

“天气越热我的热情越高”

小报童干劲很足,本报提醒小朋友们注意防暑

本报7月25日讯(记者 张萍 实习生 刘佳欢) 本报“华润·暑期营销小明星”启动已经9天了,连日的高温天气让不少小报童卖报之路更艰辛。但一位小报童却信心满满地说:“天气越热,我的热情也越高。”

据记者了解,连日以来的桑拿天气温都突破30℃,未来两天,仍将以闷热天为主,最高气温可达34℃。尽管天气闷热难耐,不少小报童仍然坚持卖报,并没有放弃。小报童贺熙克就是其中之一,接连几天的高温让他更有卖报热情,其中一天他卖出去了180份报纸。

其中一位小报童说,天气越热他的热情也越高,“昨天我卖了60份,今天我就要卖90份,到后天我就能卖120份!”这名小报童说。

虽然小报童们热情很高,但是本报还是要提醒一下报童们,卖报要尽量避开正午到下午三点这个高温时段。还有小报童最好戴太阳帽,必要的时候还应该涂点防晒霜,避免紫外线灼伤。

“小报童在卖报时,会出不少汗,这样身体就需要及时补水。”25日,市区一家医院的儿科医生说,这名医生还提醒小朋友们,补水并不是渴了再喝,而是要随身带着水,随时喝。

这名医生还特别强调,小朋友们最好不要喝一些碳酸饮料,“喝太多的碳酸饮料对小孩子的牙齿不好,而且会加重肠胃以及肾脏的负担。白开水是最好的,还可以喝一点绿豆汤来降温解暑。”

“同时,如果小朋友们在夏天出现头晕、恶心、心慌等症状,那么很可能就是中暑了。此时,应立即找一个阴凉处坐下休息;同时补充水分,小口慢饮,以防加重心脏负担。在经过一段时间休息后,若症状不减反增,应及时就医。”这名医生说。

至于饮食方面的注意事项,这名医生表示,小朋友们在夏天的饮食要以清淡为主,“多吃些能预防中暑的新鲜蔬果,如西红柿、西瓜、苦瓜、桃、乌梅、黄瓜等。”

小报童刘颐坤边卖报边总结营销策略

不到一小时卖了60份

本报记者 张萍 本报实习生 刘佳欢



自本报“华润·暑期营销小明星”启动以来,在日照市区就随处可见小报童们忙碌的身影,他们在超越自我,也在感染其他人。小报童刘颐坤就是在看到同学卖报之后,有些按耐不住,决定也加入卖报的队伍当中。

“看到同学卖报,挺羡慕的,卖报不仅能锻炼自己,还能积累一些写作的素材。”刘颐坤对记者说道。虽是初次卖报,刘颐坤却鼓足了劲,没有听从妈妈预订30份报纸的建议,执意定了60份。“我得比别人卖得好,超过我同学。”刘颐坤说。

为了扩大报纸的销量,尽快将手中的60份报纸营销出去,刘颐坤特意订好了路线图,选取海曲公园、海边、渔家乐以及火车站几个人流量较大的地点。另外,小报童刘颐坤还一边卖报,一边总结。

“我一开始的时候,就大声喊着卖报,后来发现这样的方法行不通,自己也太累了,嗓子受不了,后来我就及时地调整了方法,挨个地问过路人。卖了一会后,我就发现叔叔比阿姨喜欢看报纸,尤其是穿着朴素的中年男人,一般都会买我的报纸。但是,打扮时尚的年轻人一般都不会买报纸看。还有就是,如果一个人很忙,在打电话或者什么就不要问了,他们也一般不会买的。”

刘颐坤总结的营销策略很快就有了成效,不出一小时,刘颐坤的60份报纸就销售一空。在总结经验的同时,刘颐坤还不忘向其他小报童学习,“听说同学杨力泮卖报时嘴巴很甜,这个我得向他学习。”

卖报结束后,杨力泮来到本报编辑部,将26日预订的报纸数量提高到90份。“等卖报结束后,我要用赚的钱买几本喜欢的书看,其余的全都捐给乡下的小朋友。”杨力泮说。



25日,刘颐坤来本报编辑部取报纸。

本报记者 张萍 摄

卖出去第一份,接着就顺利了

新营小学五年级一班 王静文



“世上无难事,只怕有心人”。这句话我一直没有深的体会,可是经过这几天卖报的生活使我体会到深刻的含义。

我和好朋友李雨璇每天早晨6点40分起床,7点10分出门去领报纸。可是到了报社才发现,那里的报纸很零散,都得自己分类、整理成一份报纸,大约八点钟才整理好60份报纸。

