

# “安信地板”杯非常营销秀

主办:齐鲁晚报·今日德州

# 百余名报童昨起上街卖报

## “非常营销秀”首日卖报近2000份

本报7月20日讯(记者 牟张涛) 20日早上7点,本报与安信地板联合推出的“‘安信地板杯’非常营销秀”启动仪式在广川宾馆举行。20日起,100余名报童走上德城街头开始售报,首日报纸销量近2000份。

20日早上6点30分许,100余名报童和他们的家人来到“非常营销秀”的启动仪式现场。6点50分,家住湖滨北路温泉小区的市民宋女士带着孩子来到现场,“我前几天就知道了这个活动,因为工作忙就一直没有来报名,今天晨练时看到你们举行启动仪式,才知道活动已经开始了。”

宋女士随后填了报名表,孩子也参加了启动仪式,“我孩子每天早上都和我一块锻炼,这下锻炼身体和锻炼与社会的交往的能力两不误了。”

7点,齐鲁晚报《今日德州》和安信地板的相关领导参加了启动仪式,仪式结束后,记者为小报童们发放了报纸、T恤和太阳帽,报童们还合影留念。

自11日起,本报联合安信地板联合推出的“‘安信地板杯’非常营销秀”活动经过9天的报名,共有100余名中小學生参加此次活动,7月20日至8月3日这些报童将开展为期15天的售报

活动。

首日营销活动结束后,记者就孩子在营销过程中可能会发生的心理状况,咨询了相关专家。德州市心理协会培训部主任王霞告诉记者,在推销过程中,容易掉进“求人”的误区,如果目的没有达到,心里就会很慌张,而这是没有必要的,我们要相信营销的商品对别人是有益的,报纸可以给市民提供大量可读信息。

对于卖报技巧,王主任也提供了一些建议,“要主动和別人打招呼,最好能说出一些当日报纸的重要内容,这些都会增大卖报成功的几率。”

### 卖报经历

## 第一天成绩不错

经过第一天营销实战,小报童们总结了自己的销售经验,自信满满的报童均主动请缨加重砝码,要求家长多给订报纸。

20日下午,第二实验小学六年级的王馨怡又给自己订了50份报纸,想要在营销秀第二天大展身手。

“一听说卖报纸就很兴奋,今天在我单位附近卖的,卖得还挺快。”20日下午,王馨怡的妈妈李女士告诉记者,上午孩子在大学路与湖滨路交叉口将20份报纸销售一空。“孩子积极性很高,经过第一天的锻炼,也摸出了门道,第二天就多订点。”

高,经过第一天的锻炼,也摸出了门道,第二天就多订点。”

李女士说,她和女儿商量好,21日一大早就去取报纸,然后上街售卖,地点选在天衢路国棉厂附近。“这个地方有早市,来往的人多,再加上在附近上班的人,不愁卖。”李女士说道。

记者从报童们报的报纸营销数量表中看到,不少报童都增加了第二天的报纸数量,预订50份、40份的报童不在少数。

本报记者 高倩倩

## 一个好汉两个帮

记者来到新湖风景区采访的时候,碰到了正卖得热火朝天的实验小学11岁的小朋友姜方宇,姜方宇举着手中所剩不多的报纸说:“叔叔,我已经卖了8份了,很快就卖完了”当记者问他怎么卖得这么快的时候,小方宇高兴地一男一女两个小朋友拉到身前,对记者说:“是他们两个帮我卖的,他们都是我同学。”

记者注意到,姜方宇的妈妈一直跟随着姜方宇,远远地看着,记者在和姜方宇的妈妈交流中得知,姜方宇是一个性格非常外向、活泼开朗的孩子,之所以参加这个活动,一方面想锻炼一下

孩子的社会实践能力,另一方面也想让孩子体验一下挣钱的不易。

当记者问为什么不上前帮忙,姜方宇的妈妈说:“跟着他是担心他的安全,再说这报纸也不重,不用紧跟着。”就在记者和姜方宇的妈妈谈话的时候,路过的一位李女士下车,走到记者跟前说:“你们就是那个卖报纸的小孩的家长吧,我家也有个上四年级的小孩,还能参加你们这个活动吗?我也想让孩子锻炼一下自己。”记者向李女士详细地介绍了“非常营销秀”的活动情况。

本报实习生 张明广



小报童们整装待发。 本报记者 马志勇 摄

## 小报童,一道亮丽的风景线

20日早上7点,本报联合安信地板推出的“‘安信地板’杯非常营销秀”活动启动仪式刚刚结束,小报童们带着报纸奔向四面八方,成为德城街头一道亮丽的风景线。

记者在采访的过程中,遇到了王泽萱小朋友,了解到她今年才刚八岁半,虽然小小年纪,但卖报的热情却十分高涨。她说,今早卖报纸还比较顺利,在很短

的时间内就卖出了十几份。说着就把今早的“战果”展示给记者,并且还说说卖报的感觉很不错,有信心坚持下去。当然,卖报的过程中也听到了很多“不”、“对不起”,但丝毫没有消减小泽萱的卖报热情。沿着商业街一路走来,小泽萱的额头上渗出密密的一层汗珠,但她仍是笑呵呵的,就像个快乐的小天使,每卖出一份,她都会高兴地说:

“哦,我又卖出了一份!”

