

有了“老客户” 售报更轻松

本报7月13日讯(见习记者 孙秀峰) 11日,“移动4G·和生活”杯第三届中小学生社会实践暨暑期营销秀大赛第一期已顺利过半,报童们不仅熟练掌握了售报技巧,还确定了各自的售报区域,并且都有了自己的“老客户”,与开始时相比,小报童们更自信了。

上周持续的闷热天气并没有打消报童们售报的积极性,相反,报童们纷纷“加餐”挑战自己。一周的时间,让这些报童们褪去了最初的腼腆和羞怯,微笑和自信挂在他们的脸上。

杨帆是卖报的“能手”,之所以卖地这么快这么多,是因为他找到了“路子”,妈妈上班之前会带着他去吃早餐的地方卖,不到一小时就可以卖出七八十份去。“手里就剩一份报纸了,我知道那个卖丸子的叔叔一定会买。”杨帆说。果然,卖丸子的叔叔在跟这位“老朋友”聊了会儿天后就买下了那份报纸。

杨帆是新兴市场的“主角儿”,在这个市场上,他已经和很多商贩成为朋友,而这些朋友也成为他的“老客户”,不仅主动买报纸还经常给他鼓励,为他加油;王英玮始终把六街作为“战场”,从南到



杨帆和自己的“老客户”打成一片。

本报记者 孙秀峰 摄

北,从东到西,她清楚地知道哪些人会买报纸;杨抒鑫则把清怡市场作为他的售报基地,“卖报纸一定要找那些中年人或者是穿戴整齐的老人,因为他们看起来有文化。”杨抒鑫说。

短短的一星期,小报童们卖报更有底气了,卖报的声音更大了,也更有自信了,他们不仅熟练掌

握了卖报的技巧,而且也建立了自己的“客户群”,有了“老客户”,他们卖报更容易了。

如果你想要参加暑期营销秀,抓紧行动吧,第二期活动暂定于7月21日开始,活动时间为10天。

报名地址:黄河十路渤海九路锦城大厦8楼

报名电话:0543-3210007 18754398998

移动4G·和生活杯营销秀明星榜

杨帆:220份	王盛焯:50份
王英玮:220份	李松媛:50份
孙超:160份	苏冠齐:40份
周芊宇:80份	王宇辰:40份
苏福奕:60份	