第一天,我们先是来到了妇女儿童活动中心,可是那里的人

太少了,只卖出了一份。接着我们又去了新玛特,可是新玛特的小报童太多了,也没卖出去几份。我们好不容易鼓起勇气询问了许多大人买不买报纸,可是有些人连理都不理,让我们很受打击!要不是妈妈不住的鼓励,我们早就失去了信心。妈妈和我们商量是不是改换卖报的地点,我们一致同意向银座商城进发。

到了银座商城,果然不出我们所料,报纸卖得非常快,我和李雨璇逢人就问,向叔叔阿姨讲述卖报的宗旨和意义,虽然声音还很小,但是我们想稚嫩的童声还是能够打动叔叔阿姨们的。

每天的第一份报纸总是很难卖,因为我很怕人关注我,我很害羞。扭扭捏捏地卖完第一份报纸后,接下来事情就顺利得多了。我发现,一般有空的人,有爱心的人,爱看报的人,和蔼的人,有小孩(特别是孩子和我们是同龄人)的人都会买我们的报纸。还有一点,老城区商店和开发区买报纸的人不多,新市区商场卖得好;火车站卖得也可以;石臼市场多数讲价或以为是赠送报纸,海边的游客无暇购买,多数都卖给摊主了。

功夫不负有心人,经过认真地总结,我们终于把报纸卖完。

经过这几天的卖报生活,我体会到了“世上无难事,只怕有心人”这句话的含义。世界上没有难事,只要做个有心人,努力去做,就一定能成功。



7月25日排行榜

肖遥游	80份
杨力泮	60份
刘祥瑞	60份
王越辛	60份
辛昊	60份
刘颐坤	60份
曹阳	60份
刘惠文	60份
马骏	60份

工行日照分行 推进“创先争优”

本报7月25日讯(通讯员 匡红艳) 工商银行日照分行围绕“为民服务 创先争优”主题,以“加快构建大服务工作格局,建设省内服务最好银行”为目标,开展活动,严密组织,扎实推进,重点解决客户反映的突出问题,在服务意识、服务效能、服务能力和服务作风四个方面取得了明显的变化。

工行日照分行首先组织了“一日大堂经理”活动。开展党员深入基层网点“一日大堂经理”实践活动。选派党员和入党积极分子,进驻城区所有网点,协助大堂经理做好客户咨询、分流引导、产品营销等工作,提升服务基层的能力和水平。

其次,由开展了“四个一”主题活动。从6月份开始,市行每一个部室每一个季度为一个支行开展一次主题营销活动,活动主题由各部室与所联系的支行结合实际确定。

第三,认真组织了“三评”,提高客户满意度。开展一次支行评议市行本部工作人员活动。促使市行本部员工履职尽责、关注基层、服务一线意识,并网上投票,支行对市行进行民主评议,通过评议,进一步增强服务意识,优化工作流程,简化办事程序,提高服务效率。

第四,在市行、支行范围内开展党员、团员、群众“1+1+1”结对子活动,由1名党员、1名团员青年和1名群众结成对子,将创先争优活动主体由党员扩大到团员青年和普通群众。

百所大学招生咨询会

欢迎日照考生及家长 29日上午到现场咨询

8月2日开始,本科二批第二次征集志愿,同时填报专科(高职)一志愿。选择一所适合的大学、一个理想的专业关系到考生能否被录取,也关乎每个考生的未来。

为了让考生在填报志愿时更加全面地了解各院校的招生政策、录取分数线、专业特色、招生计划及就业方向等,“全国百所专科(高职)院校填报志愿招生咨询会”将于7月29日上午(周日)在日照东辰大酒店会议中心(海曲西路155号)举行。

填报志愿招生咨询会邀请了百所专科一批、二批(高职)院校招办老师在现场接受考生及家长咨询,请考生相互转告不要错过。

组委会电话:4006033034

部分参会高校:

青岛理工大学(临沂)、青岛理工大学琴岛学院、潍坊科技学院、烟台南山学院、吉林大学莱姆顿学院、青岛滨海学院、青岛黄海学院、山东协和学院、山东外贸职业学院、山东工会管理干部学院、泰山护理职业学院、山东旅游职业学院、山东中医药高等专科学校、山东商务职业学院、山东经贸职业学院、山东司法警官职业学院、淄博师范高等专科学校、莱芜职业学院、潍坊工程职业学院、山东技师学院、山东科技职业学院、山东商业职业学院、山东水利职业学院、山东城市建设职业学院、青岛酒店管理职业学院、德州科技职业学院、山东交通职业学院、山东化工职业学院、烟台汽车工程职业学院、济南工程职业学院、山东电子职业学院、山东信息职业学院、临沂职业学院、济宁职业学院、东营职业学院、日照职业学院、山东药品食品职业学院、山东理工职业学院、聊城职业学院、淄博职业学院等