

从被迫报名到自愿参与

12岁男孩听完讲座跃跃欲试

本报泰安7月11日讯 (记者 刘慧娟 李虎) 报名是由家长代报的,讲座是不情愿地来听的,但听完讲座之后,12岁的男孩杜寅生则迫不及待地要参与活动了。

11日上午,在“报童营销秀”入门专场培训讲座现场,记者发现一对白发苍苍的老人坐在礼堂的最后一排听讲。讲座开始前,他们不时向右边转头,目光焦急,似乎在看着什么人,这对老人就是杜寅生的姥姥和姥爷。12岁的杜寅生是肥城市实验小学六年级的学生,此时他正坐在距离姥姥、姥爷很远的一个角落里,看到记

者向他那边的方向张望,连忙把头低下去。

杜寅生的姥姥殷丽芳告诉记者,杜寅生性格内向,从6岁开始,每年寒暑假都在泰安度过,但呆在家里除了写作业就是看电视,很少出门和其他孩子接触。今年小学毕业没有暑期作业,杜寅生的妈妈从他放假前一周就开始打电话,和杜寅生的姥姥、姥爷商量今年无论如何也得让他出去锻炼锻炼。8日上午,杜寅生的姥爷看到报纸上有这个活动,于是就给他报了名。“但孩子其实不愿意参加这种活动,说对泰安不熟悉,不愿意和不认识的

人说话。就连今天的讲座都是我们硬带着来的,所以现在还在生我们的气呢。”殷丽芳说。

记者来到杜寅生旁边,发现这名12岁的男孩正低着头,将手里的一个矿泉水瓶子捏得噼里啪啦响。“其实我不愿意来,我妈妈就是做生意的,每天都忙到很晚,我不想像她那样累。”杜寅生说。随后,谈话便被一阵掌声打断了,讲台上营销专家王滨正在教授大家卖报纸的重要能力之一——“自信”的培养方法,即每天和家长击掌35下。现场不少按捺不住的学生便提前和自己的家长“实践”了一下。杜

寅生显然被此吸引住了,把头转向了讲台,不再搭理记者了。之后王滨又用轻松的语言分析了“一毛钱的含义”,让学生们体验一下付出汗水挣的一毛钱和在家扫地扫出一毛钱之间不同的意义。

此时的杜寅生盯着讲台,似乎在想什么,手里的矿泉水瓶子也放到一边。在讲座快要结束的时候,他突然转头对记者说,他现在决定试一下报童的生活,他觉得自己突然间有了信心,也想体验一下自己挣钱的感觉。“之前都是大人们给我零花钱,这个暑假我想自己挣钱花。”杜寅生说。

打完针后接着来听讲座

14岁女孩称怕输在起跑线上

本报泰安7月11日讯 (记者 刘慧娟 李虎) 为了不耽误听“报童营销秀”讲座,一位14岁的女孩“轻伤不下火线”,早上刚刚打完针,接着就来听讲座。女孩笑称是怕自己输在“起跑线”上。

11日上午,正当“报童营销秀”入门专场讲座正进行得如火如荼时,一名穿着白色T恤的长发女孩站在报告厅门外的阳台上,只见她皱着眉头,对着窗外的阳光,微闭着眼睛,脸色苍白。记者上前询问得知,女孩叫刘爽,是上高中初二的学生。由于肚子不舒服,从10日下午开始就一直打针,今天早上也是打了针之后又

从上古街道办事处赶来听讲座的。与她一起来的好友张林静说,看刘爽这样无精打采的样子,本来不让她来的,“我说我听完之后回去再讲给她听,但是她不同意,今天一大早就去打了针,就坐车来了。”张林静说。为此,她还成了那个小诊所当天的第一个病人。

交谈中,记者发现刘爽精神不好,说话声音也很小,建议她去楼下找个凳子坐一会,被她拒绝了。“报告厅里太冷了,我出来呆一会接着回去听课,老师讲得挺好,我在外面听得到里面气氛很活跃,我一会儿就回去接着听,不能在外面耽误太多时间。”刘爽说。

听课间隙制定营销目标

两好朋友相约携手卖报

本报泰安7月11日讯 (记者 李虎 刘慧娟) 听完讲座,小报童积极性提高了不少。来自文化路小学的姜馨悦和张傲寒还利用讲座间隙,制定起卖报的目标规划。

11日早上,文化路小学学生姜馨悦跟随邻居一块儿到科大讲座报告厅听讲座。姜馨悦告诉记者,她原本不知道有这个活动,后来听同学介绍了这次活动,就马上决定参加。11日早上她原本想独自一人打车来听讲座,恰巧碰到了同学张傲寒和她的妈妈,便跟随她们一块儿来到科大学术报告厅。拿着工作人员下发的暑期营销秀明白纸,姜馨悦看着上面写着的奖项以及要求,不断向

