



本报第二期报童营销秀四地启动,300多报童上街卖报

留守娃和城里孩子一起圆梦

本报泰安7月29日讯(记者 白雪 实习生 高松松) 29日下午,本报与泰安市嘉信汽贸有限责任公司联合举办的“我的心愿,自己实现”报童营销秀,在泰城、肥城、新泰、东平同时启动。三名留守儿童报名参加,要和城区孩子一起实现心愿。

29日下午2点,泰安城区、肥城、新泰、东平四地区同时举办报童营销秀专场培训,营销专家和医生分别做了营销和防暑讲座。

三名留守儿童报名本报第二

期报童营销秀活动。“阿姨,我在泰山外国语学校报告厅门口。”29日中午11点,留守儿童李洪杰给记者打电话说,早就盼着来泰安,昨晚很激动没睡好,今早沉不住气,怕找不到培训地点,没想到早来三个小时。

29日下午,营销秀专场培训前,本报为报童们发T恤和帽子。14岁的留守儿童尹纯明和7岁的尹纯萍姐妹挑着衣服试,大大的衣服穿在尹纯萍身上直晃。“这衣服真大真好看。”尹纯明告诉妹

妹,坚持下来就能凭自己的努力买个好看的“洋娃娃”,要赖不乖可不行。

培训课上,泰山医学院管理学院市场营销教研室副主任李强问:“大家觉得哪里卖报多,谁会买报?”报童们抢着回答。李洪杰手举得高高的,“我觉得菜市场人多,买菜的人会买。”还有的报童说,超市、车站适合卖报。李强老师点头认可,还介绍一些好的卖报方法。泰山医学院附属医院医生范永华说,报童卖报时注意防

暑,觉得热头晕先休息一下,不要硬撑。

李洪杰代表三名留守儿童上台发言,他说:“我是省庄镇羊楼小学学生,今天10岁,很高兴参加活动。妈妈今天请假陪我来,爸爸在河北打工,我要在泰安待20天。我会听姐姐大哥哥的话,更加自立,做一名合格的小报童。”热烈鼓掌后,不少孩子围着他,想拉他回家住。

第一期期冠军高嵩塞给李洪杰一个冰激凌,“要不是妈妈工作

忙,你可以和我一起住,我很喜欢你,特想带你回家。”两个小男孩很快熟悉起来,培训结束还有点分不开。

30日,本报300多名报童上街,开始20天卖报活动,为实现心愿努力。

为方便报童交流投稿,本报开通2个QQ群,群号:236546448、236546592。家长和孩子可通过QQ联系我们,上传孩子售报照片和作文,发表在本报。联系电话:18653881019。



留守儿童开心地去“新家”。 本报记者 赵苏炜 摄

爱心家庭的报童姐姐挺懂事

“腾出大床她俩住,我住小床”

本报泰安7月29日讯(记者 白雪 实习生 高松松) 29日下午,留守儿童尹纯明和尹纯萍到小报童李俊程家看“新家”,李俊程腾出大床给俩姐妹住,自己睡一张小床。

“走吧,去我家看看。我收拾干净房间,腾出大床给你俩住,我住小的。”李俊程和尹纯明俩姐妹亲昵地打着招呼。俩姐妹不舍得离开姑姑家,姐姐尹纯明眼眶红红的。报童李万钧是李俊程的弟弟,到姐姐家

陪两位留守儿童玩,很想和她们交朋友。

到了新家,俩姐妹看到布娃娃高兴起来。李俊程把家里零食全拿出来,给两姐妹吃。

尹纯明从书包里拿出一打手工艺品,送给李俊程和李万钧。“这是妹妹和我在家叠的,全送给你们。”李万钧拿着高兴地跑到爸爸身边炫耀。

李俊程和两位小姐姐坐在沙发上聊天。她说,每天早晨去邮局帮姐姐俩领报纸,她俩可

以在家附近菜市场卖,估计很快卖完。“我家有很多书,你们愿看哪本看哪本。有什么需要就和我说,拿我和亲姐姐一样,我绝对好好对你们。”

临走时,尹纯明想家哭起来。李俊程妈妈徐女士蹲在地上给她擦眼泪。她说,肯定会把孩子当亲子女疼。

另一位留守儿童李洪杰在本报工作人员家中住宿。“看到这家姐姐那么好,我都想留下来,可惜这里住不下。”李洪杰说。

参加第一期不过瘾,第二期又来了

不少“老报童”今日再出发

本报泰安7月29日讯(记者 白雪 孙静波 邢志彬) 29日,在泰城、东平、新泰等地,不少报童刚参加完第一期,就赶来参加第二期。他们说,有了更多经验,更容易实现心愿。

