

枣庄银行幸福杯

齐鲁晚报 天天向上暑期营销秀



八岁娃带六岁实习生卖报

这个小“老师”选“徒弟”还挺挑剔



“师徒”二人搭档很默契。本报记者 杨霄 摄

本报枣庄8月1日讯(记者 杨霄) 年仅8岁的田鑫源在本次“枣庄银行幸福杯”齐鲁晚报天天向上暑期营销秀活动中,已经开始带实习生,这位小老师对待拜师学员可是很“挑剔”。

1日上午,记者在中天步行街见到了正在卖报的田鑫源和

6岁“实习生”宗新皓。“今天我带的实习生是宗新皓,看见没,他是个小帅哥,我相信他能学的很快。”说起话来,田鑫源像个大人,“前两天我也带过一个实习生,是个小女孩,太娇气了,我不愿再教她了。看到一家网吧,田鑫源为了给实习生示

范,毅然决然走了进去,可是被网管送了出来。小老师很纳闷,“网吧里那么多人,怎么会没人买?一看都不爱学习。”然后在小老师的建议下,两人一起走进了一家干洗店。实习生看着小老师成功售出一份报纸,羡慕极了。

看到小老师连着销售成功四五份报纸后,实习生决定自己尝试。初战告捷,让宗新皓信心倍增,几乎没有会拒绝他们的顾客。

上午刚过十点,两人的报纸卖完了。“明天你自己卖吧,经鉴定可以‘出师’了。”田鑫源说。

以前太内向 卖报变开朗

“如果不是参加这次的暑期营销秀,我整个暑假都会在家里窝着。”谢观文说,通过卖报他变得开朗了。

谢妈妈说,参加这次的活动是自己强制性让谢观文参加的,卖报第一天的20份报纸,他并没有全部卖出去,在接下来的几天他的销售量也不好,中途的时候还发起抗议不想卖报纸了,为了不让他老遭受失败的打击,自己就去跟报社发行站的工作人员沟通,决定每天只给他订10份,并刺激他是男子汉就坚持下去。虽然内向在妈妈那里成了一个问题,但是谢观文说,他还是挺享受现在的状态。他卖报纸没有什么很好的诀窍,只是时间久了就整合出了一套自己的卖报时间安排,如果很早就主要是沿街卖,到了上午9点之后,他就会找比较大的商场去兜售。

本报见习记者 韩微

顾客给“小费”六龄童说“不”

因为守信、有礼貌,报纸销量非常好

今年六岁的石美是个爱较真的小姑娘,卖报认真、守信用,见人先问好。

“早上好!叔叔,请问您需要报纸吗?五毛钱一份。”石美在立新小区市场向周围卖菜的摊主和小区居民推销报

纸。走到前面转弯的地方,小美想起昨天有两位叔叔说好今天还要买她的报纸,就赶快拿出两份想找到昨天的顾客。转了一会没有找到,妈妈就劝她继续向前走,卖给其他人,可是她不愿意了,“昨天说好

的,怎么没来呢?”妈妈建议她去文化市场里试试,由于时间还早,很多店铺还没开门。石美就先向周边的地摊推销。一位摊主夸奖她“那么小就能上街卖报,真不容易,五毛钱不要找了,奖励给你了。”小美

可不愿意了,非要找钱给他。摊主接过零钱说:“我再买一份行吧?”一听又要买,赶忙接过钱,然后从包里拿出报纸递给叔叔,还不忘说一句“谢谢”。

本报记者 杨霄

哥哥当“义工” 帮妹妹宣传

暑期营销秀进行以来,小报童们各展其能,单打独斗,结对组团,亲子联盟都成了卖报活动中的常见的营销模式,10岁的贾若清也拉来哥哥帮忙拎报纸,自己轻松上阵做营销。

为了节省时间体力,贾若清每天选的路线就是体育馆和龙头路沿街店铺,虽然报纸分量不轻,但是因为有了哥哥的帮助,贾若清只要一心想找顾客就行了。“她很听话,成绩也好,有时候被人欺负了也不还手,刚开始陪她卖报纸是觉得好玩,后开就开始变成任务了,我是最累的那个了,但是我还是觉得她是个好妹妹,很优秀。”贾若清的哥哥除了在行动上支持自己的妹妹外,还帮她广做宣传,让自己的同学来给妹妹捧场,鼓励她坚持将报纸卖完。走到市立医院附近,看到贾若清不小心把报纸都掉到地上后,贾若清哥哥反应迅速的走到她面前帮忙捡东西,完全没有刚才被太阳晒蔫的样子。而可爱的贾若清也很不好意思的看着记者,并转过身讨好地夸起了哥哥,并表示到了营销秀活动结束后会好好的请哥哥玩一下。 本报见习记者 韩微



报童日记

卖报也是门学问



早起的鸟儿有虫吃

当人们在大街小巷上看到头戴红帽、身穿黄色T恤衫,提着一包报纸向路人询问是否购买报纸,他们就是齐鲁晚报组织的小报童,我有幸也是其中之一。

卖报纸是一件很辛苦的事,每天早晨天亮时,就要到邮局领取报纸,然后将报纸由不同的版面整理成一份。这项工作有时会花费一个多小时,最后将报纸装入包内,往往会累得腰酸背痛,提不动报纸了。

