

小能手坚持每天记录营销秀

小能手和妈妈同记营销秀

记者从营销小能手的投稿中发现,营销小能手李晓然在参加营销秀期间,和妈妈一起写日记记录了营销生活,记者对其进行了节选,大家一起见证他的成长吧。(李沙娜)

7月24日 星期二 多云
每天叫醒我的不是闹钟,是梦想!从今天开始我再也不用妈妈叫醒。今天,我领了100份报纸,我第一个去的地点仍然是保险公司。在保险公司我又碰见了昨天的那位阿姨。在一个小时之内我就销售了40多份报纸。随后,妈妈带我去了商业大厦,那有车站和商场,流动人口也非常多,我觉得在那应该会卖得很快。正如我所料,在中午11点之前我就把所有的报纸卖完了。原来100份销售起来也是挺简单的,就是有点脚累,明天我要继续增加数量,我相信我一定可以的。

虽然销售得很快,但感觉钱赚得不多,100份才赚到了10块钱。哎,继续努力吧。

7月27日 星期五 多云
因为天气炎热,妈妈担心我的身体,所以央求我不再增加报纸数量,还是150份。我打算不再去保险公司销售了,因为每次换地方需要妈妈帮忙,不想再让妈妈浪费时间和大热天跑来跑去。我让妈妈把我送到大商场门口就让她赶紧地回家。中午妈妈给我带来一个小喇叭,我录上音然后按播放键就播出了我的销售口号,哈哈,这个家伙还真管用,我早早地就收摊回家了。

这么炎热的几天里都是妈妈一直陪着我,支持我的工作。每天陪我领报,陪我合插报,站在远处陪我营销。我不是一个善于表达自己的孩子,但是我今天想说:妈妈,谢谢你,我爱你!

7月29日 星期日 多云小雨
似乎昨天的劳累还没有完全地消除,我今天显得有点疲惫。但是既然选择了活动我就应该坚持做好。

上午,在商业大厦的门口碰到了许多和我抢生意的“同行”,我只有加倍努力才能比他们卖得多。天气闷热,感觉像蒸笼,我的衣服前后都湿了,但是为了快点销售出去我不停地向着路人,“阿姨你好,奥运新闻,《齐鲁晚报》,五毛一份。”……在和他们竞争的同时我总结了勤“三动”最重要,勤动嘴,勤动手,勤动腿。由于我的勤快,我的销售量是他们的三倍。

挑战,挑战,人类只有不断地挑战才有创新。---今天有点累了,我要早点休息。

营销秀小能手 李晓然

7月24日 星期二 多云
100份的量我感觉是有压力的,但我也不能说出口,只能陪着他一起走。他领完后坚持到保险公司门口销售,他的坚持是正确的,一个小时从他的手中卖掉40多份。因为保险公司就是10点之前人多,所以10点后我把他送到了商业大厦门口销售。闷热的桑拿天实在难受,我等他在一个阴凉处,可他仍然在两个车站之间穿来穿去,在人群中问来问去。他在人群中显得是那么渺小,可我也看到了他内心是多么强大。

是我低估了他,他不到11点就把100份报纸销售一空,这无疑给了他莫大的鼓舞。回到家那个兴奋劲溢于言表,一个下午把卖报的钱不下10次地数来数去。

7月25日 星期三 晴
早上,他自己装了两瓶水,并说赚钱很辛苦,以后自带水喝。

今天由于领报领得晚,到保险公司的时候人似乎就不是很多了,自然销售份额也就只有20多份。要转阵子了,他大概意识到今天的销售有点难度,执意

不坐电动车,一路走一路卖,很多商铺都很高兴地支持了他。

连续的桑拿天,让我很担心他的身体,老是站着对他体力消耗很大,每天汗水顺着头发往下淌,衣服都湿透了。所以一过12点我就叫他先回家吃饭和午休,可他看看手中的报纸和时间,坚持要卖完才肯回家。我和他吵了起来,后来他用不理睬我结束了争吵。看着他面对那么多人的拒绝才卖出一份报纸,我心里酸酸的,儿子的坚持和毅力感染了我,我站在他身后帮他一起卖起来。直到下午1:30卖完最后一份我们才回家。回到家看他趴在沙发上数钱的兴奋劲,欣慰和自责涌上心头……

7月27日 星期五 晴
今天是儿子营销的第五天了,他提出我每天只负责帮他合插报纸,不再陪他一起工作。

天气又炎热,又是第一天单独工作,我每隔一个小时去看看他。他一见我就兴奋地说着。

“妈妈,我刚才卖出了20份”;
“妈妈,刚才有个叔叔给我了一只老冰棍”;

“妈妈,刚才有个阿姨给我一块钱买了一份报纸,找钱她就是不要”;

“刚才有个奶奶说家里订了《齐鲁晚报》,但她还是买了我一份。”

这些善良的人们令我感动,谢谢你们对孩子的支持!
连续的高温作战,儿子回到家就躺在沙发上说自己脚疼,我痛心地给他揉了揉脚,试探性地问他:“要不我们休息一天?”他斩钉截铁地说:“不,我能行!”

