中南·世纪锦城 报童营销秀 卖一份好报 读一本好书 做一件好事

## 营销秀首日有好几位小报童,30份报一小时内卖光

# 讲礼貌常微笑是最好的“秘诀”

**本报泰安7月14日讯(记者 陈新)** 14日上街买报第一天,小报童热情高涨,4名小报童不到1小时就卖完30份报,又各自增加30份继续卖,其中一小女孩一上午卖完80份报纸。

14日,本报报童营销秀启动后,小报童第一天上街卖报纸,上午还不到取报纸时间,新泰市邮政局报刊零售点取报处就已经挤满了小报童。

上午8点10分正式分发报纸,小报童们争着领取报纸,分完报纸已经9点多了,大家各自离开去卖报,上午10点,有4位小报童已经卖完30份报纸,回到分报点再次领取报纸。

“我还要30份报纸,”小报童徐宁说,“我领完报纸走路回家,还没到家就把报纸卖完了。”徐宁兴奋地说,商贸城附近人很多,其中一个人就买了3份报纸。还有三个小报童翟羽佳、汤海洋、邱梁卖完30份报纸,都各自多领30份再次上路。

邱梁用1小时时间又将30份报纸销售一空,看时间还不到中午,又去领了20份报纸,小姑娘一上午时间卖出80份报纸。

“懂礼貌、微笑是我销售报纸的秘诀。”邱梁说,今天感觉收获很多,自己能赚钱了,她打算将赚到的钱攒起来,给妈妈买一个头饰。

下午,邱梁从图书馆借了一本散文集阅读,准备在读书会上和小报童交流。“明天的报纸我已经预定好了80份,争取明天的成绩比今天还要好。”邱梁说。

领完报纸,邱梁再次上路。 本报记者 陈新 摄

小报童在分报纸。 本报记者 陈新 摄

## 上阵亲兄妹 不用家长陪

**本报泰安7月14日讯(记者 陈新)** 14日,报童小兄妹朱铭扬和朱明睿没让家长陪同,独立完成取报、卖报,哥哥照顾妹妹,。

报童朱铭扬和朱明睿是一对亲兄妹,哥哥10岁,妹妹8岁。由于是卖报第一天,需要完成登记、取报、插报等工作,不少家长陪小报童前来。

“今天大人没来,我和妹妹自己也能行。”朱铭扬说。兄妹俩很听话,耐心等待着领到报纸后,就拿着报纸到一边去插报纸,妹妹先学会插报,教给哥哥,哥哥先插完报,又帮着妹妹插报。周围的家长都夸奖两人懂事。

插完报,哥哥说要领着妹妹到家附近的公园卖报。“我会照顾好妹妹的。”朱铭扬说。

## 我是老报童 教你插报吧

**本报泰安7月14日讯(记者 陈新)** 报童李佳仪去年参加过报童活动,14日卖报第一天,她和爸爸不仅自己插报,还教会别人。

“先把4份报纸展平,打开头版,将其与几份都插到头版中。”在领报点,李佳仪的爸爸成了插报老师,不少首次参与的报童和家长都围在他身边学习。

“我们去年参加过活动,插报纸已经很顺手了。”李佳仪和爸爸很快插好报纸,第一个离开分报点去卖报。李佳仪自己到一处早餐店,很快卖出第一份报,由于她懂礼貌,买报纸的叔叔还赞扬了她。

30份报纸很快卖完了,下午,李佳仪还参加了暑假培训课程。“一天过得真充实!”李佳仪说。

李佳仪和爸爸很快分完报纸去卖报。 本报记者 陈新 摄

## 肥城报童“小鹿”真麻利

# 不到九点半卖报110份

台湾城市广场 TAIWAN CITY SQUARE 一中心 一广场 一座台湾城
齐鲁晚报·台湾城市广场
暑期报童营销秀

**本报泰安7月14日讯(见习记者 闫克杭)** 14日,本报与肥城台湾城联合举办的暑期“报童营销秀”活动正式开始卖报,小报童们热情很高。去年的销售冠军鹿京立早早来到领报点,很快卖完30份报纸,又先后两次领取了80份报纸,九点半全部卖完。

14日早晨不到七点,鹿京立就来到领报点,领到报纸后,到一旁熟练地插报。不到五分钟插完30份报纸,开始上街叫卖。“去年长山街有几家店天天买我的报纸,今天给他们送过去,他们都高兴地买下了。”她说,不到半小时,30份报纸全卖完了。

