兴趣。不但买了我的报纸,而且,还关心地问了我许多问题,我一一回答了他们,他们高兴的合不拢嘴。我们相约,以后的每天早晨七点半准时见面。

从此,我和爷爷奶奶成了忘年之交,他们每天准时坐在路边的长椅上等我,我也每天尽最大的努力七点半准时到那儿,他们因此成了我唯一的固定客户。

每次爷爷、奶奶都跟我说起好多他们家的事,包括他们的儿子、女儿怎样的有出息,从小怎样奋斗过。最后他们总要对我说上一句:“小伙子,加油!不管做什么事只要努力,就一定会成功!”有了爷爷奶奶的鼓励,我每天的三十份报纸基本上一个小时搞定。我承认我付出的比其他人多,因为,我不错过我身边的每一个路人,哪怕一路小跑。

我真的很感谢爷爷、奶奶,他们那和蔼、慈祥的面容和那来自心灵的教导,使本来腼腆的我也变得豁达、自信、开朗了起来。

卖报,我快乐着……
柴峰小学五年级五班 杨森

有了鼓励我会再接再厉

敬爱的叔叔、阿姨、爷爷、奶奶,非常感谢你们对我的支持和鼓励。正是你们的支持鼓励,我才在这次暑期《齐鲁晚报》营销大赛中有了更多的自信。

6月7日是我卖报的第一天,一位穿白色衬衣的叔叔虽然要赶着上班,但是还是停住脚步买了我的第一份报纸。我觉得这是对我的鼓励和支持。有了他的鼓励,我信心大增。我对自己说,不管多累,多苦我一定把今天的任务完成。

现在已经是卖报的第十六天了,这么多天,有很多的叔叔、阿姨对我说,“你这么小就出来锻炼自己,真棒!”在这期间我还有了自己的固定客户,有的叔叔阿姨说:“加油啊,叔叔阿姨每天都会买你的报纸。”

有时候叔叔阿姨不买报纸,但还是微笑着鼓励我。再次谢谢你们鼓励,有了你们的鼓励,我会再接再厉的。支持我,相信我吧。
威海实验小学 张雪怡

●现场花絮

姐姐有事耽误送报 弟弟接棒维护老客户

已经参加了多天营销赛的小报童,经过多日卖报纸,不少小报童已经拥有了自己的“固定客户”。小报童姜力琨和姐姐李汪便是其中两个。

第一期营销赛中,李汪在昌鸿生活小区内拥有了她的固定客户毕先生,她每天早上都会跑到毕先生家,为他送上一份报纸。毕先生承诺李汪,“你参加营销赛期间,叔叔每天都会支持你,每天都为我送报纸吧。”于是,常常看到一个女

孩上门送报纸的情形。

然而,一心想要继续参加营销赛的李汪,在第二期营销赛开赛不久,爸爸妈妈打电话称,家里有些事情需要她回去。懂事的李汪回老家前,最不放心的便是毕叔叔的报纸,“不能把我好不容易争取的老客户‘砸’了,我要好好维护,不辜负毕叔叔对我的支持。”李汪说。

随后,李汪想到一个好主意,她领着弟弟姜力琨来到毕先生家

门口,她告诉毕先生,“叔叔,我要回家几天,可能会回来比较晚,这期间,每天都由我弟弟替我给您送报纸。”

李汪回老家海阳后,姜力琨便每天趁着早上回家吃饭的时间,去给毕先生送报纸。“我得好好接替姐姐的班,不能辜负姐姐,叔叔这么支持我们,我一定每天早上把插好的报纸送到叔叔家。”姜力琨说。

记者 林丹丹

小报童“组团”卖报 不“抢”生意

第二期卖报活动火爆开幕后,很多小报童拉上自己的好朋友“入伙”,一起组团卖报。

由于领报时间不同,阮佳文报纸很晚还没有插完,为了抢占卖报先机,张康、张智超、王峻毅三个人二话没说,帮他整理报纸。人多力量大,5分钟便帮他忙活完了。4个人“组团”来到了幸

