

暑期营销秀第一季卖报共计近十万份

# 第二季即将开始,快来报名吧



本报济宁7月29日讯(记者 庄子帆 实习生 张月 冯梦影 牛敏) 九龙家电杯暑期营销秀第一期已经圆满结束,最终尹子坤以总销售量6860份稳居第一,其他小选手们也各显神通,20天的时间内卖报的数量超过了98000份。8月1日,本报将启动第二期暑

期营销秀活动,想秀一秀“营销”本领的小报童们,赶紧来报名吧。

炎炎夏日,酷暑难耐,而本报小报童们却干劲十足,顶着那如火的日头来回奔波,只为能多卖出一份报纸。在这二十天的时间里,小报童们每天早起守候在赛玛特广场前,排

队领报、合报,并开始沿街销售报纸。9岁的尹子坤和尹子坤这对双胞胎兄妹是第二年参加暑期营销秀活动了,去年两个孩子就取得了非常好的成绩,销售成绩名列前茅,都拿到了奖励,今年尹子坤更是以销售量超出第二名近两千份的绝对优势摘得桂冠。“从第一天的200份,到后来的260、300、380,最多一天卖掉400份。”尹子坤自豪地告诉记者。

暑期营销秀第一季已接近尾声,经过这段时间的锻炼,

小报童们渐渐成熟起来,学会了与他人交流,学会了如何推销,广场上、十字路口,总能看见他们忙碌地穿梭着,即使是被拒绝、被漠视,他们也会乐观地笑着说“谢谢,再见!”

本报暑期营销秀第二季也拉开了帷幕,报名时间只剩下最后两天时间,如果你想来和第一期的小报童比一比谁更出色,那就赶快报名参加,努力卖报,争取超越他们,成为真正的“卖报小行家”。

## 搬家也不错过卖报

26日一早,小报童孙益群一如往日早早来到发报点,匆匆领了20份报纸就奔向了街头。“今天家里搬家,所以少领点报纸,卖完回去收拾东西。”话音刚落,孙益群就看到了“目标”,急忙迎了上去。

卖了近20天的报纸,孙益群已经找出了一套卖报纸的窍门,而且还培养了几位固定客户。乘坐着爷爷的电动车,孙益群来到琵琶山路与洸河路的交叉口,将报纸装进背包里,开始卖报。

“叔叔买一份报纸吧,今天的新闻特别丰富。”年轻的叔叔、阿姨们成了孙益群的销售目标,每遇到一位,孙益群都会上前推销报纸,而且失败的时候比较少,记者看到孙益群一连问了4位年轻的叔叔、阿姨,只有一名拒绝了他。“年轻的叔叔、阿姨们平时都会读一些报纸,而且也不好意思拒绝我。”孙益群笑着说,很少问年龄大的爷爷、奶奶,是因为他们一般家里都订了报纸。

7点05分开始卖报,7点28分20份报纸就全部卖完了。随后,孙益群高兴地跟着爷爷回家了。

本报记者 庄子帆

## 竞争中收获了友谊

小报童张振业和尹子坤的家都住在如意家园,为了出行方便,他们都把卖报地点选在了洸河路和火炬路交叉的十字路口,“跑远了我妈不放心,我一般都在这个十字路口卖报,我的嘴很甜,不一会儿报纸就卖光了!”10岁的小报童张振业开朗地说。

记者看到,不少小报童都选择在这个十字路口卖报,为了竞争,张振业很积极也很有礼貌,卖报速度很快。“有人和我抢着卖报纸的时候,我的心里总憋着一股劲儿,人家比我卖得快我很着急,所以我也加加油,证明自己不比别人差!”

“同行”之间,免不了竞争。几个小报童涌向一位行人抢着推销报纸,虽然有时会有些小摩擦,但经过这些摩擦,他们之间也有了友谊。“振业和子坤一起卖报纸,起初都是你争我抢的,还发生了一次摩擦;后来两个孩子一起久了,学会了相互照顾,彼此谦让,我们本来就住在一个小区,现在他们关系更好了,营销秀让孩子们都懂事了,对以后正确处理竞争关系很有帮助!”张振业的妈妈王女士欣慰地对记者说。

实习生 牛敏

### 营销秀排名

| 名次 | 姓名   | 卖报数量 |
|----|------|------|
| 1  | 尹子坤  | 6860 |
| 2  | 夏鹏程  | 4930 |
| 3  | 周子康  | 3810 |
| 4  | 杨仕绅  | 3675 |
| 5  | 李庆奥  | 3550 |
| 6  | 率为晓  | 3050 |
| 7  | 陈舒畅  | 3000 |
| 8  | 孟宇飞  | 2780 |
| 9  | 袁杨   | 2700 |
| 10 | 盛俊捷  | 2290 |
| 11 | 任仰法  | 2180 |
| 12 | 徐昕宇  | 2000 |
| 13 | 邢孝林  | 1910 |
| 14 | 韩清泽  | 1710 |
| 15 | 董隆盛  | 1630 |
| 16 | 候海博  | 1620 |
| 17 | 张刘文辉 | 1500 |
| 18 | 孙卓异  | 1470 |
| 19 | 张振业  | 1280 |
| 20 | 候茂荣  | 1270 |

(截至7月29日)



▲公交站点,一名小记者成功卖出报纸。本报记者 张晓科 摄

▲清晨,小记者们正忙着分报纸。本报记者 张晓科 摄

### 小报童日记

## 卖报纸让我“更强大”

济宁市实验小学 四年级七班 孙益群

每天天刚刚亮,我就自己跑到了赛玛特广场来领报纸。

在卖报的过程中我发现,街上7点到8点的人非常多,年轻的叔叔最喜欢买报纸了,身为男士他们关注新闻;有的阿姨也喜欢买报纸,我

想她们是不好意思拒绝我;还有警察叔叔也来买我的报纸,他们是为了鼓励我,支持我。

而十字路口、医院、广场等人多的地方,真的是卖报的“宝地”,报纸一份接一份地卖出去,不到两个小时,260份报纸

就能全部卖完。

通过这十几天的卖报经历,我明白了做什么事都不是一帆风顺的,成长的路上必定会有挫折,内心弱小的人会选择放弃,变得更加弱小;内心强大的人会越来越勇,变得更加强大,无坚不摧。



## 暑期营销秀第2季整装待发

齐鲁晚报·今日运河

加入我们,你可以增强社会的阅历,你可以接受一次挫折教育,你可以学会如何与人沟通,你可以体味到父母挣钱的艰辛,你可以感受到一份收获的喜悦……

这不是一次简单的报纸销售,这是一次人生的磨练,自我的蜕变……

加入第二季暑期营销秀,小报童可获得首日30份的免费报纸作为启动资金,冠军更可获千元大奖!

让我们为付出喝彩,为小报童加油!

报名电话: 2366529

活动时间: 8月1日-15日 报名条件: 9-16岁在校学生 名额限200人

