

2009年,首批小报童走上街头卖报,至今已六年,本报暑期营销秀活动也已成功举办六届。每年活动期间,百余名小报童用辛勤和汗水销售出一份又一份《齐鲁晚报》,在锻炼自我交际与沟通能力的同时,也感受着赚钱地不易与生活地艰辛。

►小报童在街头售卖报纸。本报记者 李岩松 摄



小报童在暑期营销中收获成长

本报记者 康宇



早晨5:30分,孩子们准时到达分发报纸的地点。因为运输原因,每天报纸送到的时间都充满了各种不确定。着急卖报纸的孩子们会一遍又一遍地问:“姐姐,报纸怎么还没来啊?”为了安抚他们的情绪,现场记者们只能找各种话题和他们聊天。

通过卖报活动,小报童们收获了许多人生第一次。有一天,天空下着雨,因为董隆盛定的报纸比较多,用一个自制小架车拉着,一个不小心,报纸散了一地。他赶紧用唯一的一把伞把报纸遮挡住,自己淋在雨中。拉着车,打着伞,挨家店铺送报,直到下午3点多,报纸才卖完。

“爸妈赚钱真的不容易”、“别人帮了我,我一定要回报他”、“我学会数钱算账了”……孩子们的心态在一天天变化着,而且不少小报童改掉沉迷看电视、玩电脑的习惯,做事更加认真,责任心更强。从羞怯不敢开口到大声勇敢叫卖,从轻易放弃到坚持不懈,从不善言辞到口齿伶俐,小报童营销秀这个神奇的舞台,见证了孩子们在一个月内的改变。

本报暑期营销秀活动已成功举办了六届,吸引了众多中小學生报名参加。报名的同学中,既有多次加入售报大军的“老选手”,也有首次加入的新同学。他们都有一个共同愿望:希望通过各自的劳动,去证明自己的能力,增强一份与外界沟通交流、锻炼自己的信心。小报童们在烈日下挥洒汗水,坚持卖报,也成为了济宁城市的一道美丽的风景线。一期总共24天活动,小报童们每年售报数量都超过10万

份,平均单日售报量超过4000份。一份《齐鲁晚报》联着千家万户。卖报,这件看似容易的事情,做起来却又不那么容易。在每一次暑期营销秀结束的颁奖仪式上,小报童们总是有着浓浓地不舍。“付出的辛苦终于被认可了,那么多天的努力没白费,我明年还要继续卖报。”获得三等奖的吴昊高兴地说,获奖非常意外,自己不但得到了锻炼,还拿到了奖品和荣誉证书,来年卖报的时候,一定要冲击下一等奖。在吴昊妈妈眼中,吴昊最大的改变就是变得活泼了。之前孩子比较内向,都不怎么说话,现在变的大方了,话也多了,还学会了省钱。吴昊妈妈称,除了每天卖报,孩子还要上兴趣班,但从没喊过累。只要孩子得到了锻炼,做家长的看着也开心。

记者手记

在同行中获益良多

作为跟采小报童的记者,2014年卖报一个月的时间,我过得充实又快乐。第六届暑期营销秀落下了帷幕,我脑海中出现最多的就是小报童们拿着报纸走街串巷,飞快奔跑的画面。小报童在飞奔中成长,而我也在同行中获益良多。

活动结束了,突然怅然若失,幸好自己还有很多孩子和家长的QQ号,我还可以关注着这群孩子,希望这次小报童活动带给他们的影响是长久的。来年,如果还有机会,我还要跟孩子们卖报纸,看孩子们从胆怯到勇敢、从内向到健谈,从失落到自信,相伴随着他们,让自己也一路成长。

NOGARA

路嘉纳—西装定制专家
the expert of custom-tailored suit



扫码关注
即得500元
定制衬衣体验券

服务热线:400-8169-869 www.nogara.cn

北京 / 西安 / 成都 / 郑州 / 济南 / 青岛 / 淄博 / 济宁 / 临沂 / 菏泽