

小报童正式上岗，卯足力气迎来开门红

营销秀单日订报突破3000份

本报济宁7月15日讯（本报见习记者 王洪磊）第四届“九龙家电杯”暑期营销秀的100多名小选手已正式上岗卖报。在首个周末，小报童们各显身手，在实战中体验营销快乐。在各位小选手的努力下，营销秀首个周末结束，单日订报数已突破3000份，迎来开门红。

13日上午7点，很多小选手在家长的陪同下陆续赶到了位于济宁市公安局对面广场的发报点，小

选手们在领完自己的号码之后，填写了自己第二天的要报数量，一些谨慎点的选手要了20份，一些想有所突破的选手要了50份，还有一些充满自信的选手要了80份。8点左右，齐鲁晚报发行车抵达，工作人员从车上搬下一摞摞报纸。“一份报纸共有三个板块，小朋友们看仔细，别弄错了。”100多名选手井然有序地排着队伍一一领取报纸，领到报纸的小选手们立刻按照要求开始整理报纸，第一次参加活动的

小选手还有点生疏，这成了他们卖报前的第一道“障碍”。

领到报纸后的40号小选手彭修禹第一次开始整理报纸，显然有点手忙脚乱。他的爸爸在一旁不断地对他进行指导。“这个事情得让他自己动手，我只能口头指导他，这个活动就是为了锻炼他的各方面能力，让他学会自己动手，学会开口。”彭修禹的爸爸告诉记者。

8点半左右，百余名头戴小红帽、身穿白色T恤的小选手正式开

始卖报，小选手们陆续走上街头、广场、公园、车站等地方，或单枪匹马，或同学朋友组团，或由家长陪同，用自己的方式体验卖报生活。63号选手张宇童和65号选手孟庆宇各抱着30份报纸奔向了新世纪广场，在广场内打扫卫生的阿姨鼓励他们说：“不要害羞，不要害怕拒绝，问问在那里乘凉的人要不要报纸。”

在卖报刚开始时，不少选手特别是年龄较小的选手紧张、羞涩，

手里拿着报纸不敢开口，但在家长和市民的不断鼓励下，勇敢地迈出第一步，勇敢地开口吆喝。经过3天的卖报实战，不少选手都增加了订报份数，50份、80份、100份、200份……营销秀首个周末结束，小选手们整体订报数量也突破3000份大关。更让小报童们津津乐道的是，卖报带来的快乐也在逐渐增长，不少小报童开始总结经验。“卖报很快乐，也很有意义。”小选手孟庆宇说。

“四朵金花” 组团卖报

刘红良等四位女生听去年参加活动的人说，组团卖报可以提高报纸的销量，于是她们一起报名来参加营销秀。就这样“四朵金花”组成了卖报联盟，取报、整理报纸、组团卖报，配合得非常默契。

记者发现，在活动还没开始的时候，“四朵金花”就开始盘算着要怎样才能将手里的报纸尽快地卖出去。

她们整理完报纸之后并没有像其他的小选手一样直接上街叫卖，而是先开了个小小的“营销会”，原来她们是在确认行动计划。记者发现她们的卖报联盟，并不像其他的团队一样聚在一起卖报，而是选择了以新世纪广场为中心兵分四路地去卖报，“四朵金花”分别负责四个方向的主要道路。

刘红良是联盟中身材最为娇小的选手，但是在卖报纸当中却丝毫不落下风，只见她在新世纪广场北面的路上，见人就微笑着问是否需要报纸。在路上奔走了500米的距离，汗水已经打湿了她额前的头发，手里的报纸却在一份份地减少。

9点，四位女选手按照之前商定的时间按时到达集合地点。此时的她们，手里共剩下3份报纸。刘红良说道：“30份报纸太少了，不到半小时就卖光了，幸亏我明天订了80份报纸，这样就可以在街上多卖一会了。”“四朵金花”在半小时内卖出去了117份报纸，剩下的3份也不会是难题，她们笑着说，回家的路上就能把这三份卖掉。

本报见习记者 王洪磊



▲ 郑博卿和小伙伴正在卖报。
本报记者 李岩松 摄

终于知道 赚钱不容易了

“报纸，刚出炉的齐鲁晚报！”报纸还没整理完，“小报童”郑博卿就练习起了吆喝。“我是第一次参加暑期营销秀。”郑博卿歪戴着鸭舌帽，边整理报纸边说，自己和“发小”林枫是一起报的名，“我们早就说好了，每天都一起去卖报纸。”郑博卿擦了一把汗水说。

从科苑路走到供销路，起初蹦蹦跳跳的俩人渐渐没了精神，“一个字‘累’，终于知道赚钱不容易了。”

郑博卿数了数报纸告诉记者，报纸可真沉，胳膊都酸了。

“第一天没啥经验，明天就好了。”11点半，孩子们终于将报纸完数卖出，“买雪糕吃去，得好好地犒劳一下。”满脸汗水的郑博卿和他的小伙伴脸上一直挂着笑容。“这次我肯定能坚持下来，明年我还得叫着朋友都来参加。”郑博卿信誓旦旦地说。

实习生 王欣

小报童谈卖报经

卖报经验：
相信自己
还得选准地方

刘红阳 13岁
首位订报200份的选手

虽说是第一年参加齐鲁晚报暑期营销秀的活动，但对于经常从报纸上观战的刘红阳来说，暑期营销秀并不陌生。在暑期营销秀活动中如何才能脱颖而出，刘红阳自有打算。

第一天30份报纸的顺利售出，给刘红阳充足的力量去挑战更多的数量，80份、130份、200份，在数字不断增长的背后，刘红阳有着特有的营销经验。“首先要相信自己，重要的还得选准地方。”

“我主要在十字路口附近卖报纸，等红灯的人很多，热情地向他们推荐报纸，大家都会买上一份。这边绿灯亮了，旁边的红灯也亮了。”借助红绿灯轮换的间隙销售报纸，是刘红阳认为省力又高效的卖报法。“很多叔叔阿姨都很好，鼓励我，看到我卖报纸，都愿意买上一份。”

“拿到报纸后，我都会先看报纸的内容。卖报的时候就能向大家吆喝，用新闻内容吸引他们。听到感兴趣的新闻，大家就会想买来报纸看一看。”自信大方地卖报纸是刘红阳销售顺利的铁律，“要想多卖报纸，就得张开嘴巴，还得选准地方。”冲上200份大关，刘红阳觉得下一步自己还会慢慢提高业绩，“卖报中我也遇到过不顺利，灰心丧气的时候，但我有信心继续提高。”

本报记者 韩伟杰