

往届营销秀选手的一封信▶▶

编者按:从2008年开始,暑期营销秀已走过四届,成千上万名中小學生参与了进来。如今,2012年的暑期营销秀又拉开了帷幕,有些因为课业、升学等原因不能参加活动的“老”选手们,看到街上的报童,想起了以前的自己。他们整理心情,拿起手中的笔,告诉我们:营销秀,他们一直惦念着。

两年前的“战场”,一生的财富

齐鲁晚报的记者哥哥姐姐们好:

我是2010年的营销秀小选手,因为马上就要上高中,今年不能参加了,心里很想念那一段时光。我参加的应该是第二届的营销秀吧(编者注:其实是第三届),2010年的8月初。

那年我十四,读初一,正值叛逆期的我不想跟爸妈在家耗着,虽然我很听话,但也有逆反的情绪,所以就跟着姐姐从青州来到了潍坊。姐姐白天要上班的,没人陪我,在家时有读报的习惯,就习惯性的买份报纸,就看到了好多关于报童的报道和齐鲁晚报组织的营销秀活动。

一天在外面遇见了一个卖报的同学,便忍不住问了一下,他的热情和诚实打动了我,他是单玮,黑瘦的脸上架着一副大眼镜,也是接下来我是几天的“战友”。终于,心动了,在姐姐的支持下我开始为卖报准备。

刚来潍坊没几天的我,人生地不熟,怎么办?好在我的普通话还可以,会适应的吧;但是还不认识路呀,买张地图吧,背!充分的准备是我信心满满的参加第二期的营销秀。

第一天,我穿着统一的T恤带着作为启动资金的三

十份报纸来到了乐购的门口,因为准备的充分再加上我不服输的倔劲儿,很快就卖完了。第二天,五十份。第三天,七十份…我也开始了忙碌的生活。

没几天,我认识了一位记者,他对我事挺感兴趣,就这样,我的名字第一次印在了报纸上。初次登上报纸的我心中难免有点小激动和小骄傲。后来,我一天要卖一百多近二百份,为了销量,我和单玮联手了,一天可以买五百份儿。为了节省时间,中午就在外面草草吃点。热得受不了就去超市凉快一会儿,回来接着卖。

这份“工作”好累呀,使得我整天忙碌且疲惫着,但却很充实很有意义。十几天中我遇到了好多人,有一位买我报纸的叔叔提了个问题:“为什么会来卖报纸,对你有什么作用呢?”我的回答是提高能力什么的,他补充说:“这还不是最重要的,最重要的是让自己知道钱是不容易挣得,父母是辛苦的。”我的心微微颤了一下。

十几天中,我们还遇到了舟曲的泥石流,我和单玮不约而同的把一天卖报的钱送到了慈善总会,虽然“穷”了,可,高兴!

短短的几天,我结识了好多人,有超市保安、清洁

工,报社记者,银行职员、大堂经理,个体经营户和业务员,收获了友情和“事业”。这将是我一生的财富。活动结束后我就回家了,走时,单玮送我到了车站,上车前对我说:“到家一定要向司令部报告。”我俩都忍住了,没掉泪。

去年暑假,还是那个时间,我回到了曾经的战场,操起了往日的铁戈;见到了久违的亲人们;内心思绪万千,我们徒然回到我们曾经喜爱的地方,我们决不可能重睹它们,因为它们不是位于空间中,而是处于时间里,因为重游旧地的人不再是那个曾以自己的热情装点那个地方的儿童或少年。我们无法真正回到那儿。每一次渴望回去的念头的实现,只不过是匆匆地一回首罢了。

一年,两年。我没有忘记,自己一直算着日子,15号,第五届营销秀开始了,令我激动的是今年参加的人好多哦,齐鲁晚报没让人失望。这一段快乐的人生经历,在我的心中种下了一颗甜美的种子,而这颗种子,会发芽,会壮大……

2010年营销秀选手: 岳昊

别人还在睡觉,我已起床卖报  
小选手卖报抢先机,天天早起

9岁小报童周睿琪,暑假早起不赖床只为卖报纸,他说早起的鸟儿有虫吃。

上午7点半多,记者在汽车站见到了卖报的小报童周睿琪,手里的报纸还剩三份,已经卖了20多份。小睿琪今年第一次参加营销秀,每天卖报特别积极,早上也不赖床了,不到6点就早早起床洗刷。妈妈告诉他,不要去卖报的地方太早了,汽车站现在人会很少,而且那个点出来的人估计都是着急赶车的,大家急匆匆的不会买报纸的,应该稍微晚点。睿琪吃完早饭没事干,只好看会故事书,看了没有几页,他就又按捺不住了,赶紧和叫着小伙伴来到汽车站卖报纸。

睿琪告诉记者,由于汽车站和火车站的人特别多,成为了小卖童的目标地,一到9点,会有很多小卖童聚集在这里卖报纸,竞争压力非常大。睿琪的卖报绝招就是早上早起床,争取别的小孩还在睡的时候他来卖报纸了,等到他们过来的时候,他已经卖完了,因为早起的鸟儿有虫吃。

