

100余名小记者参加营销秀 30天共售出报纸5万余份

营销秀培养出销售小行家



记者与家长们在清晨分插报纸。

2012年7月16日营销秀活动正式启动,到8月17日结束,先后参与的小报童达上百名,售报数量更是达到平均每人每天百份左右。

小报童们通过参加此次活动,从中不仅锻炼了自己与陌生人交流的能力,增长了自信,提高了胆量,也学到了很多营销知识,从劳动中懂得了父母挣钱的辛苦。

暑期营销秀活动在滨州可以说是第一次举行,也是一次尝试。组织了这么多次小记者活动,可是面对营销秀却没有了底气,担心家长不认没有孩子报名。然而这种顾虑在活动开始3天后就不再存在,小报童们的热情一天比一天高,而且,每天不断的有人报名加入,这场活动也就这样热热闹闹给组织了起来。

看着他们从刚参加活动的害羞,到后来能和陌生人侃侃而谈,当我们记者在

接到家长的感谢电话,在电话里不停地向我们道谢,说着自己孩子的变化,那一刻真的觉得原来这不仅仅是一个活动。

营销秀团队不仅有记者也有发行人员,每天早上5点半之前就要到报社,开始插报纸进行准备工作。直到小报童们全部领完报纸之后才能稍稍松了一口气,因为接下来还有跟踪采访,每天记录小报童们在卖报过程中发生的趣事。

活动开始后,其实心里很不安,很担心这些孩子们不敢张开嘴去主动询问别人,害怕他们因为卖不出去报纸信心受到打击。开始几天,王俊毅、董雅茹、王乃天、孙国冉等几名小报童果然没有卖出多少,家长也都打来电话询问到底要怎么办,甚至质疑报纸上其他小报童所卖数量的真实性。每到这个时候真是不知道应该如何解释,因为每个孩子所存在的

差异不是用话就能解释清楚的。此时我们所能做的除了安慰家长之外,第二天重点跟着这几位孩子去售报,在一旁一点一点教着他们怎么和别人去说。甚至于指定一位市民,让他自己去问,连说什么话都教给他们。

我清楚的记得,小报童孙国冉在自己真正卖出一份报纸后,一脸兴奋地和我说:“阿姨,你太厉害,他真的就买了我一一份报纸。原来这么简单呀!”事实上我并不知道那个人会不会卖她的报纸,还担心如果卖不出去我要怎么和她解释。幸运的是报纸卖出去了,正是因为这一份报纸,这个内向的小姑娘开始一发不可收拾,每天不会超过一个小时就可以卖完几十份报纸。

每天小报童们售报数量在不断增加,领取报纸的时间也不断提前,每天早上我们、家长、小报童一群人蹲在地上插报纸的情景现在想起来还

觉得不可思议。小报童们通过参加此次活动,从中不仅锻炼了自己与陌生人交流的能力,增长了自信,提高了胆量,也学到了很多营销知识,从劳动中懂得了父母挣钱的辛苦。

有的小报童从一天售出30份报纸都比较困难,慢慢的可以一天售出上百份。这些变化不仅让我们都惊讶,他们的父母也着实感到欣慰:“孩子一夜间就像是换了一个人一样,长大了,也懂事儿了。”活动全面结束后,报

名参加营销秀的电话并没有停止,而小报童们询问寒假会不会组织营销秀活动的电话也此起彼伏。

“阿姨,你一定记得寒假里要是还有这样的活动第一个给我打电话,我还要参加。”小报童高雪涵在见到我时千叮万嘱的要求。

当太阳完全升起的时候,小报童们也已经穿梭于大街小巷售报了,那一抹橙色的身影当真就成了一道风景。

本报记者 张凯



一路有您之公益

走起

两周年纪念特刊
齐鲁晚报·今日滨州

编辑:张凯

美编/组版:李亚茹

滨州市高新区建设规划局

热烈祝贺齐鲁晚报·今日滨州

创刊两周年