29日下午,在泰城第二期报童营销秀培训课上,出现不少熟悉面孔。报童王耀华说,想在第二期活动卖更多报纸。他是南关小学学生,卖报期间认识很多路,觉得经验多,每天很快卖完报纸。“我想挑战自己,每天卖100多份。还没得过周冠军,这次想努力实现心愿。”

泰城报童张雨晨说,他参加第二期,是想多锻炼自己。“平时爸爸出差,妈妈不在家,自己花钱大手大脚,这期活动懂事多了,知道挣钱不易。再参加一期,可以改掉乱花钱的毛病。”张雨晨原来从没起早过,现在每天坚持5点半起床,他觉得自己不懒了,赚的钱都送给妈妈。

东平报童梁振兴再次参加第二期,在讲座现场介绍经验。“卖报得大胆,还要讲礼貌。注意看看哪些人能买,我太紧张,影响卖报总成绩。”梁振兴说,他在第一期活动中上辅导班,卖报份数少。现在奔

着冠军来,争取开学前拿到梦想的十本文学名著,认识更多新朋友。

报名第二期营销秀的新泰报童中,有两人参加过第一期,王懿梵还获得过周冠军。他去年参加报童活动积累不少经验,第一期第一周每天都卖二三百份,轻轻松松拿了冠军。第二周开始要上辅导班,卖报“业绩下滑”,很可惜没拿到期冠军。现在辅导班结束了,他可以全力投入到第二期冠军的争夺。参加过第一期的报童王洗剑今天陪弟弟报名,可弟弟太小,担心不会领报插报,临时决定报名第二期,陪弟弟一起卖。

“我会跆拳道和武术,有喜欢的可以交流下。”29日,东平小报童张烈凯在报童营销秀培训课上,展示跆拳道。

29日,东平报童培训课结束后,正当大家拍完合影准备回家时,10岁张烈凯说,想给大家表演一段拿手的跆拳道。“我学了两年跆拳道,还有中国武术,锻炼身体,还能自我保护。”张烈凯刚说完,开始表演跆拳道经典动作,吸引不少

小报童围观。几位小报童开玩笑地说,跟张烈凯一块卖报挺好,除了看他表演武术,抽空还能学几招。

张烈凯说,爸爸一直支持他多参加拓展活动,希望能像个小男子汉一样茁壮成长。“这是我第一次参加报童营销秀,爸爸希望我从卖报中学到东西。”张烈凯说,他觉得卖报过程和拿奖都很重要。

本报记者 孙静波

想拿期冠军 带爸妈去北京玩

肥城小报童张韵哲没来得及在第一期报童营销秀中一展身手,从一周前开始筹划第二期营销秀。她想拿到期冠军,实现与家人去北京看“鸟巢”的愿望。

“我是奔着‘期冠军’来的。”11岁的张韵哲说,为实现目标,她筹划一周。首先说服妈妈,张韵哲叫上表弟李正川一起卖报,这样有人做伴儿,相互照顾,妈妈自然同意报名。“表姐可有意思了,一听姑姑要领她去报名,肚子就不疼了。”李正川笑着。

在张韵哲看来,如何在最短时间、用最省钱的方式,卖掉最多报纸才是最关键的。“起步阶段,我完全可以做到免费卖报。”张韵哲昨晚一直在计算,如何用最省钱的方式获得第一周启动资金。第一天30份报纸免费,如

果卖完能纯赚15元;第二天再以每份0.4元,买15元钱的报纸37份,赚18.5元;用18.5元买第二天报纸46份,赚23元……依次类推,能在一分钱不花的情况下,卖掉300多份报纸。

“我统计了一下上期情况,发现300多份肯定拿不到冠军,我需要向妈妈借钱,买更多的报纸,实现期冠军目标。”张韵哲很有计划性地说,先向妈妈借钱,等拿到期冠军,再带妈妈去北京看“鸟巢”。既实现自己心愿,也孝顺父母。

张韵哲暑期心愿是和家人去北京看鸟巢。“上次北京奥运会,我还小,没有机会看‘鸟巢’。这次奥运会又来了,我要通过卖报拿到期冠军,带着家人看‘鸟巢’。”张韵哲自信满满地说。

本报记者 李兆辉