

“新大东”杯 暑期营销秀

卖报有苦有甜,让我学会很多

感谢《齐鲁晚报》举办了暑期营销秀,我报名参加成为了一名小报童。这是我第一次卖报纸,更是我第一次通过自己的劳动挣钱,我很高兴。我也能自己挣钱了。

第一天,我怀着激动的心情,早早地来到取报点,我订了14份报纸,在报社阿姨的帮助下我学会了插报。拿着这些报纸,我的心情又紧张又激动。我来到了公交站点,尝试着问了我的第一个顾客,由于紧张,我的声音很小,“叔叔,买份报纸吧!”我忐忑地看着叔叔,不知道他是买还是不买。让我兴奋的是,叔叔想了一下就肯定地说:“买一份吧!”我非常高兴,第一笔生意就这么做成了。

这一次成功让我鼓起了勇气,我一看见有人,我就急忙跑过去:“叔叔(阿姨)买份报纸吧!”妈妈一直鼓励着我,建议我声音响

亮一些,并对买报纸的人表示感谢,我采纳了妈妈建议,我手里的报纸渐渐地减少。不过,我也遇到了一些难题,有时连续问很多人都卖不出去一份,看着我有些失落,妈妈说:“没关系,只要你见人多问,肯定会有人买的。”当我卖完报纸时,妈妈对我竖起了大拇指,“你真棒!”这时,我才感到口干舌燥,我用手中的钱买了一瓶矿泉水,喝着用自己挣来的钱买的矿泉水,我心里美滋滋的。

通过第一天的卖报经历,我有了信心,还积累了经验,知道该如何卖报纸,我发现叔叔和爷爷比较喜欢买报纸。后来几天,我卖报很顺利,并为自己定下目标,每天要多订5份。有一次我订了50份报纸,赶在9点前就卖完了,我给自己订的最高目标是挑战100份。自从当上了小报童,我养成了早起的习惯,还用挣的钱为姥姥

和奶奶买了东西,感谢他们对我的关爱,妈妈说我长大了,懂事多了,我心里别提有多高兴了!

在卖报纸的时候,我遇到了一些好心人。在华联站点卖报纸,我看到一位老爷爷很无聊地坐在那里,我走过去问:“爷爷,买份报纸吧!”爷爷笑称看不清,但我说“可以给您儿子看。”之后,爷爷被我说服,就买了一份。他给了我5块钱,我开始找钱,1块,2块……当我要找4块的时候,爷爷摆摆手说:“不用找了。”我执意要把最后那一块钱给他,他笑着接受了,但是爷爷又把报纸还给了我,我说:“爷爷,钱都收了,报纸你一定要拿着!”爷爷又一次被我说服了,他露出了会心的微笑。我也很自豪,因为我说服了爷爷。其实,这样让我感动的画面还有很多,比如:有的人不用找零钱,有的人不要报纸的,有的人一下买好多



▲3日,在汽车站售报站点,小报童冒雨售报。记者 王震 摄

份……我非常感谢这些人给我的帮助和鼓励。

这就是卖报的经历,有苦有甜,让我学会了感恩,学会了与人

沟通,更锻炼了我的胆量。

锦华小学 二年级四班 董昭杰
记者 孙丽娟 整理

售报助女儿成长

我家女儿第一次卖报纸,那是三年级的暑假。她一向性格外向不知何为紧张,卖报却难住了她。她非常胆怯藏在我身后流泪地说:妈妈,求你了,我不要好吃的了,你别叫我卖了。我依然记得齐鲁晚报记者孙丽娟鼓励她的情景。那年女儿从一个实习生到最后排名24名。后来,接着连续两年获得去大连旅游资格。事实证实了

她的能力,满足了孩子旅游的愿望,并且是我所不能给予的。

近几年,智能手机以走入千家万户男女老少手中,习惯读报的读者越来越少,报纸的确不好卖,但为了孩子的成长依然要坚持。王沐恩面对打击学会坦言面对,面对困难依然要忍耐,继续努力。女儿通过卖报还学会了如何珍惜朋友间的友谊。

