

卖报小明星感言

通过卖报，懂得奉献爱心

日照市实验二小五年级六班 邢一鸣

暑假我参加了齐鲁晚报举办的暑期营销小明星活动，连续两期的活动中，在整个夏天最热的那几天，我通过自己的努力，走街串巷，穿梭于商场超市，一共卖出了930份报纸。

8月26日我又参加了营销小明星的颁奖仪式暨捐助公益活动，在主持人公布获奖名单时，我心里特别紧张，会不会有我呢？我会得几等奖呢？一个个地听下去。

“邢一鸣”哇，真的有我的名字，我得了二等奖，奖品是价值二百元的学习用品，旁边和我同来的两个朋友跟我一起欢呼声，妈妈笑着对我说：有付出就有回报，这可是你用汗水换来的成绩。是呀，通过这次的活动，不但让我知

道了赚钱的不易，还让我懂得了怎样奉献一份爱心。

在颁奖仪式上，我们所捐赠的三庄竖旗小学的老师宣读了一份贫困学生的名单及详细情况，受捐助的学生当中多数是单亲家庭和父母常年有病没有经济收入的学生，足足有47人，听到他们的贫困情况，我觉得这两期活动的付出是值得的，我要把卖报纸所有的收入都要捐献给这些学生，让他们好好学习，考上大学，将来做一个对社会有贡献的人。

“我们胜利了”，在一声声高昂的欢呼中，暑期营销小明星公益活动圆满结束，我期待下一届的公益活动早点到来。



齐鲁晚报小记者
优秀作文能见报

想让孩子参加社会实践活动吗？想提高孩子的写作水平吗？为给孩子们提供一个“走出课堂、参与社会、开拓视野、展示才能”的全新学习交流的平台，本报特成立《齐鲁晚报》校园通讯社，面向全市招募喜爱写作的中小学生成为通讯社的小记者，定期刊登小记者的优秀作品。

参加校园通讯社小记者活动，您的孩子将参加本报定期组织的专家讲座、采风、郊游、作文比赛等活动。作文比赛选手将获得《齐鲁晚报》颁发的奖品、证书等。本报还将聘请专家顾问团，对刊登的文章进行指导、点评。

此外，本报将为每一位小记者颁发小记者证，凭小记者证可优先参加本报组织的活动，每年还有至少一次将自己的优秀作品刊发在齐鲁晚报《日照乐学》专刊的机会。

年龄在18周岁以下的中小学生都可报名成为本报校园通讯社小记者团的成员，小记者期限为一年。成为本报小记者无需缴纳团费，每年订阅一份齐鲁晚报（全年180元）即可申请加入。

报名咨询电话：18663392870。

报名地点：齐鲁晚报《今日日照》编辑部（日照市住建委东侧）。

小记者投稿邮箱：qlwbjrrzzp@sina.com。

您还可加入“日照妈妈”QQ群交流教育经验，群号：230817037。（记者 张萍）

上天，给日照一片海

日照一中 高三四部九班 刘一鹏

上天，给了日照一片海，海边金沙铺道，翠松环绕，海鸥掠过蔚蓝的水面，徐徐而来的清风带有海水咸咸的味道。这片海，是日照的“传家宝”，我们应该保护她。

8月24日，我和几名同学自愿组成“阳光海滩环保志愿服务队”，来到第三海水浴场捡拾垃圾，保护海滩，为环保尽一分力。

下午4点，鲜艳的红旗飘扬在了金色的沙滩上，在蓝天白云的映衬下，一队红帽少年，左手持垃圾袋，右手戴手套，弯腰俯身，翻沙拨土，捡拾垃圾。得益于环卫工人辛勤的劳动，海滩表面并无几处不整，但仍有一些瓜子皮、碎纸屑躲在沙砾之中，大家蹲下身子努力翻找起来。

转眼间一下午过去，几个垃圾袋早已“胀起”，回家路上少年们嬉闹的身影成了海边美丽的风景。

大海，真的很重要，她是日照人的情感寄托。当大城市居民苦于吞吐工业废气之时，大海却以清爽的海风为我们输送新鲜空气，当大都市的居民抱怨水泥钢筋遮望眼时，大海却允许我们站在她身边极目于海天之际。我们，有什么理由不向她感恩，又有什么理由不保护她？我们有责任，有义务让后人捧起的沙同如今一样金黄，让后人舀起的水同今日一样湛蓝，让后人呼吸的空气同今日一样清爽。

上天，给日照一片海，我们，应该保护她！



8月24日下午，日照一中的学生们在海边捡拾垃圾。 本报记者 司路清 摄

编辑：王娇 组版：张静

新华眼镜批发城冲击行业暴利——破译新华眼镜批发城低价之谜

批发，一副眼镜也批发！谁能榨干成本，保证品质，公开透明地把价格做到最低，谁就能赢得消费者。然而眼镜业几十年的暴利行规能打破吗？这个行业能诞生一种打破坚冰的商业模式吗？

在眼镜行业转战了多年的新华眼镜来到望海路文体商场“富”一楼（新华书店对过），开出第一家“地下仓库+工厂直销”模式的眼镜批发城，引进国内数十家眼镜厂商直接进店销售，势在打造“全国眼镜集散地，一副眼镜也批发”新概念。该模式堪称行业首创，然而，用批发的价格搞零售，真能打破行业价格坚冰吗？商家真是赔本吆喝吗，还是在搞噱头？带着种种疑问，我们走进了这家开业近二个月的新华眼镜批发城。

