



本报第三届暑期营销秀第二期启动,一新报童勇敢PK老报童

# 首日卖报60份,想进销量前三名

本报记者 张萍 实习生 刘双羽 王艳 徐国华

27日,经过一天的短暂休息,“齐鲁晚报·日钢绿城·理想之城”杯第三届暑期营销秀第二期在本报编辑部启动了。百名报童稚嫩上阵,再度踏上营销之旅。

暑期营销秀第一期,孩子们的奔走在街头巷尾的身影成为市区一道亮丽的风景线,孩子们的行为也感染了身边的人,不少小报童的小伙伴也加入进来,共同卖报,筹集善款,奉献爱心。

▶小报童们组团在日照市人民医院售报。 本报记者 张萍 摄



卖报故事

## 得知商场有募捐 俩报童慷慨解囊

本报7月27日讯(记者 张萍 实习生 刘双羽 王艳 徐国华) 27日,第三届暑期营销秀第二期启动,上午10点左右,日百新玛特成为了小报童们的“根据地”。其中,小报童陈奕澄和邓雅文相互扶持卖报,在得知商场有募捐活动后,俩人慷慨解囊。

在新玛特广场,两位形影不离的小报童引起了记者的注意。两位小报童,一个叫邓雅文,另一个叫陈奕澄,她们是同班同学。当她们得知可以通过卖报纸的方式赚到钱,并把卖报纸赚的钱捐给贫困地区的孩子们后,就毫不犹豫地报名本报暑期营销秀,通过自己的努力赚得了人生的“第一桶金”。

27日,是她们卖报的第一天,快乐的表情洋溢在陈奕澄脸上,活泼开朗的她用了半小时就把手里的30份报纸卖完了。她告诉记者,明天她要多拿几份报纸,超越自己,卖更多的钱,捐给山区里孩子,她眼神坚定,信心坚决,说话间还情不自禁地拍了拍鼓鼓的小布兜。

小报童邓雅文比较文静,第一天卖报,她有些紧张,面对路人有些胆怯。她的妈妈在一边给她加油打气,加上过路人的称赞,她终于鼓起勇气向来往的行人推销报纸。

陈奕澄将自己领的报纸卖完之后,也开始鼓励帮助邓雅文。俩人的小脸上布满了细密的小汗珠,小脸微红,可一点也不影响她们卖报的热情。

虽然赚钱不容易,但是小报童们却毫不吝啬。得知新玛特门口有全城动员拯救王山的募捐正在进行,俩人一商量就把刚刚卖的捐款投进了商场门口的募捐箱。

“参与活动就是为了帮助别人,所以捐款时不会觉得心疼。我们希望通过自己的努力帮助更多的人,等卖报结束后,还要参加募捐仪式,帮助更多贫困小朋友。”陈奕澄说。

### 白天上补习班

### 晚上烧烤摊卖报

7日,暑期营销秀第二期启动,原定启动式开始的时间是上午9点,有小报童担心人多领不到报纸,影响拿全勤奖,便早早来到报社领取报纸。连日来,无论是狂风暴雨还是炎炎烈日,小报童们每天都坚持在卖报第一线,不言放弃。

“我的目标是全勤奖,一天都不能落下,所以即使是周五下着大雨,我还是坚持卖完了报纸。”小报童许晋哲告诉记者。今年上四年级的许晋哲假期里报名了围棋班、游泳班和奥数班,即使这样,他每天都合理安排时间,不让自己落下卖报纸。“如果白天实在抽不出时间,我就会晚上去烧烤摊卖报,

现在都是熟客了,有时30份报纸不到一小时就能卖光。”

新报童刘若涵也不甘示弱,卖报首日就领了60份报纸。“我知道的消息比较晚,全勤奖估计是没戏了,所以更要好好卖,争取在量上取胜,争取进入前三。”刘若涵说。

### 多名报童佳作登报

### 锻炼了写作水平

在卖报之余,孩子们还以自己的卖报经历为题材写成小作文,发到报纸上。在过去的一周,孩子们不仅增加了生活阅历,也提升了写作水平。小报童刘普庆在作文中写道:由于有了去年的卖报经验,今年卖报纸的速度加快了许多。仅用了不到三个小时,就还剩三份了。虽然有些累,但我告诉自己,这

是一次靠自己的劳动,服务大家,充实锻炼自己的好机会,所以应该好好把握。抬起手擦了擦头上的汗,继续卖报。小报童左津硕则在日志中写道:通过一天的卖报体验,我体会到了挣钱真的很不容易,以后我一定要懂得节约!

另外,写作文登报的小报童,本报还送出了一对精美水杯作为奖励。领报水杯的小报童更是得到鼓励,卖报劲头更足了。“卖报不仅积累了作文素材,还有登上报纸的机会,简直太棒了!”小报童杨丰恺说。

### 报童卖出的是报纸

### 收获的是感动

在卖出报纸的同时,小报童们也收获了感动,纷纷感慨好心人真多。在卖报过程中,很

多人得知小报童们的义卖活动后,纷纷伸出援手,甚至有爱心人士用5元、10元、200元来买小报童一份报纸,希望通过小报童将钱捐给需要的人。

一份份报纸传递着真情,一张张纸币凝聚着大爱,可以说卖报对孩子们是一次难得的感恩教育,这个过程中,小报童们的直观地感受到了爱的力量。通过卖报,小报童们也懂得了感恩,感恩父母的养育,感恩长辈的关怀,感恩朋友的帮助,感恩陌生人的驻足倾听……