记者咨询其他城市的小朋友在类似活动中曾经取得的业绩,然后静静地思考,最终很肯定地对记者说:“叔叔,这次我的目标就是拿金奖。”与姜馨悦不同,张傲寒对下一步的营销期望很谨慎,当被问及参加这次“报童营销秀”活动的目标时,张傲寒说:“既然是参加比赛,当然希望拿第一名,但还得看看实际的卖报情况,想想有没有好的营销方法。”

听完老师的讲座,张傲寒和姜馨悦感到非常兴奋,不时记录着老师在讲座过程中讲到的重点。最后,姜馨悦和张傲寒相约15日活动正式开始之前制定详细的营销计划,相互帮助,共同进步。

讲座现场大学生当义工

忙到10点半才吃早饭

本报泰安7月11日讯 (记者 刘慧娟 李虎) 帮着维护秩序、为家长和学生引路、为现场报名的报童发放“报童卡”……11日上午,在“报童营销秀”首次入门专场讲座现场,6名大学生志愿者格外忙碌。

11日上午不到8点,山东科技大学机电工程系大三学生刘云胜和资源与土木工程系大二学生李绪光等几名同学来回奔波于4号教学楼和学校门口之间,忙着为前来参加“报童营销秀”讲座的家长和学生摆放引导牌。刘云胜说,“报童营销秀”是个很好的体验活动,加上今天又有现场报名环节,今天肯定有不少家长会提前带着学生来,所以他和几名同学就自愿来做志愿者了。上午9点,随着大批家长和学生的到来,6名大学生志愿者开始忙了起来,帮着维护秩序、为家长和学生引路、为现场报名的报童发放“报童卡”和活动流

程明白纸。由于讲座地点在二楼,而报名地点在一楼,志愿者们楼上、楼下反复跑了不知多少趟,背后的T恤都被汗水沾湿了。

上午10点半,直到“报童营销秀”入门讲座正式开始一段时间后,前来报名的家长和学生渐渐少了,他们才抽空去吃了早饭。



“齐鲁晚报·嘉信东风日产杯报童营销秀”入门培训专场讲座于11日上午开课,吸引了300多名家长和学生参加。

瞧,在讲座上,这名小报童做笔记多认真(上图)。讲座结束后,一些家长仍意犹未尽,还纷纷向工作人员咨询问题(左图)。

本报记者 陈琳 摄影报道

活动结束后了一定要拿金奖

8岁女孩现场定下营销目标

本报泰安7月11日讯 (记者 李虎 刘慧娟) 御碑楼小学的二年级学生元茵霖虽然只有8岁,但面对比她大的哥哥、姐姐们却一点也不畏惧,并给自己定下目标:一定要拿金奖。听完讲座,她还定下了这次卖报纸的营销策略和售卖地点。

因为平时考试成绩好,所以元茵霖十分自信。在听了泰山医学院的王滨老师讲课后,元茵霖马上为自己制定了此次营销计划的目标。元茵霖说:“这次是妈妈让我来的,我原本对这件事情不是很感兴趣,但既然参加了就

要认真对待。虽然以前没有参加过类似的比赛,但对这次比赛很有信心。听课间隙,元茵霖偷偷地告诉记者,实际上她早就想好卖报的地点了。因为她家离着证券交易大厅很近,所以早就在心中定下要去证券交易大厅卖报了。为此,她还去证券交易大厅走访了几次,提前踩了点。谈到营销策略,元茵霖说:“我的营销策略就是‘买一送八’,购买一份报纸,送给他们8份,这样就可以最大程度地节省时间了。”记者询问如何“买一送

八”,元茵霖说:“就是我的报纸卖5块钱一份,买一份送八份,这样不就不省事了?”听了元茵霖的话,大家都笑起来,但又不愿打击这个小姑娘。

元茵霖的妈妈孟女士告诉记者,这次讲座非常有意义,王滨教授不但教给孩子很多营销方面的知识,还教给孩子很多做人的道理,这正是她带孩子来参加活动的初衷,在活动中体味人情世故。虽然孩子的很多想法还很幼稚,但相信通过这次活动会收获很大。



山东科技大学大学生电视台的志愿者在报告厅外为报童及家长服务。本报记者 陈琳 摄