

瘦瘦的闫凌宇以礼待人

他太有礼貌了,不买不好意思

本报济宁7月18日讯 (见习记者 庄子帆)“恭喜发财!”闫凌宇卖完报纸,总是忘不了这一句。瘦瘦的他,不仅有礼貌,而且还随身带着笔记本,记录下客户的信息。尽管卖报才一周,他已经培养出一批老客户了。

“坏了,今天来晚了,我得赶紧整理报纸。”18日早上,闫凌宇边说边匆匆地整理报纸,他将50份报纸分别放到背包里和手提袋中,来不及擦手上的铅渍,就急忙骑上自行车,前往草桥口市场。

刚一进市场,闫凌宇很自然地给一位服饰店的店主递上了一份报纸,店主很自然地就将5毛钱递给了他,两人之间很默契,原来这位店主已是闫凌宇的固定客户了。“他的嘴甜,每次都不忘一句恭喜发财,我们听起来很舒服,很愿意买他的报纸。”店主谢女士笑着说,看着他想到自己的弟弟,尽管弟弟的年龄比他大,但是和人交往的能力远远不如他。

闫凌宇的客户还真不少。几分钟的功夫,就卖出了五六份。“这孩子都来过好几次了,说话时特别有礼貌,不买觉得不好意思。”

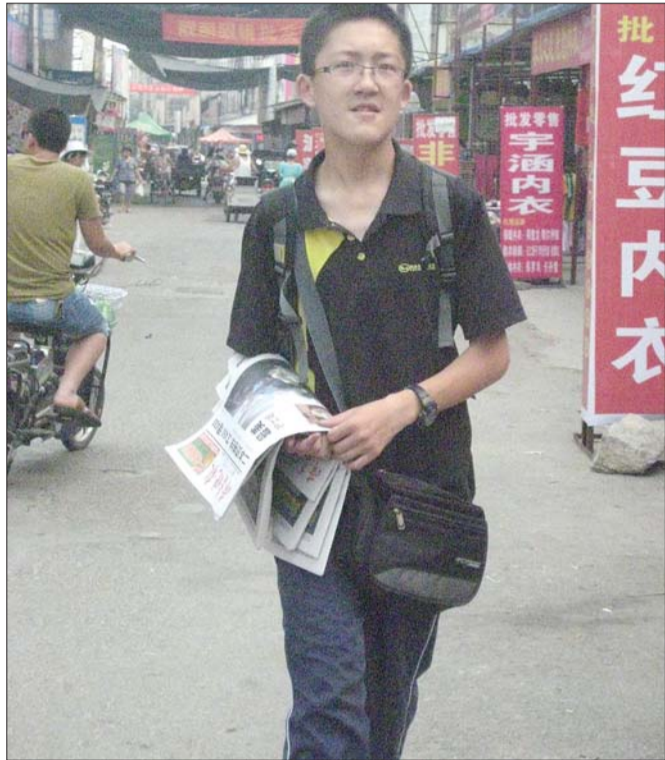
卖了。”卖童装的小赵说,即使她们不买,闫凌宇也会对她们说声谢谢。

突然,闫凌宇想起来一件事,他多收了一位店主的5毛钱。随后他掉头直奔那家童装店。“姐姐,对不起,刚才是不是多收了您5毛钱。”闫凌宇惭愧地说,当时走的太匆忙了,没在意。“没关系,一开始我就知道,故意没说的。”小孙笑着说,5毛钱不算什么,重要的是他这份诚心,冲着他的真诚,以后会多支持他。

“您需要齐鲁晚报吗?今天的信息量很足,或许会有您需要的信息。”每进一家商店,闫凌宇都会礼貌地问一句,他根据不同客户的年龄来称呼。走的时候,他还不忘对店主们说一句“祝您生意兴隆,谢谢!”,并把店门关上。

“我觉得与人对话很重要,不管他买或不买,一定要对他们有礼貌。”闫凌宇说,这是他在去年卖报过程中得出的经验,给别人留下好印象最重要。

闫凌宇告诉记者,刚买了一个小笔记本,打算把经常买报纸的顾客,不看报纸的顾客,还有一些已经订阅的店家都记录下来,以后就不用做那么多无用功了。



闫凌宇走在卖报的路上。本报见习记者 庄子帆 摄

卖报经: 有了回头客 卖起来更容易

闫辰是济宁市霍家街小学三年级的学生,她已经卖了5天的报纸。现在她预定报纸份数每天会增加10份。从开始的30份,到如今的70份,她卖出的报纸越来越多,也积累了自己的卖报经验。

“要勇敢地到人的地方去,跟爷爷奶奶说‘买份报纸吧’”,闫辰说,在跟他们说话前,一定要大声且有礼貌地喊“爷爷、奶奶”。如果他们购买了报纸,还要记得说“谢谢爷爷(奶奶)”。

开口之后,就剩下坚持的问题了。闫辰对记者说,有一天,她一点也不想卖报纸了。一位和她年龄相仿的小朋友说“你学习肯定不好,就想着挣钱了!”自尊心较强的她,当时就不想卖了。但后来一想,如果因为这样的话就放弃,太不值得,我们是在锻炼自己的能力,暑期体验生活,只有体验才能知道爸爸妈妈的辛苦。

