



# 挣钱真难 父母不容易

公园小学四年级三班：金博阳

我今天早上7:30到齐鲁晚报淄博站领到了报纸，领到的报纸页面是分着的，需要人工将三张不同分页的报纸插入到总的报头页之下，组合成一份报纸。在老师的指导下，我大约用了十几分钟的时间把30份报纸组合好。这个活虽然简单，但是需要弯着腰干很费体力。组合好报纸后，我与同伴一起出发去义乌小商品城。

刚来到义乌正门，我的心情

有些复杂，有一点紧张、害羞、害怕的感觉。我鼓起勇气把报纸递给一位叔叔，问：“叔叔，您要报纸吗？”他拿了报纸就要走，我说：“还没给钱呢？”听说还要钱，他就把报纸还给了我。我连续上前问了大约十几个人，都没有成功，一份也没卖出去。

我开始动脑筋想办法，我决定转移“阵地”试一试。我走进义乌一期一楼，挨家挨户地向每一家商户推销报纸。我来

到一家卖衣服的阿姨摊子前，彬彬有礼地说：“阿姨，对不起，打扰了，您需要看报纸吗？”阿姨说：“这么小的孩子，还知道出来利用假期卖报纸，真了不起！我就赞助一下！”她买了一份报纸。就这样我卖出了我的第一份报纸，听到夸奖，我也更有信心了！我决定，每一家商铺都不漏过，逐一询问，推销我的报纸。报纸的销售量猛增，卖掉了一多半！

今天，总的来说还算顺利，就是在回家的公交车上，遭遇了扒手，将我卖报的10元和5元的钱偷走了。今天的卖报经历让我体验到挣钱的感觉。今天最大的收获就是：挣钱真难呀！我都快跑断腿，磨破嘴了，才卖出了30份报纸，由此可想父母挣钱有多不容易啊！以后，我一定好好珍惜父母给我的每一分钱，绝不浪费！



## 突破自我

刘一庆

自从妈妈给我报了齐鲁晚报的小报童活动，我就天天盼着能早一点参加活动，这一天终于来了，早上我和妈妈早早地就来到了活动地点，经过简单的启动仪式，我们整理衣装，拿好装备，信心满满地出发了。

走到大街上，真要张嘴卖报纸的时候，我紧张极了，很怕被拒绝，在妈妈的一再鼓励下，我终于鼓足勇气，问了一个阿姨，结果，阿姨摆摆手，话都没有和我说，我又问了两个

人，还是没有成功。我再也忍不住了，跑到妈妈的车上，放声大哭起来，妈妈等我哭完，轻声对我说：“孩子，这工作是经过你自己同意的，也是你喜欢的，就要做下去，没有成功，我们要仔细想原因，这是锻炼你的好机会啊。”我擦擦眼泪，仔细想了想，这失败的原因很可能是我太腼腆，还有我选的地点也可能不对，大家都急着赶路。

找到原因后，我和妈妈

立即转移战场，来到了大润发前面的街上卖，我大声地说：“我是齐鲁晚报的小报童，有要报纸的吗？”我终于卖出了第一份报纸。万事开头难，终于开张啦。我觉得一下子胆大起来了。

上午9时05分，我一个小时卖出去30份报纸，头上已经热得冒出汗珠了，但是我仍然很高兴，因为我今天克服了困难，也锻炼了自己，这是我突破自我的第一天，我明天一定会做得更好！



## 学会感恩

刘润东

里沉重的30份报纸，我想：唉，这些报纸什么时候才能卖完啊！

当我每卖出一份报纸，都会很开心，会向客人微笑，然后向客人说：“感谢您的支持！”一直以来，我们都

要靠别人的支持才可以成功。当然，我也想到了我的父母，他们不管严寒酷暑，都去上班。挣钱的不容易让我体会到了他们的辛苦。我要说一声：“爸爸妈妈你们辛苦了！”



今天，我去大润发附近卖报纸，心情特别激动，因为这是我第一次体验赚钱的辛苦，而拿着自己赚来的钱的时候，心里有一种说不出的喜悦。刚刚到大润发，看着手

## ★ 找卖点

在义乌小商品城售报区，有一个12岁的小男孩叫李绍杰，是张店八中初一年的学生。到了义乌小商品城后，其他小报童都迫不及待地往人多的地方去，李绍杰却不为所动，反而放下装报纸的袋子，从里面拿出一份报纸看起来。记者很奇怪，上前询问小绍杰在干什么，为什么不去卖报纸。小绍杰“狡黠”地一笑，对记者说：“我们其实早就商量好了，我们四个一人一个大门，一人一个方向，先这样开始，再到商场里面汇合。而且，我还想先看一下今天的报纸，看看有啥吸引人的新闻，卖的时候和别人说一说，卖起来肯定就容易多了。”小绍杰一边看报纸还一边不停地和记者讨论，今天的新闻都适合哪些人看。在做足充分的准备后，李绍杰信心满怀地开始了他的小报童体验。

