

《今日运河》创刊八周年  
特刊

# 暑期营销秀改变了孩子

本报记者 范少伟

“这些改变是潜移默化的。如果没有这样的活动,孩子们很难有改变的机会。”一位孩子的家长告诉记者,让孩子们参加暑期营销秀的活动,在实践中受教育,在实践中长才干,对孩子们的成长非常有益。此前,本报已经成功举办了四届暑期营销秀活动,每届都得到九龙家电有限公司的大力支持。



参加暑期营销秀的选手们身着统一的服饰,上街销售。(资料片)本报记者 张晓科 摄

小选手们脚磨破了不说疼,遭受拒绝不言弃,无论炎炎烈日还是倾盆大雨,都坚持到最后。通过这样的活动,很多小选手学会了如何与人沟通,如何面对挫折,也懂得了劳动的艰辛和父母的不容易。

连续四届的营销秀都在炎热的夏天举办,经常遇到阴雨天气,每天早晨5点前,就要到领报地点,小选手们领到报纸后迅速合报,走上街头销售报

纸。在历届暑期营销秀活动中,小选手们都感到卖报的竞争和压力。陌生人的拒绝,刚开始的零销售,必须坚持的早起,这些对于10多岁的孩子们来说,都是一种考验。但是,这种历练过程是宝贵的,他们的精神值得尊重。坚持到底的孩子,会是学习和生活中的强者。

一个月的时间,小选手们身上穿的红色T恤洗掉了颜色,皮肤晒的黝黑,有的小选手为了卖掉最后一份报纸,坚持到中午11点,还有的小选手为了提高销量,去十字路口卖,去家居装饰城卖,去公共汽车站卖。有了经验和方法,一两个星期过后,很多小选手一上午卖上百份报纸。

有的小选手是第二次、第三次参加营销秀的活动。很多家长告诉记者,暑期营销秀让孩子改变了自己,真切地看到孩子们变得更加自信、自立、自强。

“这些改变是潜移默化的,如果没有这样的活动,孩子们很难有改变的机会。”一位孩子的家长告诉记者,让孩子们参加暑期营销秀的活动,在实践中受教育,在实践中长才干,对孩子们的成长非常有益。

“暑期营销秀是一个很好的舞台,每个小选手都会尽情享受这个过程,付出并快乐着,通过这样的活动,他们第一次感受社会,第一次主动与陌生人打交道,这些经历注

定让他们受益终生。”一位小选手的父亲曾经这样说,如果还举办暑期营销秀的活动,一定会鼓励孩子积极参加。

“连续四年,我们与齐鲁晚报一同举办暑期营销秀活动。通过活动的历练,我们发现,原本腼腆的中小学生,变得自信而开朗啦,为此我们感觉特别高兴。”济宁九龙家电有限公司总经理张汉元告诉记者,营销的过程,并不在于卖掉多少份报纸;而在于他是如何张开口推销出第一份报纸;在遭到别人的拒绝后,是如何重新振作起来的,是如何坚持做完一件事情的。这种经历,对他们来说才是最宝贵的。



## 为民服务履职尽责

## 创先争优树品牌



济宁汽车北站站长申国芹

汽车北站作为济宁市重要的窗口服务单位,多年来,始终以“服务人民、奉献社会”为己任,提出了“服务无止境,满意是标准”的服务理念,不断在强化自身素质,提高业务水平上下功夫,努力打造“星级服务”新形象,展示济宁城市窗口新形象。

为进一步提升“温馨旅途·情满北站”服务品牌的知名度和美誉度,汽车北站充分发挥明星服务队“全国巾帼文明岗”,省级“青年文明号”的示范作用,积极开展以“温馨在北站,畅行在旅途”的服务主题活动。推出“六个一”特色服务,即:一声问候、一张笑脸、一杯热姜汤、一把搀扶、一个绿色通道、一套安全灯

牌。冬送姜汤夏送凉,服务小推车穿梭于大厅,帮助旅客提运行包,便民袋内针线包、晕车药等准备充足,满足旅客不同需求,对特殊人群开辟绿色通道,切实做到微笑多一点,别麻烦一点,询问勤一点,服务更贴心,满意在北站,将“微笑服务、一米线主动服务、首问负责制”贯穿于工作之中,适时开展的儿童亲情护送、民工自送车、学生自送车等业务受到社会各界的一致好评。

济宁北站至济南机场、曲阜高铁特色线路的开通,实现了公路与航空、铁路的无缝隙换乘;济宁至邹城、嘉祥、汶上、兖州、曲阜、泗水

等城际公交线路的运营,加快了“济甯都市圈”都市圈的建设;LNG新能源客车的投入使用,使市民的出行更加绿色环保、安全便捷。

一分耕耘,一分收获。济宁汽车北站在2012年荣获“全国交通運輸业诚信建设先进单位”、山东省网络公众评价优秀车站、省年味浓浓的汽车站、省交通運輸系统四化管理示范单位。“明星服务队”被授予全国交通運輸系统“工人先锋号”荣誉称号,“温馨旅途·情满北站”服务品牌被评为山东省服务名牌、济宁市第一批“为民服务创先争优”服务品牌,车站厅站长张荣荣当选为省十次党代会代表。



济宁汽车北站贺齐鲁晚报·今日运河创刊8周年