

滨州移动“无线城市”杯暑期营销秀 热烈祝贺滨州移动用户突破300万



勤奋和坚持是销售秘诀

第三期营销秀活动将于今天收官



虽然很累,但是报纸卖出去了就很开心。
本报见习记者 高丹 摄

本报8月15日讯(见习记者 王茜茜 高丹) 第三期营销秀活动将于16日结束,小报童们在此次的营销秀活动中不仅学会了坚强,而且奉献了爱心。记者采访了几位售报明星,向他们询问了销售的秘诀。

“你每次订二三百份报纸都在哪卖的?”记者好奇地问孙超。“这是个秘密,不过得等到营销秀活动结束时我再告诉你。”孙超神秘地说。

15日,第三期营销秀活动的倒数第二天,孙超告诉记者,“我每天固定的地方就是六街市场。早上在六街市场卖,别人卖一二十份,我就能卖七八十份。”“为什么你比别人卖的多?”“因为我去得早,卖得快啊。”孙超自豪地说,“我中午再去黄河二路和黄河五路的商铺卖,每条街也能卖出四五十份,剩余的就在路边卖。”

俗话说的好,早起的鸟儿有虫吃,孙超能坚持每天卖出二三百份报纸,不是因为他比别人聪明,而是因为他勤奋。据了解,孙超每天早上去卖报纸到11点,每周一、三、五下午做暑假作业,周二、四、六下午去辅导班,周日休息。孙超告诉记者,截至目前,孙超的卖报所得已有600多元。

同样,参加了三期营销秀活动的曹诗宜表现也非常优秀。据了解,曹诗宜每天售报主要集中在早

餐店、饭店。“渤海八路的饭店我都去过,有的店里能卖出好几份,店老板都认识我了,还买我的报纸。不过也有叔叔阿姨不让我进店。”曹诗宜撇着嘴不高兴地说,早上在早餐店,中午在饭店里卖,卖得还是很快。据统计,三期营销秀活动,曹诗宜共售报3300份。

吕炳坤是第一期的小报童,第一期活动时天气很恶劣,天天下暴雨,但吕炳坤每天比其他小报童多卖四五十份。吕炳坤说,其实他有一个属于自己的“秘密基地”,只有他自己卖报。原来,他的“秘密基地”就是驾校训练场,很多学车的学员,为了打发时间,都会选择买一份报纸。“这可是我的独家秘笈哦。”吕炳坤得意地说。在训练场绕一圈,吕炳坤就能卖出大部分报纸。即使暴雨天,吕炳坤也不减量,冒雨去驾校训练场推销报纸。

耿佳琪是参加了两期营销秀活动的小报童,两次都名列前茅,那么,耿佳琪是怎么推销报纸的呢?她也有属于她的秘密基地——医院。“医院的人流量大,而且也有好多等待的人,我会选择那些看起来不着急的人。”耿佳琪告诉记者。订了400份报纸那天,耿佳琪和妈妈连县里的医院也去了,从早上6点到晚上8点,耿佳琪和妈妈都累坏了。这就是第二期的销售冠军耿佳琪,她也是用勤奋和坚持换来的。

“移动”排行榜		
曹诗宜	滨城区第一小学	360份
王珂璿	滨城区实验小学	260份
孙超滨	城区第一小学	245份
韩伊诺	滨城区第一小学	60份
刘童飞	滨城区第六小学	60份
高润涵	滨城区第一小学	40份
张淑婷	授田英才学园	40份

“无线城市”相关链接

滨州移动用户可“手机缴电费”,发送电力缴费户号到10086123,可查询、缴纳电费,即日起至9月30日缴电费还可获赠10元话费+1500M Wlan手机终端上网流量!

