



“新大东”杯暑期营销秀

这个“牛仔”淡定从容卖报纸

今年他依然雄心壮志，“勇争第一，保住第二”

本报7月15日讯(记者 孙丽娟) 华联站点的段佳林是名老报童，从容、淡定，一副悠然自得的神情是他的平日状态。每天头戴牛仔帽、挂着挎包、拉着拖车，游走在大街小巷售卖报纸，这悠然自得的神情背后，其实隐藏着爆发的力量。去年赢得金奖，今年他依然雄心壮志，“勇争第一，保住第二”。

头戴一顶牛仔帽，腰间挂着一个挎包，脚上穿着一双凉拖，拉着

一辆简易的黑色小拖车，举手投足之间无时不散发出一股“大老板范儿”，这位小报童就是华联站点的段佳林，每年暑假，大街上总有他的身影。

今年12岁的段佳林是名副其实的老报童，参加本报暑期营销秀活动已有三年时间。同时，他更是众人皆知的“订报大户”，曾于去年勇夺营销秀第一名的好成绩。第一年获奖去了西霞口野生动物园游玩，第二年赢得去大连旅游的机

会，今年他的目标依然很远大，“勇争第一，保住第二”。

看上去，段佳林显得从容、淡定，一副悠然自得的神情，用他自己的话说就是“我不着急”。他的性格温和，领报、插报和卖报，一切都表现得很“慢节奏”。然而，这看似悠闲的状态，却丝毫不影响他的卖报速度，“100份报纸，中午12点之前差不多就能卖完，正好不耽误下午的英语课。”100份，这对于其他部分小报童来说，可能是个天文数

字，但对于段佳林来说却是小菜一碟。“等学完英语课，我想以后再多订点”，段佳林并不满足于现在每天100多份的订报量，他想要更大程度地挑战自己。

说起卖报心得，段佳林还总结出一套卖报秘诀：眼尖、嘴甜、腿勤。他说，自己的行走范围并不大，选择一个相对固定的地段，围绕着目标地段不断来回走，“我就转着圈问，总会遇到不同的行人。”

小报童之间存在竞争在所难免，在某一地段出现多名小报童扎堆的现象也真实存在，但对于竞争，小报童们表现得很义气。今年，段佳林和谷卓峰、谷卓恒兄弟俩同样选择了妇幼医院前的光明路作为售报重点区域。“看见有人来，我们就轮流着问”，段佳林表示，如果和谷卓峰、谷卓恒兄弟俩偶遇在一起，又同样遇到了一名目标客户，那三个人就会轮流上前询问，不会发生争抢。



卖报，走起

在汽车站售报站点，张博的妈妈领取报纸后，带着张博去居住地附近售报。

记者 王震 摄

小报童作文

小小体验 收获多多

烈日炎炎，美丽的暑假开始了。在妈妈的建议下，我当了一名《齐鲁晚报》小报童。刚刚体验了几天，我就觉得收获多多，想和大家分享一下。

我平时爱睡懒觉，经常“十分钟之前还在被窝里，十分钟之后就在教室里”。当了小报童，闹钟从5点半就拼命地“叫”我，任务在身，我只能强迫自己起来，睡眼惺忪走出家门，才发现原来威海有那么多早起的人，晨练的人、环卫工人、公交司机、上早班的人、卖菜的人、买菜的人……威海的早晨就是被这些勤快的人叫醒的，现在我也光荣地成为了其中一员。

每天卖报，我都会有意外的惊喜和收获。有一天，我偶然碰到了我的老师，她很爽快地成为了我的顾客，我也很客气地说声谢谢。我还遇到了一位叔叔，他在买下我的一份报纸后，告诉我他刚刚已经买过了一份。面对叔叔的善良和热心，我打心眼里感激他。还有一位卖水果的老奶奶，她自己的水果都没卖出去，就掏出钱买了我的一份报纸，她一边掏钱一边说：“支持一下孩子”。类似的故事几乎每天都会发生。

当然，也有不好卖的时候。有一天，我走得脚都起泡了，卖出的报纸还是个位数。一想到还剩不到一个小时，我就要去学素描了，这可咋办呢？突然，我想起我的那些好朋友，我就一个个打电话求助。很快，其中一位好朋友赶到，在她的帮助下，我顺利地卖完了当天的报纸。报纸有价，情义无价呀！

烈日炎炎的夏季，我愿做一名快乐的小报童。

古寨小学 四年级二班 戴小雨
记者 孙丽娟 整理



营销秀第一期

(截至7月15日)

名次	姓名	份数
1	谷卓峰	1300
2	段佳林	1145
3	王沫恩	860
4	于耀杰	730
5	梁凯	690
6	崔正宇	590
7	林佳诚	500
8	周晓冬	470
9	李泽	450
9	宋子健	450
11	林凡婷	440
12	邹佩锦	400
13	房韩	380
14	徐东	370
15	刘金朴	365

记者 孙丽娟 整理

启辰 夏季清凉一夏 SUMMER

启辰 来自东风日产

T70 8.98万起 智慧50系 6.98万起 R30 3.99万起

购车享价值千元套装

购车享价值千元套装

购车最高享5000元现金

启辰2015款智慧50系 6.98万起 东风日产

服务热线 400 830 8899 800 830 8899
www.venucia.com