



小报童今起上街售报

200余报童已领取T恤衫和太阳帽, 国华人寿免费提供人身保险

本报威海7月8日讯(记者 刘洁) 9日起, 第三届齐鲁晚报威海“暑期营销秀”活动正式启动。8日下午, 营销秀两期活动共200余名小报童齐聚山大威海分校, 共同参加小报童营销培训会, 并和家长共同签订了安全承诺书。

8日下午, 200余名小报童从四面八方齐聚山大分校, 在家长的陪同下一同参加营销秀培训会。“你来了”、“你也来了”, 活动现场, 许多同班或者相识的小报童得知能够一同参加营销秀, 高兴得拥抱在一起。培训会现场, 本报威海站发行部主任于沧龙向所有小报童详细介绍了营销秀活动的内容、方式、奖励制度以及安全注意事项等, 并连同家长共同签订了安全承诺书。活动中, 所有报童领取了本报特制的T恤衫和太阳帽。

本报“暑期营销秀”公益活动的目的是提供机会, 锻炼孩子的自信心、抗压力和遇事应变能力。活动过程中, 本报将根据每个孩子当天的申报份数, 模拟对应孩子的“成长分数”, 并据此排出每天的“成长明星榜”。每一期15天的活动结束后, “成长分数”累计前30名的孩子获得

金、银、铜奖。其中, 每期产生金奖5名, 奖金各500元; 银奖10名, 奖金各300元; 铜奖15名, 奖励2013年全年《齐鲁晚报》, 并自动成为本报校园通讯社成员。活动结束后, 两期10名金奖获得者获赠大连两日游, 两期银奖、铜奖共50名报童可免费游览西霞口动物园。

由于小报童参与积极性高涨, 本报经过慎重考虑, 决定增加活动名额, 并将原计划设立的四个报纸发放点增扩为利群、大世界、华联、大福源和汽车站五个站点。首期营销秀活动7月9日正式启动, 7月27日结束, 周六周日休息, 共计15个工作日。第二期营销秀7月30日开始, 8月17日结束。所有签订协议并完成至少一期营销秀的小报童可到电影院免费观看电影一次。活动期间, 本报《今日威海》将开辟“营销秀”专版, 介绍报童每天售报情况, 刊登小报童习作, 让小报童自己撰写售报经验和体会, 本报将择优奖励小报童习作。

另外, 为最大程度保护小报童售报安全, 国华人寿保险股份有限公司威海中心支公司为所有小报童提供人身意外伤害保险。



一位家长和孩子向记者秀服装。见习记者 赵辉 摄



工作人员为本报小报童发太阳帽及纯棉衫。见习记者 赵辉 摄

“老”报童不怕“新生代”

本报威海7月8日讯(记者 王帅) 8日, 200余中小學生报名参加暑期卖报活动。在当日的培训会上, 很多是初次卖报的新面孔, 也有卖报的老熟人。看到新生势力, 几位“元老级”报童自信满满, 现场交流卖报经验。

12岁的张乐自前年暑期开始卖报, 今年已是第三年。现在的她已是小姑娘了, 长高了、成熟了。张乐每年卖报的成绩均名列前茅, 好成绩和她的小甜嘴是分不开的。张乐很热情、很有礼貌, 也

很聪明, 她每次都勤快地来回询问, 遭到拒绝也不气馁, 反而很有礼貌地道谢, 她这样的卖报风格赢得了很多回头客。在她的带动下, 弟弟和好朋友张雪怡也加入卖报大军, 并均取得不错名次。

看到今年小报童数量激增, 张雪怡妈妈担心“竞争压力大, 报纸卖不出”, 但张乐和张雪怡则丝毫没有惧怕, 她们俩一直交流卖报经验, 比如“卖给叔叔”、“卖给戴眼镜的”等, “卖报纸, 我们有的是办法。”两个小丫头自信满满。

“幸好我坚持来参加”

本报威海7月8日讯(见习记者 赵辉) “我一个人来的, 但是妈妈不太同意让我来。”8日, 在本报第三届“营销秀”暑期卖报活动现场, 记者发现小报童许好好身边并没有家长陪同。考虑到安全, 本报工作人员没有让她现场报名, 而是建议其再同家长沟通。下午截稿前, 本报接到许好好妈妈同意让孩子参加暑期卖报活动的电话。

许好好告诉记者, 她是凤林学校五年级学生, 自己从家到活动地点山大威海分校一共用了一个半小时, 最终提前赶到了活动地点, 但是她从来没来过这所大学。

“我参加卖报活动主要

就是锻炼和玩, 卖报的钱还是自己的, 可以买喜欢的东西。”谈到自己坚持卖报的原因, 许好好笑着说道, 而且她听说好多同伴都参加了卖报活动, 自己不能落下。她说, 自己会在卖报中好好表现, 争取得一等奖。在交谈中, 记者发现许好好善谈且活泼好动, 这一点在许好好妈妈那里也得到了证实。

记者采访得知, 自听说本报暑期卖报活动, 她还没来得及和家商量就报名了, 但是家长一直不太同意。“孩子太小, 不放心让她一个人出去。”许好好妈妈这样说道, 但是孩子一直坚持要去汽车站卖报, 最终还是顺从了孩子的意愿。