



“喜旺杯”首期营销秀落幕,大家都收获了成长

有苦有乐,每名小报童都是赢家

本报7月27日讯(记者 臧振 见习记者 唐菁) 27日,本报2014首期齐鲁晚报“喜旺杯”暑期小报童营销秀正式落下帷幕。

活动现场,小报童们聚在一起,回忆卖报经历,分享卖报时的趣事和经验,纷纷表示,通过卖报,自己收获了很多,也结交了要好的小伙伴。

7月14日,本报“喜旺杯”

暑期小报童营销秀正式启动,活动得到了淄博市和中小学生的有力支持,活动两周内,300名齐鲁晚报小报童的身影,每天都出现在城市的大街小巷、商场公园,准时为市民送上鲜活生动的新闻。他们从羞涩难以开口,到卖出自己的第一份报纸,有了自己的第一批老主顾,到总结出独特的卖报经。两周内,即使是连续

39℃的桑拿天以及连绵的阴雨天,他们也没有轻言放弃。通过努力和坚持,小报童们总共卖出了172315份报纸。

小报童徐圣杰以2820份的惊人数量夺得首期营销秀的冠军,获得奖金1000元;王智超、周思辰、张宇涵获得银奖,各奖励500元;李英姿、李泽楷等10人获得铜奖,获全年齐鲁晚报一份。

烟台喜旺集团淄博办事处部长张浩翔说,小报童们卖出的每份报纸,都浸透着他们的汗水,见证了他们的成长,“营销秀是送给每一位小报童的成长礼物。”“无论卖出多少份报纸,只要小报童们勇敢走上街头,勇敢开口,并能从卖报中总结收获,这就是活动对小报童最大的意义。”山东理工大学社会学教授牛喜霞说。

小报童苏圣杰: 从一无所知 到卖报行家

为期12天的卖报体验活动已经结束,苏圣杰除了获得了“齐鲁晚报小报童暑期营销秀”的铜奖,更多的是收获了一段值得回忆的人生经历和结交了很多记者“大哥哥”“大姐姐”。

“12天前我还是一个对卖报纸一无所知的小学生,经过这些天来的锻炼,逐渐成为一个对卖报颇有‘经验’的小行家。”这是苏圣杰在日记中写下的一句话,12天来他的成长大家也有目共睹。

在卖报过程中,不受外界情绪影响,不气馁是苏圣杰的一个优点,当别人拒绝买报纸的时候,他会立即向下一位或再下一位要买报的人走去,依靠不断的重复和坚持,每天厚厚的一摞报纸很快就会卖完,而每天增加10份的目标自然不在话下。

第一期活动结束了,除了结交了朋友,苏圣杰也定下了目标:将来也要做一名记者,报道一些那些需要帮助的孩子。这,也许是活动带给孩子一个最大的成长。

见习记者 刘晓

小报童代表谈营销秀经历:挥洒汗水,懂得坚持

走过才知不易,感恩父母辛苦

27日下午3点,齐鲁晚报“喜旺杯”小报童营销秀颁奖典礼如期举行,活动现场,小报童代表贾恒齐豫、家长代表于立峰、获奖小报童徐圣杰先后发言,得到现场阵阵掌声,将活动气氛带向高潮。

本报见习记者 刘琛 唐菁

◎小报童代表: 卖报很快乐 生活学习更自信

贾恒齐豫是一个主动上台发言的小报童,今年他获得了齐鲁晚报“喜旺杯”小报童暑期营销秀铜奖。演讲一开始,他大大方方做了自我介绍,气场非凡。据贾恒齐豫家长介绍:“孩子平时在班里担任领读,说话方面不怯场。”谈到第一次卖报,贾恒齐豫一开始并没有拿定主意,他说:“爸爸再三给我讲卖报的事情,听着听着就感兴趣了,决定去试试看。”

作为铜奖获得者,贾恒齐豫说自己第一次卖报“心里也害怕、紧张”,不知从哪里开始卖才好。他卖出的第一份报纸是给一位老爷爷,老爷爷夸他很棒,这么早就出来卖报。万事开头难,在卖出第一份报纸之后,贾恒齐豫变得豁然开朗,他开始逢人就问,见人就卖。他说:“即使问到不买报纸的,我心里很沮丧,等遇到的人多了,心里也就无所谓了。”

贾恒齐豫告诉记者,通过这次活动,他从不知如何开口,到一小时内轻松卖出30多份报纸,他的点滴成长都让父母看在眼里。他说:“我深深体会到父母工作的辛苦和挣钱不是那么容易的,我更懂得了作为劳动者的光荣。”发言最后,他感谢父母对他每天早晨的陪伴。贾恒齐豫的家长表示:“孩子长大懂事了,更懂得体谅我们的辛劳,我们感到很欣慰。”



烟台喜旺集团淄博办事处部长张浩翔先生给金奖小报童徐圣杰颁奖。
本报记者 王鸿哲 摄

◎获奖者代表: 我们完成了一次成长“蜕变”