我对他佩服地五体投地,我也非常支持他。

7月28日 星期六 多云
我知道今天的数量对他来说是多么大的考验,何况他的脚还在疼痛之中。我既心疼又担心。

老公已经做好饭等我们,孩子进门第一次没数钱,累了?呵呵,原来是想看奥运会。

晚上他洗完澡让我给他揉脚,看着黝黑的脸,再看看脚板的“红心”,我再也无法控制自己,在这个“小男子汉面前”,心疼得泪流满面,他很敏感地把脚一抽,一把搂住我的脖子,“妈妈,放心吧,你儿子不但很棒,而且很强!”,他把强字用高分贝强调的。我“幸福”地拥着他。

深夜,我无法入眠,问自己当初报名的目的是什么?---除了不想让他在家天天上网,还有就是为了锻炼他,考验他的毅力。今天这些他不但都做到了,而且懂得了疼爱父母,懂得了节俭,懂得了面对拒绝仍然要坚持。

好样的,儿子,祝福你,你将来一定是做大事的人。

营销小能手的妈妈 王娟

营销小能手们在营销之余还坚持投稿至本报的邮箱,字里行间流露出自己对活动的坚持,也透露出自己对活动的喜欢,并且不顾自己每天的艰辛,积极地书写记录自己每天的经历,用文字写下了对营销的喜爱,记下了暑假的快乐。(李沙娜)

一直忙着营销的许俊豪一口气吃了8个包子,有了体力,继续奋斗。 本报记者 李沙娜 摄

童年最闪耀的星

建购物广场顺利地卖出了几十份。我心想:赚钱这不挺容易的吗?哪有别人说的那么难。

到了下午,我手里还剩下那么十几份报纸,睡醒后,我又兴高采烈地出去卖,没想到,一连问了七八个人,还没有卖出去一份,我的心情一下子一落千丈,伤心地向妈妈求助。“没关系,下午虽然不如上午好卖,但多问几个人,肯定能卖完。”妈妈一边鼓励我,一边帮我擦掉由于紧张淌在鼻尖上的汗水。过了一个多小时,终于把报纸都卖完了。这时,我才真正地体会到了赚钱的不易。

每天跑来跑去赚的都是自己的辛苦钱,总是舍不得花。妈妈每天早起为我取报,也非常辛苦,我的成功也有妈妈的一半。通过这次营销活动,让我懂得珍惜父母的每一分钱,让我学会主动与人沟通,让我学会坚持,让我变得自信,变得坚强,让我的假期生活不再枯燥无味,这是我童年最闪耀的星。

营销小能手 颜炳怡

我从此爱上营销

8月5日,“暑”你快乐营销秀的活动结束了,我有很多不舍,但发现自己的变化,我不得不由衷地感谢这次活动,感谢她带给我的成长,也感谢爸妈这多天的陪伴。

卖报纸可没有我想象的那么简单,我内向不爱与陌生人搭话,拿着沉甸甸的报纸觉得时间好长,看着车水马龙人来人往,我是卖还是不卖?卖,可是怎样开口,别人会不会笑我,不理睬我;不卖,报纸就这样提着,一上午就为了提着这一摞报纸,那还不如在家写作业。妈妈在催促我,我也在催促自己,快呀,张开口问一声,终于鼓起勇气,却连连碰壁,我感觉很委屈,回头穿过人群看妈妈,妈妈正给我打手势加油鼓劲,我重新鼓起勇气寻找目标。

我成功推销出了第一份报纸,这是我人生中营销卖出的第一步,真正挣得第一份收入,我拿着五角钱兴奋地跑向妈妈,与她一起分享成功的喜悦。在妈妈那儿得到鼓励以后我又投入战斗,在烈日炎炎的胶州路我圆满地完成了自己的第一天的任务,突然觉得一身轻松。

妈妈还告诉我阿姨说:“张书琪虽然卖的数量不多,但从中的受益不少,回家爱吃饭了,话题也多了不少,其过程有酸有甜,既算学习又是享受,也算是提高个人生活能力的一堂素质教育课的时尚,她进步了,懂得了担当。”当我听到的时候,我很高兴,在空闲时间,我一边想一边算,这次营销真是一举多得。

就我个人所言,我总结了以下几条:1.锻炼毅力:十几天的坚持,可不是说放弃就能放弃的。2.迈向了社会:每天接触形形色色的人,在社会上露出了一个“小脚趾”,哈哈。3.丰富生活:暑假漫漫,我可以上午卖报,下午学习两不误。4.增强体质:每天的叫卖,不停地走动,怎么不增强体质?5.学会张口:卖报就要问,就要会张口。6.懂得感恩:知道爸爸妈妈的钱来之不易。7.分解目标:把目标定得切合实际,走向成功。8.爱看报纸:每天领完报纸就先浏览一遍新闻,中国队又得了几枚金牌?美国枪击案怎样?台风影响到我省了吗?让我开阔了视野,养成了爱看报纸的好习惯。

营销小能手 张书琪



几个营销小能手互相帮助一起卖报纸。 本报记者 郑美芹 摄