

齐鲁晚报小报童营销秀报名啦

□本报与喜旺集团主办,旨在让孩子体验父母艰辛,锻炼沟通能力

□营销金奖可获1000元奖励,报名电话:3159015、15065899281

本报7月6日讯(记者 刘光斌) 为了让孩子们在暑假丰富社会阅历,锻炼与人接触的能力,从小培养孩子的营销意识,齐鲁晚报“喜旺杯”小报童暑期营销秀即将开始。7日起,本报在淄博市范围内公开招募小报童,在营销秀中表现优秀的小报童可获千元现金奖励。

自2012年开始,本报小报童暑期营销秀已成功举办三年,千余名小报童通过体验售

报,锻炼了沟通能力,体味到了父母的艰辛,收获了成长。今年暑假刚刚开始,就有不少家长 and 往年的小报童致电本报,期待今年再次组织小报童营销秀活动,给孩子们提供一个锻炼和成长的舞台。

应广大读者要求,本报今年继续组织举办小报童暑期营销秀活动。暂定于7月13日开始,为期两周。本次活动由本报与烟台喜旺集团共同主办。

报名结束、售报启动前,

我们将请专业人士对小报童进行培训。同时本报将为每名小报童免费提供T恤衫、太阳帽等物品,并开设新闻专版对表现优异的小报童进行报道。参与的小报童每人可免费获得30份齐鲁晚报作为启动资金。活动结束后,本报将根据卖报的数量和小报童的表现,对表现优异者给予现金、物品奖励。其中评出齐鲁晚报营销金奖1名,奖励现金1000元;齐鲁晚报营销银奖3名,各奖励现

金500元;营销铜奖10名,奖励全年齐鲁晚报一份。同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名,颁发齐鲁晚报荣誉证书。活动中,小报童还可把自己的感想写出来,本报将择优刊登。

活动报名地址:张店人民西路16号二楼西齐鲁晚报新闻部。活动咨询电话:15065899281,15306414310。同时也可以短信报名:编辑姓名+年龄+住址+性别+身高,发送上述手机号码进行报名。

卖报策略

不要羞怯 大胆张口最关键

参加过小报童营销秀的孩子们都有怎样的秘诀呢?其实他们营销策略也很简单,大胆张口,扫街式卖报,固定客户群以及打一枪换一个地方。

去年,10岁的尹岳琦从卖报受挫会赌气到主动张嘴吆喝,一周多的时间,小姑娘蜕变成爱闯、不怕生的成熟小报童。现在,业务熟练的尹岳琦带出了两个“徒弟”——李颖和李昕蓉。“大胆问,多问才有机会,”尹岳琦把自己卖报经验传授给今天第一次卖报的李昕蓉。瞄准潜在“客户”后,尹岳琦经常会把李颖和李昕蓉推到前面,鼓励她们主动去问,俨然一副“小老师”的样子。

小报童孙梓萌则专注于自己的目标客户群,每天早上,她会像往常一样来到张店凯瑞碧园小区推销报纸。整理好报纸后,她立即开始展开拉网式搜寻,进出早餐店买早餐的、上班一族、还有晨练的市民,全部成为她的“目标客户”。“叔叔,买份报纸吧,等餐的时候可以看看。”孙梓萌的特色推销策略很有效。“这小姑娘挺聪明,等早餐的时候确实可以看份报纸来打发时间,她抓住了客户的需要。买份报纸支持她。”正在吃早餐的市民王先生说。

去年小报童营销秀获奖者分享卖报感悟,冠军感言:

体验生活,让自己变得独立自主

本报7月6日讯 去年本报举办的“喜旺杯”小报童营销秀共两期,前后四周。两批来自淄博各区县的500多名小报童走上街头卖报。两期营销秀活动,小报童共计成功销售出报纸43万余份。一期营销秀中,小报童徐圣杰以2820份的惊人数量夺得首期营销秀的冠军,第二期营销秀中,刘立昊以2290份报纸斩获金奖,其他20余名小报童获得银奖和铜奖。

徐圣杰是参加了2013、2014年两届小报童营销秀且斩获银

奖和金奖的小报童,当她以2820份报纸夺取去年第一期金奖奖杯时,她说,收获了金奖,更让她懂得了“失败乃成功之母”、“青春没有失败,只要亮出风采”的道理,更体会到了父母的辛苦,完成了一次成长的“蜕变”。

去年第二期小报童金奖得主刘立昊说,刚开始卖报时,他不懂得推销,报纸都塞在包里。听取了几位热心买报人的建议后,他开始归置报纸,并在胳膊上搭上几份。“一边向别人展示,一边吆喝卖报,卖报速度也快了。”



▲时任烟台喜旺集团淄博办事处经理张浩翔先生给金奖小报童徐圣杰颁奖。(资料片) 本报见习记者 刘晓 摄