



▲几位小报童合理插报纸,省时又省力。 记者 王震 摄

## 报童“舍近求远”抓商机

5点起床卖报,家住宋家洼的报童报名到大世界站点售报

□记者 冯琳 报道

本报7月8日讯 邹巍是去年暑期“营销秀”第二期的销售冠军,今年他“强势回归”,再度成为小报童大军中的一员。又长了一岁的他更加注重营销策略,家住宋家洼的他没有选择就近站点卖报,而是选择离家较远的大世界站。“大世界站点报纸到的时间相对早一点,早点领到报纸,就能早点抢占商机。”邹巍说。

每天大世界站点报纸到的较早,而且距离邹巍家比较远。8日早晨5点多,他便起床顶着细雨去赶首班1路车。8日早晨6点半,他准时到达大世界领报点,早早领了报纸并开始插报纸。还

不到7点,他就已经带着报纸出发了。他说:“宁肯早起点,也要抢占先机。早晨是卖报的有利时机,必须得分秒必争。”

而邹巍不仅在卖报方面胆大心细,还很注意团结其他小报童。8日早晨,大世界领报点有两个小报童未按时到达领取报纸,他主动请缨打电话通知两位小报童领报纸,并详细问清楚小报童不能来的具体原因和将来几天的出勤情况。宁肯早晨5点多就起床来分秒必争商机的他,在帮助其他小报童方面也丝毫不吝惜自己的宝贵时间。在其他两位小报童的卖报事宜解决后,他才安心地抱着报纸穿梭在上班人群的大潮中,推销报纸同时也展示着自己的自信和风采。

# 卖报,各有“招儿”



▲8日,不少小报童家长陪着孩子一起售报。 记者 王震 摄

## 先读报,再售报

□记者 李孟霏 报道  
□实习生 何宗斌

本报7月8日讯 “我要先看报纸的内容,心里有数啊!”8岁的张艺萌是头一次卖报纸。早上六点半,她便来到利群点,数30份报纸。与其他孩子不同,拿到报纸后,她不着急与别人学着插报,而是仔仔细细的阅读报纸内容。由于刚上一年级,她认识的字有限,对一些词语也不能很好的理解,于是她一边翻看,一边向身边的妈妈请教。“什么是红旗车啊?什么是素质教育啊?”

她不断发问。

眼看着其他小报童插得报纸越来越多,小艺萌丝毫不心动,依然认真的蹲在地上学习。当记者问她为什么不去卖报纸时,张艺萌说:“我要先看看报纸上有哪些新闻,这样我才能告诉别人,我的报纸很有用,别人才会喜欢我的报纸,他们也就会买我的报纸了。”她一直在那里看完了所有报纸,才开始售卖报纸。

“没想到孩子这么有想法,挺喜欢思考问题的。”看着孩子如此用心,张艺萌妈妈很高兴。

## “我要用我的热情high翻全场”

□见习记者 孙丽娟 报道

本报7月8日讯 “漂亮姐姐,您好!我是《齐鲁晚报》小报童,买份报纸吧,一块钱一份。”8日早晨,在火车站卖报点,一个声音洪亮的小女孩吸引了不少人的目光,她就是小报童许好好。8日是本报暑期“营销秀”的第一天,早晨下起了小雨,但孩子们依然早早来到了汽车站卖报点,排队领取了自己的30份

免费报纸。

“谢谢姐姐,祝您越来越漂亮!”“谢谢哥哥,祝您越来越帅气!”每当卖出一份报纸时,许好好就很有礼貌的回应她的“客户”。

许好好说:“我大声叫卖是因为不仅要让眼前这个人买报,也为了吸引更多人来买。”果然,她的这招很凑效。记者见到有不少路人主动上前买报,“我是外地的,听见小姑娘这么大声吆喝,

我就支持一下。”

不过,有时小报童卖报会接连遭到行人的摇头拒绝和不予理睬,但许好好说:“我从来没有丧失过信心,我要用我的热情high翻全场。”凭借这种不放弃的精神头儿,不到两个小时,许好好便将首日的30份报纸卖完。

许好好总结了首日的卖报感受,她说,今年“营销秀”第一天卖得不是太顺利,但是还是有信心卖好报纸。



▲8日上午,市区各个售报站点附近,都有小报童售报的身影。 记者 王震 摄



▲又卖出去一份报纸,丛翔宇的脸上露出喜悦的笑容。 记者 王震 摄

more Natural  
ATO Safe



爱童舒衣物增白剂

- 已通过防静电、杀菌实验;
- 可杀灭大肠杆菌、黄色葡萄球菌;
- 不含荧光增白剂
- 高度浓缩增白液;
- 具有玫瑰香气。

白色衣物更白

有色衣物更鲜艳

友情提示:

请勿将液体直接接触衣物



自然美人石榴泡沫香皂 自然美人绿茶泡沫香皂  
两款香皂二选一



持本页广告到新大东韩国生活礼品超市:  
凡购买100元以上的客户 即可获赠价值20元的自然美人泡沫香皂1块  
凡购买200元以上的客户 即可获赠价值40元的自然美人泡沫香皂2块  
电话: 5283266 威海纪念路 42-1 号景缘商务酒店一楼

乐天百货、佳世客精品销售