



# 本报第三届暑期营销秀在曲阜师范大学启动,上届冠亚军介绍经验 200多小报童首日卖出6000份报纸

本报记者 张萍

“学营销,卖报纸”,20日,齐鲁晚报·日钢绿城·理想之城杯——第三届暑期营销秀在曲阜师范大学日照校区盛大启动。今年的暑期营销秀,本报设立一、二、三等奖,一等奖一名,奖励1000元。本报还特别设立了全勤奖10名,奖励卖报天数最多的孩子。

200余名报童在这一天开启了自己的营销之旅,首日报童们齐心协力卖出6000份齐鲁晚报。

▶上届营销秀冠军高英杰介绍自己的卖报经验。  
本报记者 刘涛 摄



报童故事

## 小小报童苏子真 一小时卖了30份

本报7月20日讯(记者 张萍) 小报童苏子真今年首次参加暑期营销秀,但是年仅7岁的她一点都不怯场,第一天就卖出了60份报纸。一天的营销经历,苏子真最大感慨就是:好心人真多。

参加完启动仪式后,苏子真领到了30份报纸。“去年就有同学卖过报纸,开学时还在讲台上给我们讲了她的卖报经历,让我们很羡慕。所以我对卖报活动充满期待。”

在妈妈的陪同下,苏子真来到日照银座商城。但是到了“战场”,苏子真紧张起来,害羞的她不好意思开口,十多分钟过去了,一份报纸都没卖出去。

在妈妈的鼓励下,苏子真鼓起勇气走向一位“漂亮的阿姨”,在自己的劝说下,对方买下一份报纸。“当时真的好开心,而且阿姨还表扬了我,这让我信心倍增。”不到一小时,苏子真就将30份卖报全部卖光。觉得还不过瘾的苏子真又来到报社领取了30份报纸,打算继续“战斗”。

“感觉好心人真多,得知我们卖报纸献爱心,很多人都买了。一位年轻的叔叔,身上没带零钱,到车上拿了钱回来买的;有位阿姨,一下买了5份……”苏子真滔滔不绝地说。

苏子真说,营销需要勇气,需要大声说出来,大部分人都愿意买。第一次靠卖报纸赚了钱,苏子真特有成就感。得到了好心人的帮助,苏子真也不忘帮助别人,遇到乞讨爷爷,她果断捐给了两元钱。

## 启动仪式学营销 小报童跃跃欲试

20日上午不到9点,不少小报童就已来到曲阜师大日照校区等待参加启动仪式。他们自觉排起长队,领取卖报说明书和注意事项。

孩子们难掩对卖报的渴望,摩拳擦掌打算一比高下。领到报纸后,不少小报童耐心地翻看起来,为即将开始的营销报纸提前做准备。“今天报纸上有马航消息,关注度很高,应该很受欢迎的。”小报童李宝林像个大人一样,满怀信心地对记者说。

大型超市、银行、景区、车站和医院等场所,不约而同成为报童们的售报根据地。“卖报不靠嗓门,要靠大脑,我相信自己。”小报童刘家凯说。

## 上届冠军和亚军 现身说法授秘诀

在营销秀启动仪式现场,齐鲁晚报《今日日照》主编刘国林揭晓了本届营销秀奖项。本次营销秀将设一等奖1名,奖金1000元;二等奖2名,奖金500元;三等奖10名,奖金100元;优秀报童奖50名,奖励学习用品一套。本报今年还增设全勤奖,小报童连续四期参加营销秀,即有机会获得全勤奖,届时同样将获得学习用品一套。

得知今年有丰厚的奖项,小报童们跃跃欲试。应本报邀请,上届营销秀冠军高英杰和亚军杨丰恺还来到现场传授独家卖报秘诀。高英杰告诉小朋友们,大型超市是首选,而且卖报时要找准对象再下手,

在高英杰看来,带着孩子的阿姨是最有可能够购买报纸的。

亚军杨丰恺同样把售报地点选在了大型超市。“大型超市凉快,客流量又大,是最好的卖报地点。”杨丰恺说。杨丰恺喜欢将报纸卖给戴着眼镜的年轻叔叔和爷爷奶奶,“通常这类群体喜欢读报。”另外,杨丰恺还强调了礼貌的重要性,他说无论对方是否购买他的报纸,他都会鞠躬说谢谢。

听完冠军亚军的演讲,小报童们纷纷表示受益匪浅,还有的小报童边听边记,十分认真。“他们都是我的榜样,我要向他们学习,学会吃苦,学会付出。”小报童吴越说。

## 首日卖报开门红 小报童增加订量

启动仪式结束后,小报童走上街头开始卖报,不少小报童很快就将手中的30份报纸营销出去,又折回报社领取报纸。活动当天不少小报童都实现了“开门红”,有的首日售报超过60份。

虽然卖报并不是个轻松活,需要来回奔走,还要反复找销售对象,然而小报童们却“累并快乐着”。一天的卖报活动结束了,不少小记者在预订第二天卖报数时,都在第一天卖报的基础上增加了数量。小报童们纷纷将自己的奋斗目标定为:30份、45份、60份、75份、90份、180份……数字的背后,折射出孩子们自信心和毅力。

“这个活动对孩子锻炼很大,腼腆的儿子今天的表现让我惊讶,希望他能坚持下去。”家长周女士说。

中国一汽 盛和集团

# 因动而悦

## 全新奔腾 B70 炫动登场

### 9.98万



盛和奔腾日照4S店  
盛和奔腾莒县4S店  
盛和奔腾五莲直营店

8892999  
6665070  
5238666

奎山汽车城204国道西  
莒县西环路北首  
五莲广场斜对过