前几天,本知她剩的报纸不多,应该很快就能卖完,但她却迟迟未归,况且是晚上,我急忙跑到豪业圣迪广场看看,责备她又在贪玩,哪知她确实说:“妈妈不要先责备我,因为那小朋友白天有事不能卖,所以我帮她售报。这不是你平时所教导的团结友爱么?我有时没卖完别的小朋友都帮助我,你不应该高兴吗?”孩子的一番话教育了

我。

回顾她连续三年走来真是成长了,从实习生帮助别人卖,到今天所经历的风风雨雨,锻炼了她的成长,磨练了她的毅力。我对他说:“孩子大胆向前冲吧,人生路还很长,努力前行吧,成功在向招手。”

王沐恩妈妈

记者 王震 整理

记者 孙丽娟 整理

营销秀第二期(截至8月3日)

名次	姓名	份数
1	段佳林	940
2	谷卓峰	930
3	李泽	670
4	周晓冬	420
4	刘卉卉	420
6	于智超	390
7	林文昊	380
7	孙丽	380
9	王宇轩	370
10	梁凯	290
10	张雨鑫	290
12	张峻瑄	280

“威海人大气 双举海参牛气!”

——双举海参国际浴场获国内外游客好评

文/图 杜菲

“这次来威海真是不虚此行,不仅享受了美景,更是感受威海人的热情实在,一盘盘大块的野生海参在上万人的国际浴场免费吃,双举海参真是牛气!”27日,来自西安的韩先生发自内心感叹。这个夏天,不仅韩先生在威海意外收获了惊喜,许多像韩先生一样来威海游玩的国内外友人,都在国际海水浴场邂逅了一个威海本土品牌——双举海参。“来威海游玩,我们更多的是游览美景,少有时间去了解本地特色以及城市品牌的发展等状况,双举海参这样的企业能主动来到国际浴场,让游客更深入地了解威海,展示本地企业风采,这本身就是一种责任,更需要有大气和豪气才能做到的。”双举海海边搭起大展台活动的开展,受到资深媒体人士王先生如此评。



▲“这么大的一块呀!这海参的肉看上去就这么厚,吃到嘴里一定不错。”“大姐,您尝了就知道了。”这位来自哈尔滨的梅女士,看着尹宝英(右一,电/微13562189338)挑起的海参就发现了双举海参的不同之处,在吃过后,性格爽朗的梅女士更是赞不绝口:“我老家有朋友在哈工大威海分校任教,回去跟我们说起过双举海参,没想到你们都把海参送海边来了。这一口就能顶上我平时吃的一个海参还多!肉质厚实筋道,海参够大,这一定是生长期8-10年的海参王!”在听尹宝英介绍可以邮寄后,梅女士表示回哈尔滨后会马上联系尹宝英邮寄自己品尝到的双举海参。



竖起大拇指。高压即食海参后,来自西安的韩先生忍不住为双举海参的国际浴场免费吃,双举海参真是牛气!”在品尝过双举威海人的热情实在,一盘盘大块的野生海参在上万人感



▲“这海参太好吃啦!我还要再吃一块!”双举海参的美味和热情带动了在国际浴场游玩的游客们的热情,万菲菲(左一,电/微13792727636)和李彩卿(右一,电/微13013581867)忙得不亦乐乎,将一盘盘的海参陆续送过来:“看到大家品尝海参的热情这么高涨,我们也真开心!”



▲这位小朋友看到岸上双举海参万菲菲(左,电/微13792727636)手中的海参,欢呼着冲上岸来:“我最喜欢吃海参了,妈妈带我来威海,早就答应要给我买海参,妈妈还说特意问了威海的朋友,说就给我买双举海参!今天就先品尝一块,这海参还真好吃,吃在嘴里像在跳舞。”小朋友俨然一位小小的海参行家,认真又有趣的话语逗得万菲菲开怀大笑:“那你再吃一块,游泳更有劲!”