第三要诚信。闫辰每次都先从上取下20份报纸,然后到走到正休息的老年人面前,“爷爷,买份《齐鲁晚报》吧,5毛钱一份。”看着瘦小的她,不少老年人总会掏出一块钱买一份报纸,并说不用找零钱了。但闫辰每次都会把零钱找给他们。如果他们不要,她就放下两份报纸,从来没有多收过一次钱。

“只有这样,才能告诉顾客我的目的不是挣钱。”闫辰说,这样以后再遇到这些顾客,他们还会购买你的报纸,也就有了自己的回头客,销售起来也更容易。

本报见习记者 贾凌煜

现场花絮:

腼腆女孩开始健谈了

“以前腼腆,不爱说话,现在她开朗,健谈了”。小姑娘李君陶去年曾参加过本报的暑期营销秀活动,并且获得销售季军的好成绩,她还赢得日照看海的机会。带着去年的经验,她今年再次报名,在暑期营销秀活动中一显身手。

去年,刚开始参加营销秀时,李君陶还是一个腼腆的孩子。手里拿着报纸,虽然心里特别想向路过的行人销售,但总是不敢大胆说出来。随着卖报经验的积累,她显然从卖报纸的活动中获得了力量。随着卖报份数的增加,她的积极主动性也越来越强。

经过一个多月的积累,在最后一周小记者卖报纸的活动中,李君陶销售额达到800份,成功

晋级3甲,也获得日照看海游的机会。“和卖报的小朋友们一起去看海,我特别开心,我也很喜欢海边。”李君陶回忆说。

今年营销秀活动开始,李君陶又加入到营销战斗中。虽然天很热,太阳也火辣辣的,但她一点也不怕。

“去年卖完报纸,我的同学、老师都夸我更加积极主动了,我想这是参加暑期营销秀活动的结果。”李君陶说,她希望今年继续保持好的状态,争取能够再次赢得海滨游的机会。“我还有一个计划,今年卖报纸赚的钱,我想捐给贫困地区的学生,让她们也能和我们一样,学习知识。”李君陶说。

本报记者 韩伟杰



闫辰在卖报纸 本报见习记者 贾凌煜 摄

解读凤凰太阳城热销之谜



7月18日,凤凰太阳城盛大开盘,济宁最火热的一天!

凤凰太阳城,央企品质,超值性价比,开盘热销,热浪席卷全城。开盘热销,每天来客高达50批次。是什么原因造成凤凰太阳城开盘热销?是什么让现场客户出现疯狂抢购?是什么,让开盘后客户持续关注和抢购?在

这,我们独家为您进行详细讲解:

一、独特纯正法式建筑,为贵族生活加冕
凤凰太阳城是济宁首座法式建筑洋房,带有最感心灵的视觉张力,这种在過去只为贵族王室所用的建筑同样应该属于凤凰太阳城,孔雀放呈,千年城市气脉所沉淀的气度,总有一种尊贵,与王室风范深深契合。

会,透河之舞,更突出了典雅富贵的文化品味。

二、传统中国院落情调,为自然生活加冕

凤凰太阳城于梯比顿次的高楼大厦中为您提供与文人对话的机会,下沉庭院、阶梯式露台,层层露台,户户花园,让您回归邻里生活,增添您的户外活动,享受花香鸟鸣沁人心脾的休闲生活。

三、科技创造洋房,为健康生活加冕

地源热泵中央空调,汲取亿万年的地心的温暖,在炎炎夏日,为您送来西伯利亚的凉爽空气,带您走进恒温恒湿健康低辐射住宅。可视对讲系统、一半道系统、红外线报警等八大智能化防护系统,为您的生活保驾护航。

四、五重奢华园林景观,带您走进原生态自然生活

凤凰太阳城在整体市

场上采用法式园林的对称式规划布局,通过明确的轴线展现浓郁的宫廷园林风格,台地、柏榭台阶等形成开合有致的空间,运用各种建筑小品演绎不同情感,让园林景观呈现出独特风采,不仅诠释出法式建筑的优雅姿态,更传达出一脉相承的人文气质,成为生活中值得回味的场景记忆。

五、国企品质,为生活保驾护航

项目开发商,山东新能源建设有限公司是山东籍土地级直属单位,以丰富的开发经验享誉泰安、济宁、济南,开发面积逾百万平米,作为“科技地产制造商,低辐射社区领跑者”一直走在市场前端,其中地产凤凰太阳城

被誉为“皇家2A级住宅”低辐射社区。新能源建设,负责开发,品质保障,赢得了良好的社会信誉。

六、六重超值优惠,超高性价比,最终掀起抢购狂潮

项目的超值赠送,奢华皇家园林景观,先进的科技配套,还有八重智能防护以及央企开发的诚信保证,开盘当日,现场更放出六重巨款优惠,打造济宁超值性价比社区。

楼盘抢购电话: 0537+ 6986777 6986999

项目地址: 古槐路与济宁大道交汇处西300米路南

营销中心: 新体育馆东南恒中苑一展

全程策划: 清华地产—广州龙涛
开发商: 山东新能源建设有限公司

