

小报童用卖报挣的钱做有意义的事

给妈妈买蛋糕 捐款给孤儿院

本报枣庄7月31日讯(记者 崔维成) 经过近10天的售报活动,小报童们各自都有了一点小积蓄。不少报童表示,他们将用这些天挣的钱给家人买一份礼物,也有报童说将把钱捐到孤儿院帮助他。

“弟弟马上就要过生日了,我准备给他买一件玩具。长这么大还没给他买过生日礼物呢。”10岁的小报童钟一鸣说,她弟弟8月3日过生日,她准备用她赚来的钱给弟弟买一份特殊的生日礼物。

报童张王翘楚说,从小到大他一直都是花着爸爸妈妈的钱,此次卖报活动挣来的钱,是她第一次赚钱。“我要不断努力,争取赢得卖报金奖,用600元奖金给妈妈买一部手机。”看到妈妈的手机已经旧了,张王翘楚决定挣钱给妈妈买一部新手机。

“通过参加营销秀活动,我体会到了爸爸妈妈挣钱的辛苦,8月4日是我妈妈的生日,我要用卖报挣的钱给妈妈买一个生日蛋糕,好好的孝顺一下妈妈。”报童王思瑶笑着说,就继续卖报去了。然而站在一旁的王思瑶的妈妈眼睛却湿润了。

“没想到孩子能说出这样的话,这次活动让她成长了很多,孩子终于变得懂事了。”王思瑶的妈妈沈女士说。

记者在采访中发现,对于如何花费他们卖报纸赚的钱,不少小报童都有各自的打算,但没有一位报童打算用这笔钱给自己买东西。小报童孙艺娟对记者说,她要努力坚持卖报,把卖报钱捐到孤儿院。还有不少报童表示,将把卖报赚的钱捐到敬老院、残疾学校,捐给那些需要帮助的社会群体手中。



天气太热,小报童在路边喝水休息。 本报记者 赵艳虹 摄

后盾力量

热心市民——

主动帮小报童推销报纸

本报枣庄7月31日讯(记者 甘倩茹) 报童们每天顶着烈日,穿梭于大街小巷卖报,很多读者看到后感觉不忍心。许多市民在从报童手里购买报纸时,都会送上一句鼓励的话或者多买一份报纸以激励小报童们。

11岁的杨光是滕州报童中卖报份数相对较多的报童,他每天都坚持独自卖报100份以上,金道市场、翔宇儿童城和沿街商铺都是他的“地盘”。在很多热心市民的帮助下,不管每天卖多少份报纸,他从没超过3小时。杨光说:“有很多好心人

帮助我,在金道市场附近一家专营某品牌的奶粉销售处,奶粉店老板嘱咐员工每天尽量买我的报纸,昨天,老板还送给我一瓶饮料。”杨光说,他每天都能在那里卖出很多份报纸。在市场里面的一些商铺中,商铺店主不仅自己买报,还招呼周围的邻居都来买,现在这些店主让杨光每天给他们送《齐鲁晚报》。

杨光的爸爸杨云山说:“小孩子在卖报过程中难免会被拒绝,但是那些给小孩鼓励的人却让孩子卖起报来更有动力,也更有勇气。”

小报童家长——

几天卖报生活 孩子大变样

本报枣庄7月31日讯(记者 崔维成) “阿姨,早上好!我是《齐鲁晚报》的小报童,请问您买报纸吗?”“谢谢阿姨,祝您旅途愉快!”小报童梁青芸10天前还是一位腼腆、不爱说话的小女孩,而现在的她已能主动且有礼貌地与顾客交谈。和梁青芸一样,本期营销秀使得不少小报童待人接物方面发生了大变化。

7月31日上午,记者看到报童梁青芸时,她正在枣庄汽车站推销着手里的报纸。记者注意到,即使一些市民没有购买梁青芸的报纸,她也会有礼貌地说:“打扰您了,谢谢!”梁青芸的爸爸感叹说,他怎么也没有想到女儿会改变的这么快,“以前从不会说话,现在真的是大变样,多亏了《齐鲁晚报》的暑期营销秀,真好!”

据了解,不少参加本次暑期营销秀的孩子,之前都是性格内向且不爱主动与人说话。

一些家长们为了锻炼孩子主动说话,便给孩子报名参加暑期营销秀。几天活动下来,家长们纷纷反映,孩子果然发生了大变样,不仅变得会主动与人说话,而且也掌握了一些交谈技巧。

“以前孩子不爱说话,一般都是在我们的劝说下,才与别人打个招呼,然后就不再说话了。现在孩子不仅学会了与人打招呼,而且学会了如何与人沟通交流。”孙女士高兴地说。

9岁报童孙艺娟更表现出了与以往的不同,以前她总是守在家里看电视,从不出家门,见了邻居也不打招呼,和爸爸妈妈也不怎么说话。可现在,孙艺娟像是变了一个人,每天都会主动和父母聊天,向妈妈讲述卖报时遇到的事情。“我知道该怎么说话让顾客高兴了,叔叔、阿姨买报时我都为他们送上一句祝福语。”孙艺娟俏皮地说。

