



两女孩因营销秀结缘,许下共同的心愿:

# “长大后就当记者”

本报18日讯(见习记者李兆辉)7月18日,记者在人民医院门口见到了一对“有缘人”,两人出生在同一天,两人因营销秀而结识,两人相约“今年我为你义务卖报,明年你为我义务卖报”,两人有一个共同的理想:成为一名记者。

18日,记者在人民医院门口见到两个十分默契的卖报女孩,宗文心和蒋汶好,“叔叔,买一份报纸吧?”宗文心说完这话,接下来听到的肯定是蒋汶好喊:“是齐鲁晚报,五毛钱一份,叔叔支持一下

吧。”每天超过一百份的“产量”,这种默契有很大关系。

她们来自同一所学校,而且在同一级部,小学五年多,都互相见过面,但从未搭过话,就因为营销秀,让两人成了亲密战友,每天为同一个目标奋斗,一起吃苦,一起成长。据宗文心介绍,当时自己卖报很不理想,就在同班同学面前倒苦水,正好蒋汶好也在,她对宗文心卖报这件事很感兴趣,就像她一个劲儿打听着,“因为我俩聊得太投机了,把我的同学撵在了另一边,最后同学走了,只剩我俩

了。”蒋汶好补充说,今年虽然她没能报上名,但她和宗文心相约“今年我为文心义务卖报,明年文心为我义务卖报,后天我们在一起报名,但还会在一块儿卖”。

两个人还向记者透露了自己理想,就是将来成为一名记者,“我们从现在接触报纸,就是为了更好的成为一名记者。”宗文心郑重地说。蒋汶好还向记者解释说,记者能接触到别人不了解的事情,而且知道的往往比别人早。“还能认识很多人,跟很多人成为朋友。”宗文心补充说。

## 路人看营销

# “大人们该多学学孩子”

“让那么小的孩子去卖报纸,这家长也太过分了!”正在开车的哥崔先生用嘴努努前方一个正在过马路的小男孩说到。“我也有孩子,我宁愿让他给我干点活,我给他几个钱,也不能让他出来干这个啊。过分,真是过分。”原来这个男孩没有穿营销秀的T恤,出租车司机又没有机会和这些孩子们直接接触,崔先生误会成家长让孩子出来打工挣钱了。

记者连忙把这个情况给崔先生解释了一下,当了解到这是晚报和家长共同支持孩子进行改变

自我的一个活动时,崔先生恍然大悟又不好意思地笑了,“这样啊,我说哪有这么没数的家长,这个活动好,平时太忙了还真没注意报纸上提过这个活动。”崔先生告诉记者,平时很少有时间注意这些,自己的孩子在家里倍受疼爱,“不过要是早知道有这个活动,我肯定让他参加一下,不管挣多少我都很高兴啊。”

的姐李忠贞一提到这些卖报纸的小选手话匣子就止不住了,“我上次拉了个熟人,她自己有个门头,本来店里是订了报纸

的,但是看见一个小姑娘去卖报纸就觉得孩子特别惹人疼,最后给了一块钱让孩子第二天接着送一份过来。你猜怎么着,孩子特别认真,第二天同样的时间准时送了一份过来,我那朋友可喜欢坏了。”

“现在的小孩儿呀是越来越聪明,就该多举办一些孩子的活动。要是现在的大人们能多学学孩子,像他们一样认真,是什么就是什么,别那么多心眼儿,社会风气肯定好多了。”的哥韩先生说。

本报见习记者 杨万卿

# “就算别人不买,我也要说句谢谢”

## 营销秀让我学会了尊重



本报7月18日讯(见习记者苏玉)“叔叔,买份报纸吧。”“不用了。”“哦,没事,谢谢。”“就算别人不买,我也要道声谢谢。”育才中学的韩志鹏如是说,这个晒得黝黑的大男孩显得很有礼貌。

即将升入初中的韩志鹏第一次参加营销秀,他自嘲为“菜鸟”。但他是一个勤奋的“菜鸟”。每天早上5点就起床,早早来到取报点等着领报纸。有一次,上午没卖完,下午又顶着骄阳出门继续卖报。韩志鹏每天订的分数都在30份左右,用他的话讲叫做“稳中求胜”。尽管份数不多,他还是用了一个多小时才将报纸卖完。来来往往的行人中,多半都婉拒了他的“生意”。但韩志鹏告诉记者:“他们现在不买,可能是因为没空看,

下次也许就会买的。我还是会说声谢谢,我尊重别人,这样别人才会尊重我。我不怕被拒绝,这点挫折不算什么。”

回想起第一天卖报纸的场景,好奇和新鲜感十足。几天的锻炼下来,新鲜劲儿虽然过了,小志鹏却成长不少。“李白有句诗说得好,天生我材必有用。我觉得通过卖报纸,我证明了自己的价值。”小志鹏开心地说。在超市门口,几个小报童在一起聊天,互相传授经验,他还向其他小报童传授起了卖报纸“四要”口诀:眼要尖,手要快,腿要勤,嘴要甜。旁边的一位市民听到后,告诫他要把理论运用到实践中去,在卖报的过程中要努力做到这“四要”,小志鹏认真地点了点头。

## 推销小贴士

有的小选手忙忙碌碌一天,却业绩平平,是因为他们太笨吗?不,人天生就没有“笨”与“聪明”之分,重要的是他们在与客户的沟通中没有找到推销的技巧与方法。我们推出一些成功人士的推销经验,在此与营销秀的新老选手们共同分享。

### 推销技巧之二:提问

在面對面的推销中,推销员

应以一种自然而然的方式激起顾客的购买欲望。这种方式就是提问,通过提问我们可以得到下列结论:找出客户脑子里究竟在想什么?找出客户的真正的动机如何;找出客户相信什么?通过提问,你就拥有掌控权,并引导他们的注意力,让他们进入你所想要的状态。但是,切记在当你向客户提出问题的后,从客户

的口中得到一定要是“是”“对的”等等一些肯定的答案。这样可以使顾客感到舒服。

下期将介绍推销技巧之三:不时赞美你的客户



## 用心20年 专业看男科

# 男科疾病 选择蓝天

■前列腺专科 ■功能障碍专科 ■生殖整形专科 ■泌尿感染专科 ■不孕不育专科



www.wlly.com

8275106

2999120

院址:潍坊市东风东街289号(虞河路口)  
公交:市内乘16、21、22、30、56路公交车福乐路口下车北到