福公园,开始卖报。

刚来到海边,4个爱玩的男孩子便被抓海鲜的人吸引,在海边逗留了一阵。直到一位老爷爷想买报纸,几个人才开始卖报。开始卖报以后,四个人马上认真起来。他们都是有经验的报童,娴熟地询问着过路的行人。

几个孩子一起卖报,会不会

相互竞争而卖得少呢?张康自信地说:“没事,我们能卖出去。”说归说,这四个人卖报还是遭遇了很多困难。上午8点,4人来到了威海商城门口,开始固定卖报。“这里的人多,而且司机很多会买报。”张康告诉记者,他们一定都会卖完。

记者 王帅 实习生 李博

卖报赚零用钱 花自己攒的钱很自豪

“我以前的零用钱都是跟妈妈要,现在我要努力卖报纸,自己赚零用钱。”在利群站点处,小报童廖佳慧告诉记者。

31日早晨,小报童廖佳慧和其他小报童一样,准时来到发报点领取报纸。“我明天订20份报纸,前几天订的报纸都不够卖的。”小报童廖佳慧说,和上周比,这次她比之

前多订了10份报纸。

小报童廖佳慧是高新区一小五年级的学生,这是她小学里最后一个暑假,假期过完,她就成为一名初中生了。她参加营销大赛,是想自己赚零用钱。廖佳慧说:“以前每天都是和妈妈要零用钱,一天两三元。”现在每天卖10多份报纸,自己挣的钱足够买东

西。“有时候帮妈妈买袋盐,都用我的钱,我也能为家里做点事儿了,现在也有了自己的‘私房钱’。”廖佳慧说,有时周末和同学出去玩,拿着自己卖报纸攒下的零用钱花,感觉很自豪。

“我还要参加明年的营销赛,要多攒点零用钱。”廖佳慧说。

记者 林丹丹 实习生 王守凤

腼腆小报童不断成长 迈出独立第一步

“阿姨好,买份报纸吧!”参加第二期暑期营销大赛的小报童戚亚婷是个腼腆的小姑娘,刚开始卖报的她有点害羞,经常被顾客拒绝,但她从不气馁。她说,她想通过卖报活动,迈出自己独立的第一步。

戚亚婷看起来瘦瘦的,在父母

眼里,她是一个害羞的小姑娘。刚开始卖报的时候,害怕孩子卖不出去,家长只给订了5份。因为羞涩拘谨,戚亚婷刚开始经常“碰壁”,但她并没有气馁,慢慢掌握对话的技巧,逐渐克服了自己害羞的毛病。

经过一段时间的锻炼,小报童

戚亚婷学会了主动寻找买主、有礼貌地打招呼、说明意愿,报纸也卖得一天比一天好。

戚亚婷的家长希望,通过卖报,让孩子体验挣钱的辛苦,培养起孩子独立思考和解决问题的能力。

记者 许君丽

让孩子更好地锻炼自己

家长陪孩子领报,体现浓浓爱意

本报威海7月31日讯(记者 齐璐) 父母的爱都是无私的,炎炎夏日里,好多参加暑期营销秀的小报童们的家长,也都陪着孩子们早起,一起参与到营销秀的活动中来。有位小报童的家长说:“我让儿子参加这活动,不是让他赚钱,所以我不帮他吆喝着卖,要让他更好地锻炼自己。”

29号早上6点30分左右,记者来到华联商厦楼前,记者看到,已经有

好多家长陪着自己在的孩子在排队,等待着领取报纸。“来,吃几个包子,喝杯豆浆!”“按顺序排队等,昨天你做的很棒,今天还要继续加油啊!”队伍中,时不时地听到家长对孩子们的关心和鼓励。

领取报纸之后,家长们会和孩子们一起整理报纸。整个过程中,家长也会不断鼓励孩子,眼神里



家长帮孩子插报纸。本报记者 刘洁 摄

流露着关爱。

但在小报童们卖报的过程中,家长们就不会去干预,因为放手能让孩子们更好地锻炼自己。