



在卖报中既磨练了意志,也收获了友谊

营销秀搭桥,小报童成好伙伴

本报7月21日讯(记者 张童 实习生 胡梦杰) 本报2014首期“喜旺杯”小报童暑期营销秀进入第二周,通过营销秀活动小报童们不仅磨练了意志,还交了好朋友。

在淄川昆仑中学读书的刘梦琳、李梦琦、刘玉辰、李英姿,从原来“仅仅知道名字”变成了无话不说的好姐妹。

“我跟李梦琦是一个级部

的但是不是一个班,平时只是认识但是不熟悉,也没在一起聊过天。现在我们都参加了小报童活动,每天都在一起卖报纸,大家越来越熟悉,我们已经成了无话不说的好朋友了。”刘梦琳说。

刘玉辰说,最近天很热,前两天她觉得快撑不下去了。“现在就是撵我走我也不走了。在这里我可以锻炼自己,之前我

很内向,不敢跟别人交流,现在也敢开口了。我还认识了三个好朋友,我们一起聊聊喜欢的明星、书籍,这个暑假生活很充实。”刘玉辰说。

小报童韩欣雨的妈妈说,小欣雨能一路坚持下来,和在卖报过程中交到了好朋友是分不开的。“这几天卖报,她认识了跟她同龄的小伙伴徐若涵,俩人互相鼓励,都很开心,也愿

意继续坚持。”她说,两个孩子从互不相识到成为朋友,一起快乐地卖报、相互打气,既锻炼了自己,也获得了友谊。

“孩子们通过卖报活动,收获了书本上学不到的东西,还能在卖报过程中,分享友谊,结交同龄朋友,这对于促进孩子的全面发展、锻炼与人交流能力是有好处的。”淄博实验中学老师陈传智说。

小报童英雄榜		
名次	姓名	份数
第1名	徐圣杰	1630
第2名	王智超	1420
第3名	周思辰	1010
第4名	李泽楷	650
第5名	于佰奥	630
第6名	邵佳昕	600
第7名	张宇涵	580
第8名	李英姿	510
第9名	王欣冉	500
第10名	王泽坤	490
第11名	贾桓齐豫	480
第12名	李天宇	470
第13名	苏圣杰	455
第14名	宋方宇	430
第15名	杜佳昕	420

(截止到21日)

蹲点、扫街、错时卖报,勇敢开口机会多

身经百战,小报童大秀营销经

一周多时间过去了,小报童们越来越得心应手,蹲点卖报、扫街式卖报、错时售报、多问多交流……多数小报童都总结出了自己独特的营销经。



小报童韩欣雨在张店西五路一农贸市场卖报,赢得顾客称赞。 本报记者 王鸿哲 摄

本报见习记者 唐菁 刘晓

孙梓萌:蹲点早餐店,培养固定客户群

21日8时许,孙梓萌像往常一样来到张店凯瑞碧园小区推销报纸。整理好报纸后,她立即开始展开拉网式搜寻,进出早餐店买早餐的、上班一族、还有晨练的市民,全部成为她的“目标客户”。

孙梓萌热衷“蹲点”售报的模式,她觉得“守株待兔”的卖报策略,更容易培养固定客户群体。

凯瑞碧园小区门口的一家早餐店是孙梓萌固定“据点”。“叔叔,买份报纸吧,等餐

的时候可以看看。”孙梓萌的特色推销策略很有效。“这小姑娘挺聪明,等早餐的时候确实可以看份报纸来打发时间,她抓住了客户的需要。买份报纸支持她。”正在吃早餐的市民王先生说。

刘笑含:多喊多问多交流,扫街卖报效率高

21日6时左右,领到报纸的刘笑含立即开始展开扫街式卖报,菜市场、公园、广场、小区,边走边卖,一路卖回家。刘笑含喜欢主动出击,“虽然这种方式有些累,但只要坚持

下来,就会卖得又快又好。”

从张店南西五路菜市场,转到陶瓷博物馆广场,再沿着商场西街一路叫卖回家,一个小时60份报纸就能全部售完。“我的秘诀就是多喊多问多交

流,只要勇敢开口,机会就会多起来。”

刘笑含妈妈徐女士说,经过这些天卖报,刘笑含懂得坚持了,不管天多么热,都能坚持下来,这是最大的进步。

苏圣杰: 8天转战8个地方

10岁的苏圣杰凭自己独特的营销策略,卖报8天,转战8个不同的地方,成功实现了每天增加10份的目标。

从淄博商厦到火车站,从市博物馆早市到客运中心,从八大局菜市场到美食街,从义乌小商品城到大润发超市,每一个地点都留下了小报童苏圣杰的足迹。由于每次都要换不同的地方,苏圣杰就要面临形形色色的人群。被几次拒绝,他还是仍然坚持上前询问,最终市民也难挡他的“萌呆”劲,买下一份报纸。

