



# 暑期 营销秀



百名小选手“上岗”，争当卖报小行家

# 一小时内，卖完30份报纸



▲在家长的帮助下分报。本报记者 张晓科 摄

▶一位小选手整理好报纸，准备出发。



本报济宁7月21日讯(记者 于伟 实习生 杨男 李晓阳 张馨) 21日,参加本报“九龙家电杯”暑期营销秀的小选手们上街卖报。选手们起个大早来领报纸、分报纸,然后走向大街小巷,迈出暑期实践的第一步。

21日早晨6点,小选手们早早来到了领报点,在家长的帮助下将领取的报纸排好,然后分赴早已选好的卖报地点。“阿姨,来份报纸

吗?最新的《齐鲁晚报》!”最早领到报纸的小选手刘自立就来到一处公交站牌,可惜第一份报纸并未成功卖出,略显沮丧的刘自立说了声“谢谢”,立刻开始寻找下一位顾客。

公交车站牌卖报并不顺利,刘自立决定换个地方,随后来到太白路万达广场附近,面对来往的行人积极上前推销,很快手里的30份报纸销售一空。看着孩子

卖完所有报纸,刘自立的爸爸对儿子竖起大拇指。“卖多卖少不重要,重要的是这个经历,锻炼与人沟通能力,遇到困难学会自己想办法解决。”刘自立的爸爸说,经过第一天卖报,孩子信心倍增。

而作为新选手,7岁的梁家轩领完报纸后,面对陌生人有些不敢开口。“要主动上前询问,勇敢点。”在妈妈的鼓励下,梁家轩鼓起勇气走

到公交站牌附近,向等车市民开口推销,终于顺利卖出第一份报纸。有了信心的梁家轩变得大胆起来,手里的报纸数也越来越少。

卖报的过程中,孩子的收获和成长,让家长们在眼里甜在心里。“孩子很积极,不到一小时卖完了,卖完最后一份报纸,孩子跟我说挣钱真难,以后再也不乱花钱了。”家长杨女士告诉记者。

## 卖报日志

### 卖完所有报纸 感觉非常棒

两年前,我第一次参加了暑期营销秀,当时的怯懦和小翼翼,至今仍记忆犹新。两年后,我再次站在这里,心中充满了对自己的信心和对未知的希望。

领到厚厚的两摞报纸,又开始了新的征程。第一站去哪儿?离新世纪广场挺近,就去那里吧。于是我将报纸放好,骑上电动车准备出发。身旁的工作人员冲我竖起大拇指,“加油!”我顿时信心满满。

来到广场停好车,我抱起几份报纸寻找商机,一眼就看到了一位白领模样的叔叔向我走来。我鼓起勇气对他说:“叔叔,请问您要报纸么?《齐鲁晚报》。”他扫了我一眼,看向我手中的报纸,说:“不需要,谢谢。”我心里不由有些失落。

沿着广场边走边看,我终于迎来第一位顾客。收钱、找钱,递过一份报纸,并表示了自己的感谢。在广场卖了4份报纸,我选择转移阵地,来到了刘庄菜市场,顿时好多顾客自己“送”上门来了。我乐不可支地边递报纸边收钱,信心瞬间爆棚。

最后一份报纸找到它的主人,我心中的喜悦和脸上的汗水一样喷薄而出。飞快地跑出菜市场,我在心底欢呼,任务完成!这感觉真的非常棒。

(小选手 黄婧婷)