

卖报第二天,付圣乔摸着了卖报门道

# 一个多小时卖出80份报纸



小报童和商店人员交流。 本报记者 赵艳虹 摄

本报枣庄7月22日讯(记者 崔维成 实习生 刘婷婷) 20日是本次营销秀活动的第二天,记者发现,报童们卖出的报纸数量比19日多了不少,而且报童们的卖报速度也明显比19日快了很多,报童付圣乔一个多小时卖出80份报纸。

“有了第一天的卖报经验,我今天比昨天多卖了60份,而且不到一上午就卖完了。”报童付圣乔高兴地对

记者说,19日他在不到一小时的时间里就卖光了手中的20份报纸,为了给自己增加动力,他制定了20日卖出80份报纸的计划。

20日早上8时,付圣乔领完并整理好80份报纸后就走上了街头。按照他的计划,他选择吉品街作为售报地点。“这条街的人流大,而且店面多,我觉得在这卖报纸能卖得很快。”付圣乔一边说一边进了一家商店。

记者注意到,付圣乔每经过一家商店都会进去推销报纸,不管是商店老板还是客人,他都会微笑着询问他们是否要购买报纸,不少市民都很支持他的工作,购买了他的报纸,有一位市民还购买了4份报纸。而当被拒绝时,付圣乔也没有放弃,而是打开一份报纸,指着新闻向市民讲解,不少市民看到他在认真地讲解,就购买了他手中的报纸。9时20分,付

圣乔已经把80分报纸卖光了。

20日,报童王明瑛也在一上午的时间里卖出了75份报纸,比19日多卖了55份。“我会继续努力,争取每天都能多卖出一些报纸。”王明瑛说,尽管气温比较高,但她会坚持到活动的最后。

记者了解到,20日当天,报童们都比19日多卖出了不少报纸,而且平均卖报速度也比19日快了很多。

小报童营销有妙招

## 卖报刚一天 就有老主顾

本报枣庄7月22日讯(记者 崔维成 实习生 刘婷婷) 20日,报童张蕊领完报纸后,便急忙地离开了,她告诉记者,她和老顾客约好了,9点要准时把报纸送到。

记者发现,经过第一天卖报活动后,不少报童就有了自己的老顾客。“我的老顾客是一位老奶奶,她白天闲暇时,总爱看一些报纸。她每天都要步行10多分钟到报亭去买报纸,现在我是报童了,我要负责每天给老奶奶送报纸。”10岁报童陈修成说。“我腿脚不灵便,不方便去报亭买报纸,现在有孩子给我送报纸,真好!”张蕊的老顾客说。

有了老顾客,报童们的卖报热情明显提高了,报童袁哲

每天都会联系好他的老顾客,他的老顾客主要是在新昌商城做生意的老板,他每天都会询问对方第二天是否买报,然后进行确认,然后按照他们需求,准时将报纸送到。

记者了解到,报童们还利用各种方式联系到他们的老顾客,报童谭澍的老顾客就是他自己村庄的人,刚报名参加《齐鲁晚报》的暑期营销秀后,他就开始联系自己村里的人,将一些《齐鲁晚报》忠实读者聚集在一起,然后负责每天给他们送报。

谭澍村里的一位张女士高兴地说:“我现在家休产假,平时没有什么事情可做,又不方便出去,现在每天有小朋友给我送报纸,我真的很感激,感谢《齐鲁晚报》的小报童。”



附近卖菜的师傅,主动买了一份报纸。 本报记者 赵艳虹 摄

小报童 闫馨月——  
多走多问相信自己

今天是我卖报的第二天,天气比昨天还要热,但是我并没有退缩,而是拿着报纸,唱起《我是卖报的小行家》,兴致勃勃地出发了,今天我的卖报地点是解放路。

选择解放路作为我今天的卖报“作战”地点,是因为昨天在卖报中我就已经观察好了,那里人流量大且店铺比较多,适合推销报纸,这样今天的报纸就可以卖得快一点。

“夺标体育店”的老板是我的第一个顾客,我鼓足勇气说:“阿姨,早上好,我是今年《齐鲁

晚报》暑期营销秀的小报童,请问您买一份报纸吗?”想到昨天类似的场景被拒绝后,我的心开始砰砰跳,但出乎意料的是,阿姨竟买了我的报纸,而且还夸我懂事,我很高兴,这对于我来说是一个好的开始,而且也增加了我的勇气。

在无数次成功和失败的经历下,我卖完了今天的50份报纸,每推销一份报纸对我来说都是一次锻炼,在这次锻炼中我明白了爸妈工作的辛苦,也懂得多走多问和相信自己是走向成功的第一步。