“有的地方几十份报纸很快就能卖完。而有的地方十几分钟才卖出一份。但他从来不气馁,见人就问,有时候还重复地问,卖出了不少报纸。”苏圣杰的妈妈



卖出一份报纸后,苏圣杰回头冲妈妈笑了笑。 本报见习记者 刘晓 摄

张宇涵: 一块钱站台票 换一个大市场

21日8时30分,淄博火车站前广场上,张宇涵背着50份报纸“姗姗来迟”。

张宇涵说,他每天都是吃了早饭才开始卖报的,而此时,其他的小报童都已卖的差不多。“错时卖报”让他的卖报征程很顺利。

除了错开时段卖报之外,他还透露了“小秘诀”——花一元钱买一张站台票,走进候车室卖报。

20日下午在候车室,他半个小时,就卖出了近30份。21日从上午9时10分左右到10时,不到一个小时,50份报纸再度销售一空。“还有50份报纸,妈妈一会儿给我送过来,我不出站,卖完剩下的50份,今天就算收工啦。”整个卖报过程,张宇涵一直显得非常乐观,被人拒绝了,自我解嘲地笑一笑,说上一句“谢谢”。在他的脸上,看不到一丝的焦灼。

本报记者 张童

孙润玉: “卖报车”上阵 可以独立卖报啦

8岁小报童孙润玉有了“小报车”,不用妈妈帮她背报纸了。

16日早晨,报纸还没来,孙润玉就拉着她的小报车跑来了。孙润玉的“小报车”下面有两个轮子,上面是一面帆布围起的车厢,特别轻便,随手一拉就能跑起来。报纸插好后,她便兴奋地拉起“小报车”去卖报了。

1个小时的时间,孙润玉卖光了30份报纸。“今天拉着小报车卖报纸很方便,一点都不累。以前妈妈跟着我背报纸,今天30份报纸都是我自己独立卖完的。”

孙润玉的妈妈说:“女儿在生活里就是个‘机灵鬼’,遇到事情总会去想各种办法。‘小报车’是昨晚她在家找到的,说不能老让我跟着,看着她在卖报过程中一点点独立,让我觉得一切坚持都是值得的。”

本报见习记者 陈姿彦

第二期小报童营销秀今起报名

展示自我、锻炼能力,赢千元大奖,电话:15314273903

本报7月21日讯(记者 臧振) 本报2014首期“喜旺杯”小报童暑期营销秀已经过去8天,截至21日,300名小报童共卖出了近10万份报纸。第二期小报童营销秀将于22日起开始报名,在全市范围内招募300名小报童。

首期营销秀活动中,小报童们纷纷克服羞涩,勇敢开口,卖出了自己的第一份报纸;有的小报童虽屡屡被拒,却越挫越勇,不少小报童,通过卖报结交到好朋友。营销秀不仅考验小报童们

的意志,也考验责任心和诚信。

第二期小报童活动将于7月28日正式开始,现面向全市征集300名小报童,为更多的中小小学生提供一个展示自我的平台,锻炼沟通交流能力,结交小伙伴,体会父母赚钱的辛苦。

报名结束、售报启动前,我们将请专业人士对小报童进行培训。同时本报将为每名小报童免费提供T恤衫、太阳帽等物品,并开设新闻专版对表现优异的小报童进行报道。参与

的小报童每人可免费获得30份齐鲁晚报(价值15元)作为启动资金。30份报纸卖完后,每位小报童可以根据自己的能力再购进齐鲁晚报销售,卖报收入归小报童所有。参赛小报童每天除了得到售报应得的收入外,活动结束后,本报将根据最后卖报的数量和小报童的表现,对表现优异者给予现金、物品奖励。其中评出齐鲁晚报营销金奖1名,奖励现金1000元;齐鲁晚报营销银奖3名,各奖励现

金500元;营销铜奖10名,奖励全年齐鲁晚报一份。同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名,颁发齐鲁晚报荣誉证书。活动中,小报童还可把自己的感想写出来,本报将择优刊登。

活动报名地址:张店人民西路16号二楼齐鲁晚报新闻部。活动咨询电话:15314273903,0533—3159019。短信报名方式:编辑姓名+年龄+住址+性别+身高发送到15314273903,活动不收报名费。