

枣庄银行幸福杯

齐鲁晚报 天天向上暑期营销秀



买一份吧,今天的新闻可好看了。本报见习记者 韩微 摄



别看我小,卖报可在行。本报见习记者 韩微 摄

有了老客户 卖得更快了

从第一天的卖不动,到31日的不够卖,张瑞琦的销售秘诀就是建立老客户群,有效缩减了每天找顾客的时间,更快的卖出自己所订购的报纸。

每天卖报纸的时候张瑞琦都非常有活力,新昌批发市场的上上下下,里里外外她都会跑个两三遍,因此也和不少商家熟络起来,成功拥有了一群老客户,这样一来卖报过程就相对轻松很多。她说,自己每天都会将卖报的第一站选在新昌批发市场,这几天来自己也渐渐摸出了门道,发现如果去的早,市场里的保安、商家都会想买报纸,不然到了商场顾客多了之后,他们就要开始忙自己的工作,没有时间关注报纸了。

“今天卖的最顺,我都卖完了所有报纸,还有人想买呢,还真有点可惜!”看到别的小朋友还在忙碌,张瑞琦又是自豪自己的成绩,又是感觉自己失去一个多卖报纸的好机会。但是因为每天卖报时6岁的妹妹都会跟着帮忙,自己又不舍得让她继续跟着在大太阳下晒着,所以还是收拾好随身物品,准备“收战”回家。看到记者在拍照,张瑞琦妹妹很有镜头感的摆起了pose,并很开心地跟姐姐说,明天还要跟着姐姐来卖报纸。

本报见习记者 韩微

看姐姐天天陪着挺辛苦,小报童马铭暗下决心 卖报挣钱请姐姐吃饭

本报枣庄7月31日讯(见习记者 韩微) 31日,齐鲁晚报“枣庄银行幸福杯”天天向上暑期营销秀已经进行一周,无论天气炎热或者阴雨,我们的小报童们依然坚持走上街头,挑战每天不同的自己,其中开学就要上四年级的马铭,也在这一周完成了自己的蜕变。

“您好,我是齐鲁晚报小报童,买一份今天的《齐鲁晚报》吧,5毛钱一份,谢谢。”这是马铭每次卖报时都会讲的开场白,他说,这样固定的介绍熟练后,会给自己增添很多自信。也因此生出许多小插曲,据马铭姐姐介绍,因为长时间说着一样的开场白,有时他就会说别嘴,成了“我是《齐鲁晚报》,买份小报童吧”,引来想买报纸

的叔叔阿姨们一阵哄笑,也捎带照顾一下这位“迷糊”小报童的生意,爽快的买下一份报纸。“第一天他根本就不会卖,还是我帮他卖的,到了第二天稍微好了一点,可还是显得比较木讷。但是因为报纸卖得一天比一天顺利,后来有天自己忘记给他订报纸他还不高兴了。现在卖报纸的时候就显得

老练多了。”马铭的姐姐今年刚考上大学,在马铭参加卖报以来每天都陪着他,对于弟弟的进步,姐姐的感受是最深的。挣钱做什么马铭也给了记者很意外的答案,就是请姐姐吃早饭,而原因就是,早上姐姐陪自己早起会来不及吃早饭,很辛苦,自己回来要好好请姐姐吃顿早饭。

老练多了。”马铭的姐姐今年刚考上大学,在马铭参加卖报以来每天都陪着他,对于弟弟的进步,姐姐的感受是最深的。挣钱做什么马铭也给了记者很意外的答案,就是请姐姐吃早饭,而原因就是,早上姐姐陪自己早起会来不及吃早饭,很辛苦,自己回来要好好请姐姐吃顿早饭。

四岁娃跟姐姐卖报,负责递报纸接钱 小跟班期待明年能“转正”

在参加暑期营销秀的小报童中,每天都带着一个“小跟班”的孙梅萌显得格外引人注目,记者打听后才知道,这个“小跟班”是孙梅萌的弟弟,今年还不到4岁。

“他平时最喜欢睡懒觉了,可自从我参加了暑期营销秀,每天比我起得都要早,非得跟

着我来卖报纸!”孙梅萌说。在跟随弟弟俩卖报的过程中,记者看到,每次遇到潜在顾客都是姐姐打前阵,先去询问对方是否买报纸,如果对方有购买意向,弟弟会立刻递上去一份报纸,并接过对方递过来的报纸钱,姐弟俩配合的十分默契。每次卖出去一份报纸,弟弟都

会开心地蹦几下。据悉,孙梅萌的妈妈和弟弟平时都在上海,孙梅萌能见到弟弟的时间并不多。这次参加暑期营销秀,孙梅萌表示不仅锻炼了自己的胆量和能力,还为弟弟俩提供了一个单独相处的机会。“因为年龄小,他现在在还不敢主动去推销报纸,只

