



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, 真是不起! 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, 由此可见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

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, 我明天一定做得更好!

学会感恩

刘润东

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, 心里有一种说不出来的喜悦。

刚刚到大润发, 看着手

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:“谢谢您的支持!”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!”



★ 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, 上前询问李绍杰在干什么, 为什么不去卖报纸。李绍杰“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。”李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?”原来两个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, 让用户在驾驶过程中, 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。