卖完后京立又来到领报点,工作人员又发给她30份。“叔叔,买份齐鲁晚报吧!”有时被拒绝,她还是很有礼貌地告别:“好的,叔叔再见!”很快30份报纸又卖完了。接着又领取了50份报纸,不到9点半全部卖完了。

京立总结说,和人交流要有礼貌,即使对方不买,也要愉快地说再见,留个好印象,说不定下次遇见时就会买。“卖报中我体会到父母赚钱不容易,以后花钱不能大手大脚了。”

卖完报纸后,京立回到家又开始看书,她说她很爱看书,也很期待营销秀的读书活动。

## 妈妈请离远点 我想自己来

**本报泰安7月14日讯(见习记者 闫克杭)** 14日,小报童姜若寒领到报纸后在新城路、长山街,叫卖一圈一份也没卖出,回家向妈妈诉苦,妈妈鼓励她别灰心并陪她出去卖报,很快卖出20多份。

14日早晨,姜若寒开始在新城路、长山街卖报,但是半个多小时后,一份还没卖出,小若寒回到家向妈妈诉苦:“妈妈,我一份也没卖出去。”妈妈鼓励她说:“别灰心,勇敢一点,妈妈陪你去。”母女俩来到肥城六中附近,小若寒拿着六七份报纸在前边卖,看到妈妈在后边跟得近,她对妈妈说:“妈妈,您离我远点,我自己试试。”

据妈妈介绍,女儿表面柔弱,但内心挺坚强。若寒走进几家沿街商铺推销,不一会笑着跑回妈妈身边说:“看,报纸卖完了。”说着又从包里拿出六七份报纸去卖。“她这一会儿有信心了。”若寒妈妈说,通过前边的挫折,现在卖出去这么多,女儿很有成就感。

# 广通奥迪8周年店庆以51台订单的战绩完美收官!

7月12日-7月13日,泰安广通奥迪迎来8周年店庆,经过两天的努力,广通奥迪以51台订单的战绩完美助力8周年店庆,再次迎来属于泰安广通奥迪的历史新高度!

2006年7月13日,广通奥迪在泰城扎根,风雨兼程走过8个春秋,今年广通奥迪迎来其8周年的盛大节日。8年间广通奥迪得到了泰城各界的帮助与支持,也得到了泰城7000多位车主的信任与认可,这份信任与认可推动了广通的发展,也让广通人感到自身的责任艰巨,唯有用心为客户服务才能让企业长足发展,才能为企业带来源源不断的活力与希望!广通人一直恪守这样的职业操守,对每一位成为广通家人的车主提供无微不至的关怀,为每一位广通家人保驾护航。

回顾此前8年,感慨万千。广通人每时每刻都在为如何更好的服务客户而努力,逐渐完善的配套部门也让您购车更加轻松!今天您初次踏进广通,每一个看到您的人都会给您一个真诚的微笑,让您倍感舒心,展厅里温度适宜,饮品丰富;专业的销售顾问会耐心的给您答疑,销售、置换、金融、保险、精品装具、买税、挂牌一站式的服务可以一次性解决您的所有用车问题,进入广通,方圆15米之内解决您购车的一切事宜!

8年的时间还打造一个专业的服务团队,从预约保养到24小时紧急救援,广通人紧跟客户需求,逐渐形成了一套属于广通自身特色的服务体系。保养排队,预约来帮忙,等待无聊,广通来扩宽您的等待时间,阅读、上网、按摩、体感游戏、茶道、影吧,随意选择,冷餐和饮料随时供应,同时配备了高标准的自助餐餐厅,提供接送、替换车服务,往来店内的出租车票也可报销,店内目前拥有服务奥迪10年的高级技师多名,业务熟练,经验丰富。来广通保养维修,放心,省心,开心,节约的是时间,赢得的是金钱。

如今的广通正跨步走在快速发展的大道上,广通人将一直秉承用心服务的态度为更多的广通车主服务,他们的信任给广通前进的动力,未来,广通希望可以提供更多主动服务的项目,想客户所想,急客户所需,真正将服务深入到广通车主的生活中,做他们坚实的后盾!

因您而动,永不止步!这是广通8周年的深刻寄语,也是广通的真实写照,为了更多车主的笑容与安心,广通人将永不止步!