

“东营移动”杯

“暑”你快乐营销秀

9日上午,由本报联合中国移动山东公司东营分公司主办的“东营移动”杯“暑”你快乐营销秀第一期活动启动仪式在东营移动通信公司五楼会议室举行。随后,参加收起营销秀的中小学生们穿着统一的服装走上街头,开始了自己的营销秀之旅。

“暑”你快乐营销秀启动仪式举行

我们是快乐的营销小能手

本报7月9日讯(记者 李沙娜) 9日上午8时许,在东城参加启动仪式的50余名中小学生们早早地来到了移动通信公司,期盼着启动仪式举行。每个营销小能手都领到了统一的T恤、太阳帽以及手提袋。

在启动仪式上,东营移动公司党委书记、总经理解建华介绍说,随着信息技术的发展,丰富多彩的信息化应用已经渗透到各行各业,在教育行业还推出了儿童手机,为少年儿童健康使用通信技术提供了方便。在现场的小学生们都知道移动公司推出的校讯通业务,“每次妈妈都会收到学校用校讯通发送的放学短信。”东营移动在为大家提供信息化便利的同时,还积极参与公益事业,向同学们提供社会实践的机会。解总说:“大家参与‘营销秀’活动,就已经迈出了成长的第一步,在这个过程中,重要的不是卖了多少报纸,而是通过这个活动,锻炼自己与人际交往能力、抗挫折能力、遇事应变能力等,充分提升整体素质。”

同时,齐鲁晚报·今日黄三角主编奚道贤在启动仪式上也对营销小能手

们提出了要求,奚主编说:“《齐鲁晚报》作为全国第三、山东发行量最大的都市类报纸,已经在其他地市成功地举办过很多次营销秀活动,希望东营的营销小选手们能通过活动真正地锻炼自己,拉近与社会的距离,在体验劳动的艰辛,体谅父母的不易的同时,不怕苦、不怕累,在实践中增长知识,从小吃苦耐劳、勤俭节约、孝敬父母。”

中小学生们在谨记领导们要求的同时,还听了学生代表张心远同学的心声,张心远作为齐鲁晚报的小记者,与大家分享了自己报名参加营销秀的感受。

在启动仪式结束后,每名营销小能手都领到了免费的20份《齐鲁晚报》并分头到街头售卖,开始了崭新的暑假生活新体验。按照“暑”你快乐营销秀活动的规定,现在继续接受广大中小学生们报名,但在第一期营销秀期间参加的小能手将不再拥有启动资金的资格。

暑期营销王泓滢:

不断学习,累并快乐着

本报7月9日讯(记者 郝文杰) 9日上午10时许,6岁的王泓滢站在胶州路西侧的人行过道上仔细注视着过往的行人。她瘦小的胳膊上放着一摞《齐鲁晚报》。“买报吗?”当有人从身边经过时,她怯生生地问道。这是王泓滢第一次走上大街,主动和一个陌生人说话。

9时40分开始,王泓滢才卖出了3份报纸,路人一次次地拒绝,让她意识到卖报纸没有想象中的那么简单。

王泓滢从实验学校东门一路向北,一边走一边向路人推销。“阿姨好!买份报纸吧。”在妈妈的鼓励下,王泓滢将营销语言从一句变成了两句。语言的变化给营销带来了效果,十几分钟内,她顺利地卖出了2份报纸。

虽然气温不是很高,可汗水还是湿透了王泓滢前额的头发。她从妈妈手里接过一包牛奶补充了一下能量。休息了5分钟,王泓滢又整装待发开始了新一轮的“营销战”。有了前面的经验,王泓滢发现营销场所的选择对成功与否也很关键。她来到了胶州路东侧众成商场公交站点,向正在等车的

市民推销报纸。

正当王泓滢庆幸自己发现了一块“新大陆”的时候,一个强劲的竞争对手出现了。另一位营销小能手也出现在了公交站牌附近,而且成功地推销出去了一份报纸。从竞争对手一出现,王泓滢就一直关注着这个“不速之客”。当对手成功完成一次推销之后,王泓滢推销的语言也从两句升级成了三句:“阿姨您好,买份《齐鲁晚报》吧,每份只要5角钱。”