如果您也对本次活动感兴趣,可加入齐鲁晚报日照妈妈QQ群,群号为230817037。报名可致电18663392870。报名地点:齐鲁晚报日照记者站(日照市住建委东侧,烟台路丽城花园西门沿街105房间)。

TIMES FLIES, THE ETERNAL QUALITY OF LIFE  
RIZHAO IDEAL CITY  
日钢绿城·理想之城

## 7月27日营销秀英雄榜

高英杰	120份	程心	60份	上官焱玥	45份
杨丰恺	105份	张昱明	60份	许志翰	45份
刘普庆	75份	毕竟然	60份	刘加启	45份
孙坤	75份	徐升泰	60份	乔征超	45份
高文婷	75份	宫雷皓	45份	秦建	45份
刘瑞哲	75份	孙琳	45份	梁润桐	45份



## 结婚,找到好人就嫁了吧

-----日照好人与您相约凯德广场

结婚不能等,在这个冬日,如果您在日照凯德广场相亲会上遇到一个她(他),或许她(他)不够优秀,或许她(他)不够浪漫……可是她(他)却是令您感觉到就是您日思夜想的,向往的,那么你们可以完全大胆的去交往,在这样一个闪电似的婚姻时代,只有去做,一切皆有可能。

2014,你最想收获什么?工作?事业?还是爱情?广大青年男女谁不渴望一场轰轰烈烈的爱情,谁不期待心中那个完美的他(她)?如果你没能在花前月下感受到火热的爱情,如果你没能在习习凉风中找到温馨的浪漫,那么日照凯德广场“寻缘鹊桥”相亲会就请不要再错过啦!在这个夏季

里,用你火热的激情来寻找属于你的甜蜜爱情吧!赶快报名参加8月2日的日照凯德广场“寻缘鹊桥”相亲会吧,或许用一天的时间就能邂逅属于您自己一生的幸福哦。

茫茫人海中,如果你还在为一个心爱的人而苦苦寻觅的话,不要犹豫,赶快拿起电话报名吧!报名电话:0633-8308110

【忆往昔军营显身手,今朝做孝子再立新功】

### 安保中心举办

### “知感恩、行孝道、传美德、促和谐”庆“八一”联欢会活动

本报通讯员 王帅 黄新安

八一建军节来临之际,近日,在日照港青年公寓三楼,一片欢歌笑语。安保中心举办“知感恩、行孝道、传美德、促和谐”庆祝“八一”建军节联欢会,集团公司工会主席张茂宗、党委工作部部长锁旭升出席活动,100余名复转退伍军人参加了活动。

“直属队,来一个!”“二大队唱了没有?”“团结就是力量……”联欢会活动在充满激情的拉歌比赛中拉开了帷幕。“仿佛又回到了军营,血管里充满了滚烫的激情”拉完歌后直属队一位员工激动的说。

“在家里是孝子,在港口才能成为优秀员工,我们就是要把‘孝’的感恩、责任与爱转化为爱国爱港、感恩敬业、奉献社会的‘大忠大孝’,在感恩父母、立身行孝中涵养家庭美德,争做家庭好成员;在感恩港口、爱岗敬业中涵养职业道德,争做企业好员工”安保中心领导在致辞中强调。

“今天,中心评选的五位孝子也来到了我们活动现场,掌声欢迎他们”“更幸运的是我们把孝子的母亲也请到了现场”主持人介绍道。

“我的孩子变得比以前更懂事



了,知道心疼父母了。”座谈会上一位孝子的母亲深有感触的说。由安保中心评选出的孝子代表分别从不同侧面讲述了尊老敬老感人事迹。员工们倾情演唱的歌曲《父亲》《母亲》掀起了台下观众的共鸣。“你不是说咱妈接到家里孝顺吗?”“你怎么不接啊,净说好听的”小品《孝心》把生活中的现实带到了舞台,幽默中带有深意,妙趣横生,引得台下观众捧腹大笑。“人活80有个妈是最幸福的,我会把照顾的老人的事一直做下去”评选上孝子的王师傅如是说。激情昂扬的诗歌朗诵《我的祖国》进一步展现了安保人爱国爱港、感恩敬业、奉献社会的“大忠大孝”的卫土风采,联欢会在歌曲《烛光里的妈妈》将活动推上高潮。

## 疯狂团购

## 只要你来

东风日产启辰日照东升专营店销售的心声,一份令人心酸的哭诉,展现真实的汽车销售行业销售情况。“尼玛,都说汽车销售赚钱,当初我也信了,才成了东风日产启辰日照东升专营店的一名销售顾问。可是现在我才发现,卖车还不如卖白菜啊!”“客户越来越精明啊,有木有?”还价,是一个比一个狠,有的客户开口就是要优惠几千上万的啊,有木有?你说说不起,他就说那人家什么车优惠一万多,什么车优惠两三万,你们怎么

就优惠不起了?我的哥们,我叫你爷行嘛?你咋不说人家的车多少钱呢?我们的车总共才几万块啊!那人奔驰什么的进口车还优惠十万以上了,那照你的想法,我不得白送你车还得倒给你钱啊?”——“卖白菜都比卖车强啊!卖白菜的谁和你这样讨价还价啊!”

顺便告诉您,截止7月31日,我们淡季清库时间,启辰日照东升专营店底价疯狂团,没有价还!没有东西送!一律底价!公司这次为了清库扭转资

金,连我们的提成部分都给优惠出去了,这次疯团卖的车我们连提成都没有,反正只为完成任务不扣钱,所以您要来不来。反正我是告诉你了,下半年市场只会越来越旺,错过了这次,您就等着起码多花两三千买同样的车吧!

商家名称:日照市易通东升汽车销售服务有限公司  
店面地址:日照一中北行1000米路西

