



营销技巧

小能手的生意经

“暑”你快乐营销秀进入第三天,营销小能手卖报的数量在节节攀升,每天突破百份的小能手也越来越多。10岁的孙语涵就是其中的一位。11日上午,记者跟随孙语涵参与了卖报的整个过程,观察一个10岁营销小能手的卖报时体现出的生意经。

转战三地

寻找新大陆

10岁的孙语涵一大早便领了100份报纸。上午9时20分,根据事先约定,记者赶到东城银座寻找孙语涵,却没有孙语涵的踪影。记者打通孙语涵爸爸电话得知,银座卖报纸的小能手太多,她已经转移“战场”到东城好宜家了。

在好宜家一楼,记者见到了正在卖报纸的孙语涵。她在一楼来到二楼,发现不少商户都已购买了报纸。于是,孙语涵和小伙伴决定去三楼抢先卖报。

孙语涵和其他小能手通过地毯式的营销,手里的报纸还剩30多份。营销期间,孙语涵了解到,百货大楼人流量大,卖报的小能手少。她叫上小伙伴一起赶往百货大楼。

在百货大楼三楼,孙语涵终于找到了“新大陆”。一转眼的时间,孙语涵就一边跑一边大声地说:“我的报纸已经卖完了。”

信守承诺

转遍商场

记者还没来得及为她祝贺,她又从同伴手里拿了一份报纸飞快地奔向了三楼。原来,三楼的一位阿姨买了两份报纸,收了钱却发现报纸不够了。

在百货大楼三楼,面对迷宫般的卖场,孙语涵却忘记了买报阿姨的位置。

在三楼偌大的卖场里,孙语涵一边走,一边东张西望的寻找。经过十六七分钟的努力,孙语涵终于在一个男装专柜找到了买报纸的阿姨。“阿姨,您的报纸,谢谢您。”孙语涵一边喘着粗气,一边将报纸递到阿姨手上。

原来,在某小区卖报纸的时候,孙语涵到一家商店买东西。她身穿的营销秀T恤引起了老板的关注。经过沟通,商店老板决定每天从孙语涵那里买15份报纸然后进行销售。这个商店就成了孙语涵的第一个“大客户”。

广开渠道

发展大客户

东城人少,给小能手们的营销带来一定难度。孙语涵却广开门户,发展大客户,为她的营销之路奠定基础。

之后,在卖报过程中,孙语涵还“发展”了一家宾馆成为自己的大客户。“这两家,都是一天15份。”孙语涵说,这些大客户她以前都不熟悉,是自己在卖报的过程中谈定的。

记者在跟随孙语涵卖报的过程中还发现一件有意思的事儿。她碰到一位熟悉的叔叔,当叔叔主动提出要买她一份报纸的时候,她却拒绝了。“你买别人的吧,我的不卖给你,卖给你就起不到锻炼自己的效果了。”孙语涵说。

同时,还有少数营销小能手的锻炼,他俩也总结出了自己的问题,嘴巴不够甜,脸皮又太薄,被人拒绝后就退缩。

两位营销小能手说,这两天卖报卖得很吃力的原因关键还是态度问题。一开始就是在家长的“命令”下抱着“玩玩”的态度参加了营销秀活动,并没把卖报当成一种锻炼。

“别人找人多的地方卖报,但我俩跑到商场里吹空调。我们得学习别人的吃苦精神。”其中一位小朋友说。

一个多小时后,记者再次见到这两位小能手,看到他俩着急地到处奔走卖报,也有了不小的成绩。两位小能手说,他们会端正态度并努力克服艰苦的条件,争取顺利完成这次活动。一位小能手神秘地说:“一位买报的叔叔已经教给了我们一个推销报纸的小绝招。”

上午10点多,记者在东三路一家大型商场的门口看到了两位营销小能手,他们手里捧着一堆报纸正发愁,将近两个小时过去了,两人只卖出去了4份报纸。

经了解得知,两位小能手是同班同学,每天的报纸都卖得比较“费力”。一位小朋友说:“平时两人在班级里都是比较活泼的类型,可劝人买报怎么就那么难呢?”经过几天

本报记者 王超

小能手一天“生意”百余单

中小生还可以继续报名参加营销秀



快乐的两位营销小能手卖完报纸后,开心地拍手为自己打气。 本报记者 郑美芹 摄

本报7月11日讯(记者 李沙娜) 11日,由本报联合中国移动山东公司东营分公司主办的“东营移动”杯“暑”你快乐营销秀第一期活动已经进行第三天,有很多小能手一天能做百余笔“生意”,同时也信心倍增,也有很多新的选手加入营销秀的队伍,一起体验营销的快乐,收获自己的成长。

