



第三届“九龙家电杯”暑期营销秀

报名电话: 2366529

“老兵”卖报地点成了商业机密

去年只卖两星期不过瘾,今年继续挑战自我

本报济宁7月14日讯(记者 刘守善)

14日是“九龙家电杯”暑期营销秀正式开始的第二天,与往年活动举办初期不同的是,这次的报纸发放现场秩序井然了许多,这和一些有着卖报经验的“老兵”不无关系。

13岁的郑米娜和12岁的王同辉是住在一个单元里的邻居,他们去年都参加过暑期营销秀活动,这次很自然地合伙卖报,他们每人领了40份报纸,一般情况下10点前卖完很轻松。“去年我只卖了两个星期的报纸,不过瘾。”王同辉告诉记者,由于时间太短,他等了一年再来参加这个活动,目标则是坚持到最后。

“小家伙再三叮嘱我关注今年的活动何时报名。”王同辉的母亲孙女士称,儿子通过去年的活动积累了一定的经验,活动刚开始便进入了状态,在领报纸的时候也不慌不忙地排队等候,“今早在接到报纸后便让我赶紧去排队领号,那样的话第二天可以尽早领报纸。”她认为,除了体会家长挣钱的辛苦和培养孩子的沟通能力,养成遵守秩序的好习惯也是一种很好的教育。

在沿街卖报的过程中,性格开朗的郑米娜要比稍微腼腆些的王同辉更积极,在路边等公交车的市民,商业门头的店主等都成了她的顾客,每卖出一份报纸,她还不忘拉“老客户”。“叔叔明天还买我的报纸吗?我可以按时给您送来。”听到这样的问题,市民一般都会欣然应允。

“大家都知道齐鲁晚报所在的广巨大厦周边卖报纸快,所以大多数人都来‘抢地盘’。”两个小选手在解放路、运河路等处卖报时称,谁先来谁就会卖出更多报纸,所以,他们打算开辟新的地点,避开这种竞争,而具体去哪里,他们说,“这是‘商业机密’,记者叔叔千万别写在报纸上哦。”



庄女士老两口和他们的外孙、外孙女。

三报童忙销售 老两口管后勤

姥姥姥爷全力支持外孙和外孙女的工作

本报济宁7月14日讯(记者 李蕊)“孩子有参加社会实践活动的想法,我们作为姥姥、姥爷应该尽全力支持配合。当个后勤兵的感觉也不错。”14日上午,在营销秀活动现场,63岁的庄女士和老伴幸福地跟在外孙、外孙女身后,忙着递报纸、零钱。

三个报童在前面卖报,身后跟着骑电动三轮车的老先生和拿着零钱袋的老太太。孩子们则快乐地向路人兜售自己手中的报纸。在与老太太的交谈中记者了解到,老人姓庄,今年63岁。骑三轮车的老先生今年67

岁,是她的老伴,这三个孩子是他们的外孙和外孙女。由于孩子们的年龄偏小,以往也没有参加这类营销活动的经验,女儿女婿们都有些不放心,可由于女儿女婿上班忙,所以协助孩子卖报的任务就交到了两位老人的身上。

“我老伴比较细心,知道报纸每份8毛钱,担心孩子找钱时没有零钱,专门换了20元的1毛零币。”庄女士拍着手里鼓鼓的钱袋告诉记者,这里面装的都是零钱。她的任务就是孩子卖完报纸后将零钱交给孩子。

●卖报日记

今天卖出了第一份报纸

张鹏辉

一年一度的“暑期营销秀”活动又开始了。今天一大早,我和妈妈就赶到了人民公园。

拿着报社阿姨分好的30份报纸,我们来到第一人民医院门口。那里的人可多了,我拿着报纸东张西望,寻找目标。来来往往的人从我跟前走过,我硬着头皮问了几个人,可不知什么原因他们都不买。我有点泄气,想:这可怎么办呢?难道就这样退缩吗?不!不能!这时我看到一旁的妈妈向我投来鼓励的目光,我又一次鼓起勇气继续寻找下一个目标。

有一个看了我好一会儿的爷爷主动买了我一份报纸,我手忙脚乱地找他钱,感到心怦怦直跳,太激动了,因为我终于卖出了第一份报纸!爷爷买完报纸没有走,又告诉了我一些卖报的小窍门,比如要主动去询问别人,声音要响亮,要有礼貌、大方等,我听了连连点头,说:“谢谢爷爷。”

过了没一会,一位30岁左右的阿姨走过来了,我连忙迎过去,微笑着大声问:“阿姨,您买报纸吗?《齐鲁晚报》。”阿姨笑着看了看我,又伸手摸了一下我的头,说:“来一份!”我真是太高兴了,终于“真正”卖出了一份报纸,心里充满了自豪和信心。

就这样,不知不觉30份报纸全被我推销出去了,我一蹦三尺高地跑向妈妈,妈妈一把把我搂住,竖起大拇指,说:“你真棒!”这时我才感到额头上湿漉漉的,用手一摸,全是汗。