骑车经过的唐女士,本来已经走过一段距离,又特地折回来向小泽萱买报纸,她说:“我很支持《齐鲁晚报》举办的这次活动,我的孩子以前也参加过类似的公益活动。这是对孩子非常好的磨练,能够提高孩子的才干和社会交际能力。同时,还能让孩子意识到父母挣钱的艰辛。”

本报实习生 庄洁

## 年龄虽小积极性高

5岁的刘淇是本次非常营销秀中年龄较小的孩子,但他卖报的积极性一点也不小。“早晨出来得比较晚,这会儿已经卖出去十多份了,孩子说不卖完不回家吃饭。”刘淇的妈妈吴凤岭告诉记者。

小刘淇拿着一份报纸去找目标顾客,妈妈则在后面帮

着拿报纸,一大一小,一前一后,吸引了不少市民的眼球。“开始还不好意思去呢,越来越带劲儿了,每卖一份报纸都向我汇报感受。”吴凤岭说道。

“有个阿姨没买报纸,但她夸我乖。”刘淇告诉记者,第二天他还会去卖报纸,还想成为第一名呢。

本报记者 高倩倩

## 辛苦但很有成就感

“王晓春,咱们快点把报纸整理好,一会儿生意就被别人给抢了。”14岁的李晨曦笑着说。另一个女孩王美琪则整理衣帽。三个女孩在嬉笑中带着报纸上路了。

三个女孩推着自行车首先来到商铺门前,李晨曦对工作人员说,阿姨,买份齐鲁晚报吧。当得知她们已经订了齐鲁晚报时,李晨曦仍很有礼貌地说声谢谢,随后又奔向新的“潜在客户”,很快李晨曦就卖出了第一份报纸,“厉害吧?”李晨曦笑着招呼同伴。

8时许,她们来到中心广场,看到很多市民在晨练,她们显得很兴奋,准备大干一场。三个统一着装的小女孩引起市民的关注,报纸也卖出去一部分,但因为晨练市民中老人很多,并且很多老人家中都订着齐鲁

晚报,再加上中心广场已有小报童开拓市场了,她们意识到联合作战不适应形势,决定单兵出击,兵分三路去开辟战场,取得了不错的效果。

三个小女孩虽然是第一次卖报纸,但颇有初生牛犊不怕虎的气势,王美琪还抱着报纸跟上慢跑的市民,卖出报纸后还得到了市民的称赞。

三个小女孩随后步行来到了新湖风景区,走了半个多小时的路,略显疲惫,但仅仅休息几分钟后就重新开始卖报,因风景区内市民较多,所以报纸很畅销。不一会儿,三个小女孩的报纸就快卖完了。

“我们明天还要继续卖报纸,6点半之前去领报纸。”王美琪说。最后她们还对卖报过程进行了总结,虽然辛苦但很有成就感。

本报记者 牟张涛

## “要把卖报的心得记录下来”

20日,本报联合安信地板推出的“‘安信地板’杯非常营销秀”活动正式启动。记者跟随小报童王馨怡上街卖报,王馨怡对记者说,她“要把卖报的心得记录下来”。

早晨8时左右,细心的王馨怡先去超市跟收银员兑换零钱,再选定了超市门口作为卖报地点。“叔叔,你要《齐鲁晚报》吗?”有些内向的王馨怡一开始不敢开口,声音非常小,脸上也透着一股不自信和焦急。

在超市门前广场转了有十分钟,她终于卖出了第一份报纸。“现在感觉没那么紧张了,刚一

开始我不怎么想跟陌生人说话,但是卖出第一份后我就有信心了。”王馨怡笑着说。

“超市刚开门,人不是特别多,我想去对面的儿童乐园看看有没有人买报纸。”王馨怡抱着手中的报纸,奔向一位在树荫下纳凉的女士。“阿姨,您买《齐鲁晚报》吗?”这位女士刚买完菜,手里有零钱,就买了一份报纸。“我发现那些买菜,在路边纳凉的叔叔阿姨都比较愿意买报纸,而且他们手里有零钱,我就多问问这些人吧。”卖了一段时间后,王馨怡发现了卖报纸的诀窍,她在儿童乐园里面专门去找

那些手边有菜篮的人,非常主动地去询问。果然,不到十分钟,手里的报纸销售一空。

“我想用今天赚的钱做明天的基金,让妈妈再添一点,多提一些报纸,明天去火车站那种人多的地方,应该卖得更好。”王馨怡说。“以前也想过自己出去打工什么的,但是没想到赚钱还是不容易的,就像今天,要走很远的路,还要跟陌生人交谈。但是我会坚持下去的,还要把卖报的心得记录下来,作为我今后参与社会实践的奠基石。”

本报见习记者 邹成玉