卖报纸时,在向路人询问时,通常是不会买的,有时甚至会遭冷眼,不买的理由是“不看报”、“没带零钱”、“已经订了”……如果比较晚来卖的话,就有可能卖不出去了。因为想买的已经买了,抢了“生意”,所以可能就卖不出去了。“早起的鸟儿有虫吃”这句话在这里得到了验证。

每当卖出一份报纸,我们报童就非常高兴。因为“一分耕耘,一分收获”,自己付出的劳动总算有了收获。数着自己的“血汗钱”,心里就像灌了一大罐蜜一样甜,这是劳动的收获。

报童 杜志志

今年暑假,为了体验社会、了解社会和劳动的辛苦,我参加了一年一度的齐鲁晚报营销秀。

第一天,启动仪式完毕后,我们来到报社免费领取20份报纸,卖出的钱作为启动资金。整理好报纸后,刚走出报社我就看到一位阿姨站在路边好像在等人。我笑着走过去说道:“阿姨您好!我是‘齐鲁晚报营销秀’的报童,您买一份‘齐鲁晚报’看看吧,五毛钱一份!”阿姨听了,笑着点点头,拿出一块钱对我说:“我买两份吧!”我一听,连忙拿出两份报纸给了她,说了声“谢谢”。哈哈,旗开得胜!我心想:原来卖报纸也不难啊!路上这么多行人、商铺,我见一人卖一份,那岂不是轻而易举啊!这刚卖出去两份报纸我就已经开始做美梦了。

这时,前面又走过来一位叔叔,我迎上前道:“叔叔,您买份‘齐鲁晚报’吧!”还没等我说完,他就急急匆匆地说道:“我急着去前面办事,对不起啊。”说完就头也不回地走了。这次,我吸取了一个经验:走路急急匆匆的人大部分都是有事要办的就不必询问了。

我接着向前走,来到了商铺区,一家一家走过去,几乎都已经买了其他报童的报纸或已经订购了报纸,只有几家买了我的成功推销出去的报纸。由此我也吸取了一个教训:在各个商铺中卖报时,一定要赶上,否则就一定会有人捷足先登。在后来的卖报过程中,我知道了不要向那些生意火爆的商家推销报纸,比如应接不暇的食品店、菜市场等等,主要应卖给路两旁的门市、街边休闲的人们。

第二天,由于报纸领的太早,大部分商铺都还没开始营业,于是我想到了一个好去处:医院。我来到市中区医院大厅,只见座位上挤满了排队挂号的人:有的拿着手机打发时间,有的就在那里无所事事。我走到一位叔叔面前说道:“叔叔,您买一份五毛钱的‘齐鲁晚报’吧!”他看了我一眼,摆了摆手。这时,旁边的一位爷爷听到我的话,连忙起身拿出五毛钱递给我,说道:“小伙子,给我拿一份报纸!”就这样,我在医院里推销出去很多份报纸。看来,卖报找对地方是关键呀!

通过这两天的体验,我深深感受到了赚钱的不容易,也对社会上的人和事有了一定的了解,卖报也是一门学问呀!

报童 谢观文

眼观六路 耳听八方



今天早上7点在《齐鲁晚报》发行站领取了140份报纸,我和妈妈就开始分工合作,快速地分完了报纸,然后和妈妈一起拎着两大包的报纸,争分夺秒的奔向我们的目的地。

来到目的地,我就迅速抓起10份报纸开始我的销售。一进到大厅,竟然发现我昨天的竞争对手比我早来一步,于是我就快速进入状态,开始我的销售。我先拿着报纸一个座位一个座位的去询问,在卖报的过程中我牢记妈妈的话“成功的秘诀是有礼貌,对每一位顾客都面带微笑”。“您好”、“谢谢”“再见”都成为了我的口头语,如果有不愿意买我报纸的顾客,我也会对他微笑着说一声“再见”。

很快,我就成功的卖出50多份,眼看着钱袋里的钱越来越多,我的脸也笑成了一朵花。这个时候记者姐姐也来到了这里,给我拍了好多的照片,还让我和我的小钱包合了个影,我就更开心了。突然我发现又来了两个竞争对手,我就决定要用速度战胜她们,妈妈后来告诉我:“这叫眼观六路,耳听八方。”卖着卖着我就发现不好卖了,好像很多人都有报纸了,于是我决定去门口尝试一下,结果卖的非常好,很快我的报纸就越来越少了。这时候我也累得满头大汗,嗓子都有些哑了,我去喝了些水,看看我剩余的报纸,我就给自己鼓鼓劲,正好今天的报纸上面有一篇记者姐姐介绍我的小文章,我就利用它来做广告,还真有很多人买了我的报纸,终于在12点多我成功的完成了今天的自我挑战。耶!

报童 李博骏

8月1日售报龙虎榜

姓名	数量
付圣乔	220
李博骏	180
陈修诚	180
胡瑞清	140
张居远	120
杜帅	120
刘阳光	105
李秋璇	100
沪双源	80
王一飞	70
王甲源	60
张王翹楚	60