



暑期营销秀



本报“九龙家电杯”暑期营销秀启动啦

三大团队选手今日上街卖报

本报济宁7月20日讯 秀出你自己,营销我最棒。20日上午,在九龙家电金宇路旗舰店,2015“九龙家电杯”暑期营销秀正式启航。百名小选手整装待发,将于今日正式上街售报,开启属于他们的暑期营销之旅。

每年的夏天,都有这样一群孩子们从这里出发,勇敢地去尝试一段不一样的人生经历,也许有挫折,也许有拒绝,也许有感动,也许有惊喜……无论过程如何,他们都会有一份不一样的经历,收获满满的正能量。

暑期营销秀是由齐鲁晚报·今日运河联合九龙家电推出的大型户外营销体验活动,特邀9-14岁之间的学生参加,本活动全程为公益性,主办方还将免费提供服装和启动资金。“希望各位小选手们首先要在活动中注意安全,学会推销,敢于面对挫折,卖出多少份报纸并不是最重要的,只要张开口,迈出这勇敢的一步,对于你们来说就是最大的胜利。”启动仪式现场,齐鲁晚报·今日运河相关负责人对小选手们说。

为了创新活动形式,激发孩子们的团队意识,主办方对原有的活动方式进行了调整,所有报名的选手将随机分到三个团队里去,三个团队分别命名并设团长,还由九龙家电资深销售经理担任导师,力求实力上的平等。

随后,在保留个人排位赛的基础上,三个团队之间将展开销量的争夺。其中,每周一轮回,销量最多的团队将获得畅游水上乐园、参观动漫节、欣赏暑期档电影等一次素质拓展的机会。

而参赛学生每天除了得到售报应得的收入外,活动结束后,还将根据销售业绩评出金、银、铜奖,销量最高的选手可获得iPad mini一部。

九龙家电对本次营销活动提供了全程支持,中国人寿任城支公司还免费为小选手们提供了人身意外伤害保险。



启动仪式上,为参赛的小选手授旗。本报记者 李岩松 摄

现场花絮

三位导师家电卖场里传经验

一份看似不起眼的报纸,想顺利让路上的行人买单,也有不少道道。今年的暑期营销秀,九龙家电专门派出了三位资深营销导师,为三大营销战队的小报童们“传道授业”。

20日,营销秀的三大团队来到九龙家电金宇路旗舰店,三位导师把孩子们带到各自的展厅内,手把手给大家讲授营销的关键。

“做营销,首先要明确抓准自己的目标,确保面前的客户对你的产品有需求。”在九龙家电金宇路旗舰店内,导师宁智超对小报童们说,“开始推销时,大家要先判断客户的年龄,感觉比自己的爸爸年龄大

就喊伯伯,比自己爸爸小就喊叔叔。”

在另一支团队的大本营,同为导师的王娟则提醒小报童,推销前要先了解自己的产品,“每天大家领到报纸后,可以先大致浏览一遍今天报纸的内容,看不懂就请教父母,让他们帮你判断报纸中有哪些新闻亮点。”通过王娟的讲解,大家才意识到,售卖报纸的时候不仅要主动,如果能说出两个好的新闻话题来吸引顾客,效果会更好。

简单的一堂营销讲座,对小报童们来说却犹如醍醐灌顶。听了各自导师的经验分享之后,他们纷纷摩拳擦掌,迫不及待地想把理论运用到实践中去。

九龙家电金宇路旗舰店总经理王宝华:

迈出第一步,就离成功不远了

“营销中,首先要把自己推销出去,顾客才能更相信你,购买你推销的产品。”王宝华说,推销自己是一门技术,首先要自信,迈开脚,张开口,不怕失败,即使这一次推销失败了,也会有收获。

“九龙家电在7月3日举行的闭店销售,九家门店一晚上的销售额就达到了5000多万元。”王宝华说,这种业绩的背后,实际上也是每一个九龙人努力的回报。大家都迈开脚,张开口,勇于推销,推

介商品,用物美价廉换来消费者的青睐。而即将到来的九龙家电旗舰店2周年店庆,200多名九龙人更是集体上路营销,把这种活动影响力实现最大化。

而对于售报,王宝华建议小报童,要敢于秀出自己,勇敢的面对陌生人,“自信的人才会更成功,要相信你们自己的能力。”王宝华的话语让小朋友们很兴奋,不管结果如何,卖出多少份报纸,只要勇于迈出第一步,就离成功不远了。