缩成本、保质量

薄利多销

“这里货全，服务好，最重要是价格低，很多产品还不到市面价格的三分之一。我一打听，这些厂家都是用出厂批发价在这里零售！”昨天市民张女士花了六十多元就配了一副树脂眼镜，一模一样的产品在别的店要250元以上。张女士第一次就买到这样货真价实的眼镜，高兴得不得了，要推荐给身边的

亲戚朋友。

“我们最大的特点，就是把房租降下来了，我们开在地下一层，房租只有地面铺面的十分之一。”眼镜批发城负责人说，把最大的房租成本降下来了，所以批发城敢打低价牌，敢让利于顾客，这是前提。日照眼镜批发城的负责人说，那些开在繁华商业街边、珠宝店旁边的眼镜店，装修富丽堂皇，看似高雅尊贵。算算它背后的成本，绝对能吓你一跳。动辄数十万的房租，数十万的装修费，这全是要消费者买单的；这种店一天只能接待10多个顾客，所有成本都要在消费者头上推销，不卖10倍的利润，连房租都挣不出来。

日照眼镜批发城的丁经理表示，以往多数眼镜商家联手造局，让畸形暴利成了常态，丁经理说：“日照眼镜批发城则是为了打破这种暴利而来。”据介绍日照眼镜批发城直接把眼镜厂家引进批发城内，通过简化品牌代理商、一级代理商等中间环节，拧干价格水分，从而节省40%进货成本直接让利消费者。同时价格变低品质不变，在

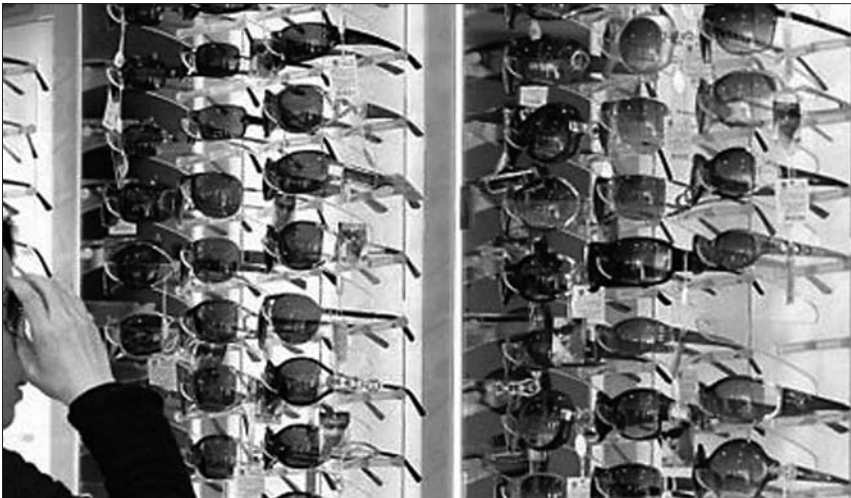
这里消费者可以享受科学配镜，12步完美验光和一流配镜流程，并且所有高级验光师，专业加工师都经培训取得国家颁发的资格证书持证上岗，不仅如此，日照眼镜批发城拥有500平方米的大卖场，顾客享有自由选择空间，可以零距离挑选，配镜如逛超市。

真金不怕火来炼

百姓口碑是最好验证

自从日照眼镜批发城落户望海路文体商场“富”一楼（新华书店对过），望海路上多了一景：奔驰、宝马、沃尔沃等世界名车频频亮相，停在眼镜批发城门口，简直成了豪车展览。实际情况是，很多身价数百万、上千万的富人也来排队，等着买平价眼镜。

这是为什么呢？原因都是认准了这里品质好，价格低，不论买低端眼镜、中端眼镜还是奢侈品眼镜，都更实惠。“我买过3副雷朋系列的太阳镜了，这里最便宜，还不是一般的便宜，价格只有外面的三分之一，一副能省1000



多元钱！”市民刘先生是典型的时尚一族，以前他只选择去青岛买眼镜，一副太阳镜要四五千元，而批发城只卖1000多元，一样的货品竟然省了这么多！

这并不是个例，在眼镜批发城国际名品柜台里，像皮尔卡丹、宝姿、鳄鱼、雷朋、花花公子、罗敦司德、浪琴、都彭等国际大牌眼镜，也是厂家直销，卖的也是出厂价。“我们每天接待比普通店多十几倍的顾客，人气多了，销量增大了，当然能拿到最低的批发价！”新华眼镜批发城负责人说，新华眼镜批发城价格杀手锏是直接厂家请

到店内批发，取消中间销售渠道环节，数十家进店厂商全是国内一线阵营，万多种品类更是保证绝对真货、绝对低价。严格要求这些厂商，所有货品必须保证质量、保证是出厂批发价！

很多日照消费者已经熟知日照眼镜批发城并且成为常客。市民王先生说：“过去日照没有这种眼镜批发城，我们买眼镜花费高而且选择面窄，很不方便。现在好了，家门口就能买到价格低、质量好、品种多样的眼镜。”我们发现，同样品牌、同样品质的眼镜，日照眼镜批发城的售价多数只有市面价的50%，

有的甚至不足市价20%。日照眼镜批发城自开业以来每天现场人气爆棚，不仅如此，很多消费者消费之后还介绍自己的朋友、亲戚来光顾。

该负责人说，刚推出“地下仓库+工厂直销”模式时，一些进驻店内的眼镜厂商也不理解，用批发价零售，这不是赔钱吗？然而，眼镜批发城巨大的人气，让零售真正成了批发，顾客排队购买的场面是最好的证明，只要真便宜，货真价实，看似简单的“批发”，才是真正走出了一条眼镜行业低价新商业模式！薄利多销这就是消费者的民心所向！