小报童赵泉源、丁秋铭哥俩

小报童变得比以前开朗了

本报枣庄7月31日讯(记者 赵艳虹) 本报暑期营销秀活动正在火热进行中,虽然经历着烈日的烤晒,但小报童们卖报的热情却丝毫没有受到炎热天气的影响,仍然信心十足地去卖报。

7月31日早晨六点半小报童赵泉源和小报童丁秋铭早早来到领报地点,领取了提前订好的80份报纸,小报童赵泉源说,今天是他生日。据赵泉源的

妈妈李女士称,小寿星今天早晨起床和前几天没有什么特别的,也都是早早起床准备过来,打算到晚上叫着丁秋铭一起来家过生日。

两个小报童说,他们两家住的很近,从小就在一起玩耍,刚开始是赵泉源先报名参加营销秀,后来又叫着丁秋铭一起参加,两人相互陪伴相互竞争卖报纸。当天他们首先去龙头市场的老主顾那里

卖报纸,紧接着又去枣庄市立医院蹲守,不到九点小报童赵泉源说,“卖完报纸后我准备去鲁南书城去看书,这个生日过得真充实。”

此时,一人大声问,“嗨,小家伙,多少钱一份。”赵泉源和丁秋铭俩人同时跑上前,异口同声地说:“五毛钱一份,叔叔。”有时候小哥俩会因为互相竞争而闹点小脾气,但两位小报童的

家长都表示,天天都有这一出,一会儿两个人就又一块高高兴兴地卖去报纸了。

小报童赵泉源和小报童丁秋铭的妈妈均表示,经过这次营销秀的锻炼,孩子胆量大了,与以前相比变得开朗了,并且知道挣钱不容易,卖报以来还没有向家长主动要过东西,有一次提出用他们的钱买冷饮,他们均摇头不同意。通过这次锻炼两个小报童都长大了很多。

高温催孩子早起卖报

不少报童改掉了睡懒觉的习惯

本报枣庄7月31日讯(记者 崔维成) 由于夏天的气温较高,为避开高温时段,报童们早晨去领取报纸的时间都比以前提前了,有的报童甚至早上6点多就来到了报纸领取点。

7月31日早上6点半,记者来到报纸领取地点时,十多位报童已经排起了队。正排队准备领取报

纸的小报童贾颜硕手里握着一杯豆浆,眼神里略带些焦急,不时地看着队伍的前方。“天气很热,希望早一点领到报纸,早些找到自己的卖报市场,早点把报纸卖完。”贾颜硕说。

自本报第二期暑期营销秀正式启动以来,天气闷热,气温高居不下,但报童们并没因此而退缩,而是坚持上街卖报。每天

早晨,报童们早早到报纸领取点排队领报纸。报童张王翘楚说:“我们希望早些领到报纸,这样可以早一点卖完,如果上午10点前就把报纸卖完,便可以避开高温时段了。”

记者了解到,很多报童为了卖更多的报纸,已经改变了往日睡懒觉的习惯,尤其现在高温酷暑天气,孩子们都早上街卖

报,有的小朋友连早饭也顾不上吃。报童张涵说:“现在天气很热,早上卖报还凉快一些,我早一点排队领报纸,卖完报纸再吃早饭。”

报童家长李女士说:“现在天气很热,大家一般早上出来散步逛街,中午人相对比较少。孩子们早起排队领报纸,能遇到更多的顾客。”

小报童刘珂——

运用营销知识卖报

妈妈是学经济专业的,卖报的过程中,给我讲了很多经济术语。我把它们运用到了卖报中,也许不太恰当,但很有意思,希望大家分享。

每天在卖报之前,我会对前一天的营销经验和业绩进行总结,在此基础上想一想今天要到哪儿去卖,才能卖得更好,这可能就是妈妈说的营销策划。

对一个客户营销之前,一定要从外表、举止

等多方面入手,大体判断一下这个客户是干什么的,是不是喜欢看报纸,然后再去营销,营销的时候一定要声音甜美、充满自信,只有这样才能提高营销的质量,也就是所谓的精准营销。

有一天,我在卖报的时候遇到了挑战,几位叔叔阿姨不是摇头示意“不要”,就是说已经订完了。随着一次又一次地被拒绝,我的自信心有点动摇,不好意思继续。这时

候妈妈的一句话打消了我的顾虑。妈妈说:“孩子,不要有什么不好意思的,人家给你钱,你给人家报纸,这叫等价交换。”

第一天卖报纸的时候,我路过姑姑上班的单位,一下子想到了我的忠实客户——姑姑,便拿着报纸向姑姑单位跑去。不出所料,没等我到,姑姑和她的几个同事都赶紧掏钱买我报纸。后来妈妈告诉我,这叫关系营销。



又卖掉一份报纸,小报童高兴地做着鬼脸。 本报记者 赵艳虹 摄