

学习营销技巧总结卖报经验

活动开始七天来，小报童各有各的招儿

本报聊城 7 月 17 日讯(记者 陈洋洋 实习生 刘欣欣 李军) 报童营销秀第七天,报童们已经总结了不少经验。有的小报童努力发展长期客户,有的凭借微笑和礼貌制胜,有的则寻找没有竞争对手的市场等。

“卖报要讲究方法,方法对了卖报就快。”不少小报童表示,经历了卖报的顺利和挫折,他们在每天的卖报后,回家都会总结经验教训,七天下来已经总结了不少营销技巧。“笑容灿烂的阿姨、戴眼镜的哥哥和有孩子的叔叔都爱买报纸。”在卖报过程中,不少报童从第一天就开始分析路过

的行人哪些可能卖报纸,也私下准备了不少“推销术语”,有的报童不仅仅简单说一句“叔叔阿姨买份报纸吧”,而是告诉行人自己是锻炼自己的,有的还给行人介绍报纸上有有趣的新闻。

小报童李远同是第二年参加活动了,她去年 15 天全程坚持下来了,她的卖报办法是经常换地方。在卖报过程中,她发现很多小报童都扎堆卖报纸,她就选择了多个卖报地点。“我经常换地方,有的地方一个报童都没有,问一个人人家就买,销路很好。”李远同说。

“了解市场行情和顾客情况才好

卖报。”小报童管静也从卖报第一天就选择了菜市场等其他小报童不去的地方,每天光在菜市场就能销售 50 份以上,和管静一样,也有报童选择了水果市场和家居市场等地方,她们卖报的诀窍是分析清楚顾客情况。

“菜市场 and 水果市场的顾客总是慢慢挑,不急着走,而且还带着零钱。卖菜的老板不忙的时候没事可做,也可能买报纸。”一位小报童分析说。“在餐厅吃饭的容易买报纸,在路边摊喝粥吃早餐的都不买。”一名小报童和家長一起分析后,决定专门找在肯德基等餐厅吃饭的顾客。

报童营销秀明星榜

排名	序号	姓名	学校	总计
1	59	杨亚东	实验中学	1200
2	83	郝飞羽	东关民族小学	1130
3	1	马兆乾	东关小学	1120
4	12	陈昊天	聊城六中	1111
5	51	李正浩	文轩中学	1040
6	35	刘明德	第二实验小学	770
7	104	孟晨拓	东昌中学	680
8	99	郭子文	文轩中学	672
9	84	付乐乐	文轩中学	660
10	86	白柯飞	民主小学	640
11	102	管静	文轩中学	620
12	23	王天乐	实验小学	600
12	24	焦景帅	实验小学	600
13	85	任晓齐	红旗小学	560
14	44	王泉超	振兴路小学	550
15	13	张伟宇	光明小学	540
15	74	刘姝婧	阳光小学	540
16	50	刘和硕	阳光小学	530
17	40	刘文妍	东关民族小学	500
18	30	路雪晶	兴华路小学	460
19	93	王丙申	阳光小学	440
20	43	徐英杰	新区小学	420
21	82	李远同	东昌路小学	400
21	111	马田雨	实验小学	400
22	15	赵连震	东昌中学	390
22	19	陈雨曼	东昌路小学	390
22	94	赵德昊	东昌路小学	390
23	47	黄守鹏	北顺小学	362
24	14	代天宇	红旗小学	360
25	67	赵恒宇	新区小学	350
26	21	王贵祥	实验中学	320
26	27	刘文景	东昌中学	320
27	78	吕嘉诚	新区小学	310
28	7	孙静萱	实验中学	300
28	89	王昕哲	文轩中学	300
29	2	仇冠融	东关小学	290
29	29	刘海宇	东昌路小学	290
29	55	王艳然	兴华路小学	290
30	33	张钊扬	聊大附小	280
31	4	赵雨辰	文轩中学	275
32	25	王圣菲	第二实验小学	265
33	98	王绪光	文轩中学	260
33	100	孔祥人	文轩中学	260
34	5	李文慷	北顺小学	250
35	101	颜之谦	聊大附小	240
36	65	王云柯	文轩中学	235
37	28	梁文涛	兴华路小学	230
37	31	闫子宁	文轩中学	230

备注:以上数据为 11-17 日总销量,相同数量排名并列。



17 日,报童赵晨阳、赵晨宇姐弟俩在香江大市场卖报。姐姐抚摸着弟弟的头,鼓励弟弟加油。本报记者 邹俊美 摄

●我营我秀之卖报心得●

卖报就像投篮,多投才能多中

邱冠融是小报童里的运动小健将,平时喜欢游泳、踢足球、打篮球、打羽毛球,打篮球是他最喜欢的运动。他说,打篮球投篮,多投才能多中;卖报则需要多问,问的人多,买的人才多。

邱冠融块头比较大,来用他的话说是“体能消耗型选手”,餐厅门口、路边行人、自行车存放处……没多大会儿已经累得满头大汗了。擦一把脸上的汗,他大致统计了一下,每问十次,才会有一个叔叔或阿姨买报纸,跟他的投篮命中率有一拼了。

“我会坚持下去的!”虽然“命中率”不高,他却并不气馁,总是主动迎上去,多询问,多微笑,多思考,用运动员的意志坚持到卖完。(见习记者 郭庆文)

发展固定客户,卖报省劲多了

“叔叔,需要报纸吗?”“阿姨,来份报纸吧?”小报童付乐乐抱着一摞报纸,边走边叫卖,在利民路铁塔一条街上,路旁大量的小商小贩,行走的路人,等车的乘客,她一个也不放过,走近一个就上前询问且用语亲切恰当,报纸很是畅销,上午 10 点左右付乐乐就卖出 80 多份报纸,面对这样的成绩,乐乐却并不满意,

“我昨天卖了 100 多份,今天卖了 120 份报纸,还差 30 多份呢。”从 10 号起,付乐乐就在利民路铁塔一条街上卖报,很多商贩都成了乐乐的固定客户。“我跟他们说好了,每天给他们送报!”附近的一位银饰加工店主告诉记者,他们守着店面不方便出门买报,报童送货上门,他们很乐意购买。(记者 陈洋洋 实习生 刘欣欣)

每天借报纸给别人看

小报童王艳然每天在汽车站附近卖报,她不但有礼貌而且说话清晰,赢得了很多行人的喜爱,支持她的顾客也很多。王艳然从第一天卖报起,就有市民向她借报纸看,但是小姑娘一点都不小气,而是把报纸大方的借给他们看。后来,就主动把报纸送过去给熟人看,看完再收回来。时间久了,都成了她的朋友。汽车站也成了她卖报的第一根据地,在这个地盘,王艳然的报纸总是比别人卖得快。

王艳然的妈妈说,附近的出租车司机和店铺的老板有时候会买她的报纸,也会帮王艳然“支招儿”,教她怎样寻找买报纸的客户。“快去,那个人肯定买,去试试吧。”王艳然听了附近“大朋友”们的主意,总是有所收获。(记者 陈洋洋)