11时许,记者正在胶州路采访时看到,王泓滢向记者一边打招呼一边快步走来,脸上挂着灿烂的笑容。她已经把19份报纸全部卖完了。

从王泓滢妈妈那里得知,王泓滢是带伤来参加暑期营销秀活动的,“孩子前段时间锁骨骨折了,现在还没全好”。听后,让人不仅对这个一额头汗珠、满脸堆笑的孩子心生疼惜。

营销技巧



“暑”你快乐营销秀启动仪式现场,营销小能手代表们上台领报纸。本报记者 郑美芹 摄



营销小能手高兴地本报工作人员手中接过报纸。本报记者 段学虎 摄



营销小能手们整装待发。本报记者 段学虎 摄



一位营销小能手以路边商贩作为卖报的对象。本报记者 郑美芹 摄



王泓滢极力向路人推销报纸。本报记者 郝文杰 摄

秀出自我

5岁幼儿盖轩宇:

我是卖报小行家

9日,参加营销秀启动仪式的现场,年龄只有5岁的盖轩宇是报名营销秀活动中年龄最小的营销能手,她告诉记者:“别看我年龄小,卖报我肯定没问题,我也是个卖报的小行家。”

在启动仪式现场,盖轩宇的爷爷奶奶带着她来参加,希望孩子能从小得到锻炼,在参加社会实践活动的过程中,让孩子多与社会接触。在现场,盖轩宇还结识了许多哥哥姐姐,“我很喜欢跟哥哥姐姐们在一起玩儿,还可以学到很多东西。”盖轩宇说。

在领完报纸后,盖轩宇自己到商场附近卖了一部分报纸。吃过午饭后,不放弃的她仍然坚持把剩下的报纸卖完。盖轩宇的奶奶告诉记者:“不在于让孩子卖多少份,主要是让她锻炼一下,中午很热的时间她还要坚持出去卖,硬是没让她出去,这不下午了说什么在家也等不了了,非要出来直到卖完。”奶奶又帮盖轩宇预订了20份报纸,希望每天都能在远处看着孙女自己摸索营销的路子,“能看着她快乐地成长,我们做爷爷奶奶的心里都高兴。”

本报记者 李沙娜

7岁娃娃张紫藤:

争夺营销冠军

9日下午,众多营销小能手卖完报纸之后,纷纷拨打本报电话预订明天的报纸。7岁的西城娃娃张紫藤订了100份报纸,成为本报营销秀7月10日订报较多的一位小能手。

9日下午两点半左右,张紫藤的妈妈刘爱芳给本报记者打来电话表示要订100份第二天的报纸。刘女士说,张紫藤非常喜欢卖报纸的活动,她只有7岁,在东营区三中读一年级,9日当天领了张紫藤和他哥哥的40份报纸后,她就带着孩子到西城东都附近卖报纸,“40份报纸一会儿就卖完了。”刘女士说,虽然是第一次卖报,但女儿一点儿都不含糊。

7岁的张紫藤说,卖出去报纸她非常高兴,卖不去也不生气。她笑着说:“明天准备卖100份报纸,我要当营销冠军!”

本报记者 李金金

营销能手李文旭:

预订出10份报纸

在西城济南路邮局领完报纸后,营销小能手李文旭和同伴一起来到济南路附近的公交站牌开始推销手中的报纸。在他将20份报纸卖出一大半之后,一位叔叔将他剩余的5份报纸全部买下,并且还预定了第二天的10份报纸。

9日上午10时许,在西城移动公司站牌附近,李文旭对一位等车的先生说:“叔叔,请买份报纸吧?5毛钱一份。”那位先生询问李文旭还有多少份报纸后,便告诉他报纸全买了。李文旭又惊又喜,拿着叔叔给他的2元5角钱,李文旭高兴得说不出话来。

没想到卖完报纸的李文旭还不肯“罢休”,问道:“叔叔,明天您还来这里吗?还需要《齐鲁晚报》吗?明天还是这个时间、这个地点,我还是会穿这件白色的‘报纸营销秀’衣服,在这里等您!”两人达成“协议”后,李文旭高兴地与那位先生攀谈起来。

记者了解到,买了5份报纸的这位先生做销售工作,他说:“我会拿去给客户看,大家都喜欢看《齐鲁晚报》。”他告诉记者,他非常支持孩子参加这种实践活动,希望他们能够坚持下去。本报记者 李金金