11日,据不完全统计,在现在报名的百余名营销小能手中,已经有6位小选手一天做成了100笔“生意”,还有东西城的其他营销小能手们一天也能做成七八十笔生意,其中排名靠前的营销小能手都不断尝试着新的营销技巧,并且随时调整着自己的“战略”。

同时,还有少数营销小

选手在做不成“生意”的时候有点灰心,但是希望在家长们的帮助下能积极地面对。营销小能手朱佳平的妈妈告诉记者:“孩子刚开始的时候有点内向,通过这几天的锻炼,真的让我感觉孩子开窍了。孩子会主动跟我交流卖报心得,还会主动向我讨教怎样与人沟通,怎样寻找卖报地点等等,所以现在每天做完‘生意’后特别高兴。”

据了解,本期营销秀第一期活动已经进行了3天,凡是已经报名的中小生既可以参加营销秀第一期活动(7月22日截止),也可以参加第二期活动(7月23日—8月5日)。如果孩子第一期活动中的“生意”成交量突出的话,还可得到本次活动的奖励。

同时,小选手及家长还可对孩子参加营销秀的过程通过投稿或者微博的方式见证孩子的成长,投稿邮箱:qiluxiaojizhe@163.com;微博:@齐鲁晚报今日黄三角。

主办方为小选手准备了T恤衫、太阳帽和手提袋等物品,还将在活动结束后,根据报童卖报数量和综合表现,评出营销金奖2名(奖金600元)、银奖6名(奖金400元)、铜奖10名(奖金200元),给予获奖者丰厚奖金的同时颁发证书。另外,设立“齐鲁晚报营销明星”若干名。

报名地点:东城府前大街75号大众日报二楼216室(报名时须带户口本复印件)。

咨询电话:8065000。

营销排行榜

排名	名字	份数
1	张紫藤	220
2	刘欣冉	200
3	傅振洲	180
4	孙语涵	180
5	姜燕恒	170
6	任万翔	170
7	张梓萌	170
8	张丙卓	150
9	刘亚宁	140
10	叶一乐	130
11	张潇月	130
12	薄纯正	130
13	高海程	120
14	李文旭	120
15	朱英奇	120
16	李雨欣	110
17	贾文萱	110
18	吕郑欣	100
19	张成昊	95
20	吴其杰	90
21	范德峥	90
22	燕浩冉	90
23	徐婷毓	85
24	王紫茗	80
25	杨金钊	80
26	张钦文	80
27	王晓彤	80
28	张云哲	80
29	韩雪莹	80
30	朱佳平	75

本报记者 李沙娜 张婧婧 整理

多收1.5元投进捐款箱



两位小能手将自己多收的1.5元投进捐款箱。 本报记者 段学虎 摄

本报7月11日讯(记者 段学虎) 11日,在本报“暑”你快乐暑期营销秀活动中,营销小能手叶一乐和小伙伴在卖报过程中,接到市民为鼓励自己多给的1.5元,他们便主动将钱投进了捐款箱。不禁让人对小能手们的爱心举动感到敬佩。

当日,在西四路百货大楼附近售报过程中,不少市民被小能手们的毅力和执着所感动。不少市民购买报纸后为了鼓励小能手们便不要再要回找零的钱,小能手们会追上顾客把零钱奉上,但即便如此,半小时下来,两位小能手的手里依然多了1.5元,两人经过商量后决定,把这些钱投进捐款箱。

两人来到位于百货大楼内的慈善捐款箱,将卖报多出的1.5元投进了捐款箱。一直陪同孩子售报的小能手的家长吕女士说,孩子们通过售报增强自己生存能力的同时,更应该培养孩子的品德,孩子们能够自觉地将多收的钱捐出来,作为家长她感到很高兴。

小顾客



11日,西城一位“暑”你快乐营销小能手在公交站牌卖报时,一位小朋友主动上前购买了一份报纸,表示对小能手的支持。 本报记者 段学虎 摄影报道

有什么新鲜事想告诉大家?



齐鲁晚报今日黄三角



@齐鲁晚报近日黄三角 营销小能手李辰旭、孙一伟在营销过程中互相帮助,成了好朋友,两人在做完“生意”后开始数起自己的“资产”。 本报记者 李沙娜 微博报道

表情
图片
视频
音乐
话题
投票
公开
发布