## ★ 有窍门

在义乌小商品城二期的大厅里，记者找到了另外两位小报童11岁的金博阳和12岁的单卫朔，两个人正坐在大厅里的座椅上交流着什么。一见到记者，金博阳就嘟起了小嘴：“叔叔，我一份报纸都还没卖出去呢，大家怎么都不买我的报纸啊？”原来两人都走到了约定的集合地点，结果单卫朔已经卖出去十几份报纸，金博阳却一份也没有卖出去。单卫朔向金博阳支招说：“你应该先很有礼貌的叫人家叔叔阿姨，再问‘您要不要今天的齐鲁晚报’，不能直接上去就问人家要不要报纸，也不称呼，这样很不礼貌的。”“这样吧，你跟着我，咱们一起卖吧。”于是，两位小报童继续开始了自己的卖报行程。

在一家服装店门前，金博阳在单卫朔的“指点”下，走上前和一位正在选购衣服的女士说到：“阿姨，您好，请问您要不要今天的报纸啊？”“你好，小朋友，是什么报纸啊？”“齐鲁晚报。”“好，给我来一份吧。”“太好了，我终于卖出第一份报纸了。”小博阳高兴地说。“我原来就想到了卖报纸肯定不容易，但是没想到会这么难，得多谢单卫朔，要不我这份还卖不出去呢。”

## ★ 受欢迎

“咱这个活动办得挺不错的，我也想让我的孩子参加一下。”经营服装店的王女士在买完报纸后问道。据王女士介绍，她家孩子今年刚上初一，暑假里报了个培训班学习英语。“我觉得，除了文化课培养，对孩子的人格培养更重要。这样让孩子多接触接触社会，锻炼一下孩子的个人能力，对孩子以后的成长肯定很有帮助。我一定让孩子参加咱们下一期活动。”

在义乌小商品城门外，记者看到一位老大爷拿了两份报纸，“我开始买了一份，后来看到另一个孩子也在卖，就又买了一份。这些孩子都挺不错，暑假里知道出来锻炼锻炼，这么热的天，一份报纸也值不了几个钱，就当是支持支持孩子的工作嘛。”老大爷告诉记者，他这还不是买得最多的，他看到另一个大爷一次就买了四份报纸。“现在的孩子，都没吃过苦，从小在蜜罐里长大，很难知道生活的不容易啊，这样找机会让他们吃点苦，也挺好的。”

(本报见习记者 姜斌)

逆流而上 品质制胜

# 福田萨普征服者2012款升级上市

## 以人为本 全面提升用户感受

目前皮卡用户对于皮卡的需求越来越多元化，用户除了对皮卡的实用性关注以外，更加关注车辆的外观和功能等方面，对于皮卡产品的选择也更为苛刻。福田汽车针对用户需求，在上一代萨普征服者基础上进行了全新升级换代，此次上市的萨普征服者2012款无论从外观还是内饰方面，都较上一代产品有着较大的升级，更加适合现在人群的消费理念。

萨普2012款在外观方面摒弃了老旧皮卡形象，大胆采用国际前沿造型，整车线型更加圆滑、线条流畅，动感十足，满足现代用户追求威猛、动感、时尚、霸气的皮卡外观需求；内饰也一改传统皮卡的中庸风格，整体内饰采用人机工程学设计，大大提高了乘坐舒适性及操作方便性，全面超越传统皮卡，让用户在驾乘过程中，充分感受高级轿车的舒适体验。

与此同时，对于用户最关心的动力方面，研发人员表示，福田萨普征服者2012款也较上一代进行了升级。除

在我国汽车市场，对于“低位起家”的皮卡品牌来说，5万到10万元的细分市场是其最主要的根据地，大多数皮卡产品从这里起步，也在这里驻足不前。但是，也有少数皮卡品牌逆流而上，打造高品质车型以满足用户不断升级的用车需求，于前不久广州车展上市的萨普征服者2012款就是这么一款皮卡车型。

匹配标准型号动力外，首次增加VVT汽油发动机，其采用先进的可变气门正时技术，功率可提升26.3%，效率更高，发动机经济性能更强。此外，在安全方面，系列车型匹配四通道ABS+EBD系统，全面实现主动安全保护，在

其车身内部增加了车门防撞梁，对驾驶员与乘客在侧面碰撞时保护更加完善，承载能力大大加强。

## 智能升级 商务价值全面提升

据了解，目前国内用户对皮卡的要求已不仅局限于工具车需求，而是更加注重其功能性、舒适性、安全性，以及整车带来的商务价值体验。针对皮卡用户需求的升级，福田萨普征服者2012款在智能操控系统方面做了大幅改进，商务价值全面升级。

福田萨普征服者2012款在强调宽阔的驾驶空间、不断追求轿车般安静的驾驶环境的同时，增加了更加人性化的智能化装备，包括可调方向盘、动力转向、遥控中控锁、电动窗、自动闭窗器、高保真音响、倒车雷达与温度

显示器，能够充分满足用户的商务所需，提升驾乘者的感受。

福田萨普征服者2012款，以用户需求为导向，紧跟皮卡市场脉动，一经上市便赢得业内及用户的一致赞誉之声。同时，萨普征服者2012款的上市，也标志着福田汽车逐渐丰富的产品矩阵，展现了福田汽车的整体研发实力，彰显了福田汽车欲借萨普冲击皮卡市场的信心和决心。萨普征服者2012款如此抢眼的实力派表现，足以成为福田汽车冲击中、高端皮卡市场的又一利器。