展示企业风采助力黄蓝经济
主办:滨州中小企业局

中小微企业记者行 28

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK
因您而变
招行生意贷
“贷”来好生意!
电话申请: 95555-8

为了全面展示滨州市中小企业风采,本报联合滨州市中小企业局共同开办“黄蓝两区中小微企业记者行”专栏,栏目秉承服务滨州经济、推动企业发展的基本原则,对滨州市中小企业的风范成绩、领军人物、特色品牌、先进技术、一线职工等进行全方位的展示与宣传,了解企业发展状况,用企业反映行业,用镜头和文笔展示企业文化,为企业发展创造良好的舆论氛围。即日起,本报也面向全市征集有意展示成就风采的中小微企业。

专栏负责人
滨州市中小企业局规划发展科:张秀涛
齐鲁晚报·今日滨州记者:李运恒
专栏联系电话:18654399035
专栏电子邮箱:1471052538@qq.com

“黄蓝两区中小微企业记者行”之走进山东永嘉新能源科技有限公司 滨州本土太阳能品牌用创新促发展

绿色环保已成为当下最为倡导的发展理念,在新能源科技行业提高创新能力、增强节能意识已经是增加企业市场竞争力的有力措施。山东永嘉新能源科技有限公司,是从事太阳能应用产品的技术研究、生产制造和市场推广的专业厂家。公司本着开发绿色环保产品为主导,先后开发了健康磁化太阳能、麦饭石温泉太阳能和双真空超导太阳能多个产品,公司靠着强劲的研发能力走在了同行业前列。



总经理刘守德向记者介绍公司产品。

80家专卖店覆盖全市90%乡镇

山东永嘉新能源科技有限公司,是从事太阳能应用产品的技术研究、生产制造和市场推广的专业企业,公司成立于2000年,经过十几年的发展,公司规模逐渐扩大,公司产品推陈出新,在行业内赢得了良好声誉。公司生产的“齐鲁之星”牌太阳能先后荣获“中国驰名商标”、“ISO9001/2008国际质量管理体系认证”,公司也荣获了“全国质量、服务、信誉AAA级企业”。

据山东永嘉新能源科技有限公司总经理刘守德介

绍,目前公司年销售量在2万台左右,在滨州市各县区内都有专卖店,“目前,公司在滨州市有80家‘齐鲁之星’太阳能专卖店,已经覆盖了滨州90%的乡镇。”刘守德还介绍,经过今年的发展,产品已经成功进驻周边的东营、淄博、济南、德州等地市,2011年,公司产品还成功打入河北等省外市场。不断地发展也给企业带来了压力,刘守德说:“现在几乎每天都有订单,公司也定下目标就是今年争取销量翻一翻,争取做出更有影响力的品牌。”

文/片 本报记者 李运恒 通讯员 王建军 姚芳

以创新技术提升企业竞争力

公司一位负责人介绍,始终以市场为导向,一切服从于市场,以用户为上帝,得消费者得市场,以高质量的服务满足社会各界的需求,满足市场的需求。在积极发展的同时不仅注重对消费者的服务,公司也越来越意识到品牌战略的重要性,“要更好地提高品牌价值,就必须跟随市场脉象不断创新,狠抓技术引进”。

刘守德说,企业必须拥有自我特色的一流管理、一流技术和一流产品,才能使公司产品能始终保持强有力的竞争态势,不断向市场推进。2012年4月,永嘉公司先后取得了国家二级节能产品和国家质检中心

检验为合格产品,又新推出了双真空特高效无水管。“以前的太阳能都是非真空的水管,公司推出双真空特高效无水管比有水管更为先进,能够有效避免结垢、炸管、冰冻等问题,同时也有抗老化、增大承压等优点。”双真空特高效无水管太阳能也受到了消费者的认可。目前厂家99%的太阳能产品都采用了双真空特高效无水管,已经占领了一大部分太阳能市场。今年下半年光伏太阳能电池作为公司新产品也即将上市,不断创新提升技术含量让企业迅速发展。刘守德也表示,在今后的发展中会更加注重节能环保,大力发展清洁能源。

◆64年传承成就越野专家 ◆22载出口铸就国际品质

路虎TUV 皮卡形SUV

澳洲同步上市

从利比亚到澳大利亚

滨州北方汽车销售有限公司
电话: 0543-3352388 地址: 渤海五路、黄河十路677号

河北中兴汽车制造有限公司 咨询热线: 400-603-2000 http://www.zxauto.com.cn

ZXAUTO 中兴汽车