

第三届暑期营销秀起航

启动仪式昨日举行,今起百名小选手上街卖报

本报济宁7月12日讯 (记者 马辉) 12日上午,在贵和购物中心济宁店7楼,第三届“九龙家电杯”暑期营销秀启动仪式举行。在启动仪式现场,齐鲁晚报副总编辑、今日运河主编蒋典国、济宁九龙家电有限公司副总经理陈建民、中国人寿任城支公司经理孔凡钊,一同将“营销秀”大旗递到小选手代表的手中。

12日上午9点,百名小选手早早来到了启动仪式现场,很多孩子脸上都写满了信心和期待。“明天就要上街卖

报了,终于等到这一天了,我一定要把第一天的30份报纸全部卖光。”10岁的小选手王宽告诉记者。

蒋典国介绍,今年的营销秀活动启动以来,短短一个星期时间,就有100余名小选手踊跃报名。在这些报名的同学中,既有参加过前两届的“老选手”,也有今年新加入的同学,他们都有一个共同的愿望:希望通过各自的劳动,去证明自己的能力,增强一份与世界沟通交流、锻炼自己的信心。

“去年夏天,共有100余名

选手参加了暑期营销秀活动,他们利用一个月的时间,共销售出92000多份报纸。”蒋典国说,在营销秀期间,无论是顶着炎炎烈日,还是遇到阴雨天气,小选手们都如约到人民公园门口领报纸、合报,并把当天的报纸第一时间送到市民的手中。作为一个孩子,每天能售出大量的报纸,必须要有勇有谋,必须要有着异于常人的毅力,不怕挫折,不怕失败,这对于孩子的成长之路,将是一笔难得的财富。

“无论什么时候,不管遇

到什么情况,绝不允许自己有一点点灰心丧气。”蒋典国将发明家爱迪生的一句名言送给即将“出征”的小选手们。从13日起,百名小选手将走上街头卖报,开始他们为期一个月的营销秀之旅。

启动仪式结束后,济宁职业技术学院经管系讲师张继圣、贵和购物中心济宁店副总经理冯庆相、齐鲁晚报济宁记者站发行部主任常军为小选手们授课,分别就领报、合报、推销、安全等方面,传授相关的“卖报秘诀”。



向小选手代表授旗。本报记者 张晓科 摄

贵和购物中心济宁店副总经理冯庆相:

要讲策略,坚持才能成功

贵和购物中心济宁店副总经理冯庆相结合自身十年营销经验,向小选手们现场传授了营销的五大“秘诀”,用简洁生动的语言向小报童们一一传授。

“一定要有信心。”冯庆相告诉小选手,一定要相信自己是最棒的。“早上我在楼梯上遇到一对母子,小伙子要爬到七楼,他妈妈说宝贝你是最棒的,小家伙呼呼的就跑上去了。自信是最好的动

力。”

而在具体卖报过程中,冯庆相列出四条守则。“首先要察言观色,寻找目标。”冯庆相介绍说,卖报前要看准人们在做什么,如果顾客没有事做可以上前询问,不能见人就问是否买报。

其次,要主动介绍,熟悉报纸内容,用内容引起顾客的兴趣。“有人喜欢娱乐,有人关注民生,你们就要先熟悉报纸的

内容,告诉你的顾客有哪些内容,吸引他们的关注。”“再次要学会见什么人说什么话,一定要注意称谓准确”。“达成交易,学会感恩,这样才能发展自己的老客户”,冯庆相强调说,卖出报纸后,一定要向顾客说声谢谢,这样才能赢得顾客的喜爱,把自己的客户群固定下来。

本报见习记者 韩伟杰 本报记者 韩玉贤

传授卖报经

济宁职业技术学院经管系讲师张继圣:

卖报首先要学会面对挫折

济宁职业技术学院经管系讲师张继圣说,在推销过程中,会发生两种心理,一种是乞丐心理,一种是天使心理。乞丐心理,顾名思义,就是去求别人完成一件事,如果没有完成,心里就感到很慌张。在推销报纸的过程中,我们一定要有一种天使心理,要相信,我们所推销的商品是对他们有益的、有帮助的。一份报纸可以给他们提

供大量有效的、可读的信息。

“要在卖报中学会面对挫折和失败,这也是走向成功一个十分重要的方面。”张继圣对小选手们讲,在卖报过程中,大家面对的都是陌生人,他们不会像身边的老师、家长、朋友一样关心自己,在这种情况下,大家一定坚持住,以正确的心态去面对这些拒绝,感激买你报纸的人,也要体谅不

买你报纸的人,因为,他们的拒绝一定有他们的理由。

“大家在卖报过程中,一定要注意几个技巧。”张继圣提醒道,一定要主动,一定要声音洪亮,与人交流时要注视着对方的眼睛,保持着微笑,能说出一些当日报纸的重要内容。“这些细节会有助于你们提高销量。”张继圣说。

本报记者 马辉