小报童 于开元——  
被拒绝也是一种成长

卖报之前,妈妈曾鼓励我,“人没有一直成功的”,但我总不明白这句话的真正含义,经过这两天的亲身卖报,我懂得了拒绝虽是一种失败,但离成功却近了一步。

我怎么也没想到,一天会被拒绝这么多次,尽管我很礼貌地叫着“叔叔”、“阿姨”,但仍被拒绝。记得第一次被拒绝的时候,我就产生了放弃卖报的想法,可不知为什么,正是有了第一次的拒绝,才让我更有勇气地面对下一个顾客,我知道这是

一种成长,因为被拒绝之后我不再灰心,而是更加地自信。

当我成功地卖出一份报纸后,我会受到极大的鼓舞,我不能奢望每一次报纸都成功的卖出,也正是因为有了拒绝我才真正体会到成功的喜悦。

我带着自信面对每一位顾客,我相信只有不断地坚持,才会换来更多的成功,是拒绝让我渴望成功,也是拒绝让我学会成功,更是拒绝让我真正成长。

## 孩子卖报 家长帮推销

专家建议:家长应当放手



报童们在整理报纸。 本报记者 崔维成 摄

本报枣庄7月22日讯(记者 崔维成) 本报与安侨集团联合主办的第二期暑期营销秀活动已经全面展开,记者在采访中发现,不少家长期望孩子在活动中得到锻炼,但同时又不敢完全放手。营销专家提醒,家长应适当放手,给孩子发挥空间。

20日早上7时40分,在领取报纸的现场,很多家长陪同孩子排队领取报纸。不过在领取完报纸后,孩子们的表现各不相同,有的站在一边,看着家长帮自己整理报纸,有的则独自整理报纸,还有的孩子和家长分工合作,一起整理报纸。

“暑假期间能有一个这么好的机会锻炼孩子,我们挺高兴的,活动能提高孩子的胆量和交际能力,即使孩子在卖报纸时遭到拒绝,对他们来说也是一种成长,所以活动中遇到的事情我都尽量让他自己来处理,这样才能达到了参加活动的目的,参加营销秀,孩子长

大了。”小报童李祥的爸爸告诉记者,他认为孩子们应该自己动手整理报纸。

20日上午9时,一名11岁报童正在八大市场附近卖报纸,然而记者注意到,该报童的母亲一直站在他的身边,不停地帮他推销报纸,推销的次数比他本人还多。“我看他卖出去一份报纸要花很长时间,就帮着他卖几份,毕竟他还只是个孩子,不会做推销。”报童的母亲说。

记者了解到,大部分家长都是让孩子自己去卖报纸,但也有些家长因为担心孩子们的安全,特地向单位请假跟着孩子去卖报纸,有的家长远远跟在孩子后边看着孩子推销报纸,有的家长直接帮着孩子卖报纸。

针对此次活动专家认为,报童们参加此类活动能提高他们与人交往的能力,同时可以锻炼他们的动手能力。所以,家长们应该适当放手,尽量让孩子们自己动手。

3小时卖完100份报纸

## 记下客户需求 第二天送报上门

本报枣庄7月22日讯(记者 甘倩茹) 小报童在营销秀第一天通过20份免费报纸牛刀小试之后,第二天预订数量明显增多,其中小报童杨光预订了100份报纸,三小时全部售光。明天小报童继续上街卖报,杨光又预订了100份。

第一天杨光20份报纸不到一小时就卖光,第二天杨光的爸爸和杨光商量一番之后觉得能卖100份。杨光和别的小报童采取的路线不一样,他计划每天走一样的路线,主要推销给店面里的老板。在卖报过程中,杨光准备了一个笔记本,上面有他的“生意账”。每次卖个店家老板一份报纸,他会问一句:“您明天还要吗?”顾客往往会痛快答应。这时杨光便在他的“账本”上记录下

来,以便第二天接着送报。记者注意到,杨光第二天卖报纸的时候,有些顾客他没有收钱。杨光说:“那些人都说第一天给了1元钱没让找的,我都记到笔记本上了,今天用报纸补齐。”杨光沿着老路线走下去,到了店铺密集的西市场,卖报数量有了质的飞跃。身上背着书包,手里拎着手袋的杨光也汗流浃背了。

100份报纸杨光用了3个小时卖完,最大的感受就是“累”,但是成就感十足的杨光在预订报纸上意见有了分歧。杨光的爸爸杨云山表示杨光下午还得上书法课,“卖完报纸衣服都湿透了,脸也成了花脸,预订80份也够他卖的了。”但是杨光表示自己能卖100份,杨云山只能妥协,明日再卖100份。