本报见习记者 刘蒙蒙



小睿琪卖完最后一份报纸,高兴得做鬼脸。

“我要大大方方上前卖报”  
钢琴交流会让小选手收获信心

7月20日上午,德国大师级钢琴组合欧米勒孖宝专场交流会在德润·康城举行,12岁的孙圣洁跟其他小选手们一起早早的就来到了现场。在开幕仪式结束后,孙圣洁在朋友的鼓动下,跑到一架钢琴边弹了起来,“我之前学过电子琴,虽然和钢琴不一样,但还是会弹一点点的”。

随着演出的开始,小圣洁来到演出现场,陶醉在欧米勒孖宝兄弟美妙的音乐中。“感觉他们弹奏的好轻松,而且有这么多人是在听,他们一点都不紧张,一边演奏还一边跟观众们打招呼,我要是有这么自信的话,卖报也能多卖一点了”,演出结束后,孙圣洁告诉记者,就是因为不自信,差点就没参加营销秀,“我性格很内向,也不自信,妈妈就担心我,刚开始就不让我去参加,后来给妈妈做了好长时间的思想工作才同意我来的”。

孙圣洁每天都会在新华路佳乐家附近卖报,“一天能卖30份,但是感觉很难卖,就是因为我不敢主动上前推销,也不爱说话”。孙圣洁告诉记者,因为自己的不自信,在卖报过程中还出现过一个小插曲,“我卖报的时候就



20日,欧米勒孖宝兄弟走进德润·康城,为小记者和家长们带来现场表演。

本报记者 吴凡 摄

只会把报纸往路过的行人面前伸着卖,结果就有人以为是免费的,拿了报纸就走了,我这才反应过来,赶紧跑上前去要钱,解释了好半天才拿到钱”。

“这次音乐会,不光欣赏了这么好听的音乐,还让我学会了自信,这些都是从欧米勒孖宝身上学到的,”小圣洁笑着对记者说,“我要改掉脸皮薄的毛病,从今天下午开始就要大大方方的上前推销,大胆的跟人交流,我不但要多卖报纸,还要证明给妈妈看,我学会自信了!”

本报见习记者 李晓东

卖报要真诚,不是走走过场  
小选手谈“卖报经”



第一份报纸卖出,今天“开张”喽!

“叔叔,今天的报纸内容很不错,买一份看看吧!”一个洪亮的声音在火车站周围吆喝着,记者寻声找过去看到,原来是外国语中学上初二的巩凯,正对着一位中年男士推销报纸。“5毛吧?”“对。”中年男士给了巩凯5元钱后,巩凯麻利地从腰包里掏出4.5元钱找给人家。

巩凯说:“是爸爸帮我报的名,叫我好好卖报纸。不管卖多少份,都得坚持下来。”

巩凯说,营销秀的头几天,自己找不到卖报纸的技巧,老是

卖不出去,最晚的一次是自己拿了30份报纸从早晨7点卖到下午5点才卖完。“不敢开口,老被人拒绝,很长时间都卖不出去一份,那时候特别想哭。”巩凯说,晚上回家吃饭时觉得很委屈,站了那么久才卖完,当下打起了退堂鼓。

当巩凯把自己的想法告诉爸爸时,爸爸教给了巩凯了一个卖报纸的技巧:第一要根据过路人的体型和外貌来称呼人家,第二不能说话太假。“要真诚的去问顾客需不需要,而不是走走过场就算了。”巩凯听了爸爸说的话,第二天仅用了1个半小时,就卖完了自己的40份报纸。不仅如此,他还主动帮助他小朋友卖了十几份报纸。

“卖报让我找回了自信!”巩凯告诉记者,以前经常怀疑自己没能力,做什么事情都做不好,常常遇到困难,没有解决的时候自己就退缩了,“现在每天卖报纸我都多订5-10份,有难度也有挑战,我知道我能行。”

本报见习记者 王述

即便被拒绝也不忘说谢谢  
小选手告诉自己要时刻“保持微笑”



张艺凡卖报的时候时刻保持着灿烂的微笑。

张艺凡在卖报纸的时候时刻保持保持着灿烂的笑脸,生意果然很好,她认为卖报也需要微笑服务,即便被人拒绝了也不要微笑着说谢谢。

张艺凡是第二次参加营销秀活动,她把卖报地点选在美食广场,因为这里的人很多,

只要勤跑腿,勤开口,很多顾客都愿意在享用美食的同时来上一份齐鲁晚报。艺凡的父母是上班族,由于她年龄太小,父母不放心让她单独出来卖报纸,只好利用下班时间接送她卖报纸,所以她的卖报时间只有有中午的半小时。在这非常短的时间里,艺凡一点都不慌张,看见有人走过来了,就提前把报纸拿出来准备好,嘴角不自觉的扬起,露出灿烂的微笑,向他们推销手中的报纸,有好几位顾客被艺凡的笑容感染了,买份报纸乐呵呵的离开了。她即使被人拒绝了也不忘微笑着说谢谢。

艺凡说,现在工作的大人们都讲究微笑服务,这样大家会更好的和谐相处。卖报纸也是为了服务别人,所以她也提醒自己要时刻保持微笑,微笑会让大家心里很舒服。

本报见习记者 刘蒙蒙