第二次当小报童

这次我要拿第一名

活动现场,小朋友们兴高采烈,像迎接节日一样。11岁的李学远开学上五年级,这是他第二次参加营销秀,去年参加时收获了很多快乐,今年他主动要求妈妈给他报名。

“原来他特别腼腆,不爱说话,和陌生人说话总是脸红。”李学远的妈妈尹国华说,去年没想到他会坚持下来,孩子却出乎意料坚持到了最后,成绩还不错。而更重要的是,他喜欢和别人交流了,也会主动和陌生人说话,让一家人都非常惊喜。

“参加这次活动最大的好处是可以和陌生人说话。”李学远笑着说,原来没有机会和陌生人说话,通过卖报纸可以和很多人交流,特别开心。“肯定会坚持下来,而且我还要拿第一名呢!”问他这次成绩以及能否坚持下来,李学远毫不犹豫地说,有了第一年的经验,今年的成绩肯定会好很多。

除了李学远,9岁的赵慕凡也在妈妈的陪同下参加了这次活动,开心得一晚上没有睡着觉。“孩子很外向,特别开朗,想着通过这样的方式让孩子锻炼锻炼。”赵慕凡的妈妈张芳说,比赛的成绩不重要,重要的是这一段经历。

青苹果口才创始人高原:

营销无处不在

留心必有收获

“营销无处不在,要处处留心。”青苹果口才创始人高原说,首先要彬彬有礼,微笑是建立好印象的第一步,所以不管叔叔、阿姨买不买报纸,都要对他们微笑。同时还要积极主动,说不定坐在前方的老爷爷就等着卖你的报纸呢,勇敢一些,主动一些,说不定就有收获。

高原对小选手们说,推销报纸时还要目标明确,首先要想明白自己的报纸是卖给谁的,要有明确的目标人群。推销时表达要清晰,用清晰简洁的语言说些报纸的内容。还要有不放弃不抛弃的态度和坚持完成任务的信念,不管做任何事,都不要半途而废,坚持到最后就是最大的成功。

小贴士

领报事项:

每天早上6:30-7:30,小选手们可在洸河东路育才中学门口的过街天桥下路北,凭排队号领取报纸。如因有事赶不到,需拨打18678730236告知,事后到记者站领取。领报之后,需要将报纸的各个版面合成一份,成为一套完整的报纸进行售卖。

卖报最佳时间及地点:

最佳时间在8点以前,地点可选择批发市场、商圈、写字楼、公园、菜市场等人群密集地带,零售价格0.5元,参赛选手在卖报纸前应自备零钱,方便找零。

为了维护发报现场秩序,所有参赛选手的家长及亲属不得进入现场,应在发报现场以外等候,参赛选手及其亲属应杜绝哄抢报纸及其他不文明行为的发生。

为了培养孩子的写作能力,家长可督促孩子写下心得感受,本报编辑部会选择优秀稿件刊登在《齐鲁晚报·今日运河》上。投稿邮箱可关注QQ群信息。

QQ群号码:311951719,本报发行部电话:2366529,请随时注意群主发布的信息和通知。



九龙家电的销售精英教授孩子们营销技巧。本报记者 李岩松 摄

本报记者 马辉 晋森 汪洸 范少伟 实习生 黄丹 张丽丹 张馨 李晓阳

中国人寿任城支公司:

卖报途中为小选手保驾护航

为了保证参加本次暑期营销秀选手的人身安全,在本届暑期营销秀活动中,中国人寿任城支公司将免费为每位参赛选手办理一份人身意外伤害保险,有效期一个月。

中国人寿任城支公司长期专业服务于济宁市中心和周边城区居民,主要满足他们的保险保障及企事业单位的意外伤害和养老保险保障需求。

公司经理孔凡钊表示,近年来,任城

公司坚定贯彻执行区委、区政府打造和谐任城的工作部署,以服务任城经济建设和人民群众保险需求为出发点,强化政治意识、服务意识,依托自身专业优势,深化政保合作、服务保障民生,参与社会管理、拓宽服务领域。近来,持续做好学生安全、计生家庭、银龄安康、建筑工程等保险保障服务的同时,将大力推进“惠民1号”小额保险等农村普惠业务。