徐圣杰获得了齐鲁晚报“喜旺杯”小报童暑期营销秀金奖,她一共卖出了2820份报纸。

“这次我付出了更多的努力,终于获得了金奖。”徐圣杰说,这次活动不仅让她收获了金奖,更让她懂得了

“失败乃成功之母”“青春没有失败,只要亮出风采”的道理,更体会到了父母的辛苦,完成了一次成长的“蜕变”。

徐圣杰说:“平时呆在家里懒得动的我们,走出家门,来卖报纸,体验生活,锻炼自己,一路上挥洒汗水,播下努

力坚持的种子,收获成功、阳光、不言败的果实。”徐圣杰的成长是有目共睹的,从起初的懵懂,到后来的敢拼爱拼,她“不言败”的性格在卖报过程中体现的淋漓尽致,这股“倔劲”让她坚持下来,突破了自己,收获了金奖。

◎家长代表: 看着孩子更独立,我们很欣慰

于佰奥的父亲于立峰代表小报童家长发言,他看到自己的女儿每天朝气蓬勃地上街卖报纸,逐渐学会独立,学会处理困难和挫折,我们很欣慰。

他说自己最看重的是孩

子在卖报过程中的成长。他说:“在卖报中碰到困难和挫折,对于孩子的心理承受能力是一种磨练。另外,卖报中让孩子体会到赚钱不易,懂得感恩父母,也懂得了节约。”

于立峰联系现在大学生

就业“高不成低不就”的现状谈道:“现在让孩子多吃点苦,避免将来眼光高又就业难,在家啃老。”发言最后,他十分感谢齐鲁晚报能够提供这样一个成长的平台,使得孩子得以健康快乐成长。

烟台喜旺集团淄博办事处部长张浩翔:

“投身更多公益,伴孩子健康成长”

本报7月27日讯(记者 张童) 27日下午3时,齐鲁晚报“喜旺杯”小报童首期颁奖典礼启幕。颁奖现场,烟台喜旺集团淄博办事处部长张浩翔祝贺小报童的同时也表示,他说,未来将与齐鲁晚报《今日淄博》一道,举办更多公益活动,助力孩子健康成长。

张浩翔介绍道,烟台喜旺

集团自成立以来,始终坚持以“为人类更健康的生活”为使命,致力于健康、营养食品的研发工作。此外,喜旺集团还积极投身于社会公益活动中,关爱社会弱势群体。淄博分公司曾先后联合齐鲁晚报《今日淄博》举办爱心服务进社区、母亲节活动、小记者活动等多项社会活动。“孩子们是未来的希望,

我们愿意给予他们更多关爱,陪伴孩子们健康成长!”

活动现场,张浩翔亲自给首期小报童金奖获得者徐圣杰颁奖,徐圣杰将1000元奖金的奖牌高举,和张浩翔合影留念。“谢谢叔叔,我一定继续努力学习,提升自己的能力,不让家长失望,不让大家失望。”徐圣杰表示,很感谢喜旺集团淄博办

事处的鼓励,“小报童营销秀”让每一位小报童都有了不小的收获和进步。

此外,张浩翔还表示,不仅要多参与社会活动,也将一如既往做好本职工作,将更多高品质产品奉献给淄博市民。“希望我们能赢得更多淄博市民的青睐,希望奉献的每份爱心能助推社会更美好。”张浩翔说。

小报童张宇涵、吴梓丞: 搭档卖报更有劲 兄弟感情也更深

吴梓丞是首期营销秀的“编外报童”,活动时,他与张宇涵结伴卖报,从张店小义乌到淄博火车站广场、候车厅。吴梓丞说,两人的妈妈是同事,通过两位妈妈的“牵线”,两人开始做卖报搭档。

吴梓丞说,自己刚开始卖报,有不懂的地方,张宇涵都会耐心的解答和帮助他,“我觉得卖报的意义不是卖出多少报纸,拿什么名次,在活动中结交更多好朋友才是最要得。”张宇涵说,两人一起卖报,速度快了很多,而且卖报时的相互协助,也加深了他们的友谊。“快不快无所谓,关键我们是好兄弟,俩人搭档卖报,感情更深!”

实习记者 王宇橙

小报童王智超: 多去几个地方 销路才更多更广

无论何时,小报童王智超总是一副乐呵呵的可爱模样。今年,他与第一名徐圣杰的卖报数量只差了90份。

“不管订多少份报纸,我都不只在一个地方卖报纸,这样很累,卖的也不多。”王智超总结自己的卖报经,不怕累,不怕麻烦,多转几个地方,卖报自然就多了。

记者发现,不管在哪,王智超都表现的非常有礼貌。卖报结束后,王智超还笑呵呵的向记者解释他发现的小“秘密”:“去年卖报时我就发现,男的总喜欢被叫的年龄大些,女的喜欢被叫的年龄小点。”

记者 臧振