是在旁边看我怎么跟别人说,我打算过两天让他也试着开口卖报!”孙梅萌告诉记者。小家伙显然也很喜欢这份“工作”,跟着姐姐卖报特别起劲。“我明年也想参加暑期营销秀,今年先跟着姐姐学习怎么卖报纸吧!”小家伙害羞地说。

本报见习记者 殷悦

速度提升 笑容是法宝

身穿活动提供的黄色大T恤,腰间还挎着自备腰包,每天20份报纸,卖报速度由最初的一个多小时缩减到25分钟。9岁的吕卓奇脸上总是挂着笑容,而“谢谢”更是成了他的口头禅。

“阿姨,买一份报纸吧。谢谢。”“五毛钱,谢谢叔叔。”无论买还是不买,吕卓奇都会对他的顾客说谢谢。在“枣庄银行幸福杯”齐鲁晚报天天向上暑期营销秀活动中,开学上四年级的吕卓奇每天卖报份额都很稳定,都是20份。而他的卖报速度却是一直在提升。从最初需要用近一个半小时的时间,到50分钟,再到40分钟,31日上午,吕卓奇的速度又提升了,在25分钟内将手中的20份报纸全部卖完。“明天我订了30份报纸,如果顺利卖完的话,将会慢慢增加报纸的份数。”吕卓奇笑着说,自己也没想到今天进行的那么快。

吕卓奇的妈妈告诉记者,他是个比较内向的孩子,但是在卖报活动中,他的表现越来越好。“我觉得最让我吃惊的就是在被拒绝后,不会影响到他的情绪。”在卖报过程中,吕卓奇脸上始终带着笑,收获快乐的同时,他也收获了成功。

本报记者 杨霄



贺文聪

报童日记

收获快乐

今天,我又参加了卖报活动,这是我第三年参加了。

9点整,我们来到了枣庄银行门前,活动启动仪式后,大约10点钟我领到了报纸。我和妈妈快速地分好了报纸,开始上街叫卖了!

我沿着少年街开始卖报了!第一份报纸卖给了一位正在行走的阿姨。旗开得胜让我特别高兴。接着,我就开始进入路两旁的店铺推销报纸,我在两年的卖报经验中总结出:想要尽快卖出报纸,就要大胆推销,敢于尝试。还有,如果有人好奇地看着你,一般都可以成功给他们推销报纸呢!

时间过得真快,转眼间,我的大红卖报包里的报纸都变成了纸币和硬币。看了看表,才10点15分呢!我好惊讶,我卖的真快啊!今年我又遇到了很多老朋友,也结识了新朋友。卖报让我收获很多快乐。

报童 贺文聪

我努力 我加油

晴好的夏天,一阵微风拂面而来,带来阵阵清凉。迈开轻快地步伐,怀着满满的信心,我正式踏上了“枣庄银行幸福杯”齐鲁晚报天天向上暑期营销秀卖报旅程。

“叔叔、阿姨您好,我是小报童张王翘楚,我们正在举行暑期营销秀卖报活动,请您买份报纸好吗?”这样柔软的、轻轻的、让人舒服的话语不时从一个个的商店里传出,小报童让我的成功感也越来越强。

从解放北路到光明西路,在记者老师的指引下,我又成功卖出了几份报纸;在与他人的交流中,我又多了几分自信。接着去了光明西路的BRT车站,不大会儿工夫,手里的报纸全部脱手,当时有一种说不出的高兴。

如果有人问我是在商店卖得好还是在BRT车站?我个人认为还是在商店卖得好,特别是只有一个人在商店,尤其是没有小朋友在的商店,那样我就有了与他/她独立的空间,话语不会被第三人听见,没有内心被“看透”的感觉,没有别人夸我棒、把我当作榜样、内心很难受的感觉,还有……

总之,卖报既是一种锻炼又是一种成长,在成功的道路上又迈出了一大步……我努力,我加油。

光明路小学4.2班 张王翘楚



张王翘楚

很辛苦但能坚持

这两天早上,我和妈妈都先去《齐鲁晚报》发行站取20份报纸,然后去大润发超市门口开始卖报纸了。刚开始卖报纸的时候我有些不好意思,后来看到了大哥哥大姐姐们也在卖报纸,我就跟着他们边学边卖,一起卖报纸。我看到叔叔或者阿姨,我就会跑向前去问:“叔叔,你好,你要报纸吗?”有很多的叔叔阿姨都会买我的报纸,每天,20份报纸都会被我全部卖完,我累得满头大汗。今天我挣了3块钱,我觉得挣钱很辛苦。我以后不乱花钱,明天我还要继续卖报纸。

市中区实验小学 杨谨瑞



杨谨瑞

31日售报龙虎榜	
姓名	数量
李博骏	180
陈修诚	170
付圣乔	160
张居远	120
胡瑞清	120
李秋璇	110
杜帅	100
沪双源	100
王一飞	100
刘阳光	100
郭素臣	60
张王翘楚	60