



生意不好不气馁,总结经验后调整营销思路巧应对

小报童实战中练出独门秘诀

15日,是由本报和烟台喜旺集团联合举办的2015年“喜旺杯”齐鲁晚报小报童暑期营销秀第三天,小报童们“生意”不好的也不气馁,纷纷调整新的卖报思路,不少小报童有了自己的“独门秘诀”,编卖报口号、拉拢固定客户、移动卖报等窍门,小伙伴们卖报顺利不少。

本报记者 唐菁 刘光斌
实习生 周一

自编卖报口号 发掘固定客户

小报童于泽正在陌生人面前有些腼腆,在卖报的前几天他在父亲的陪伴下来到小区附近的张店八大局便民市场,不过即便面对这些平时较熟悉的商户,他也是经常开不了口。

于泽正开始反思,他觉得报纸卖不出去和自己的态度有关。于是在父亲的帮助下,于泽正编了一套卖报口号:“我是齐鲁晚报小报童,报纸五毛钱一份,叔叔阿姨,买一份看看吧!”当市民买了报纸后,于泽正便会暗示自己,要尽量大声地向对方表示感谢。

于泽正的策略很快有了效果,很多从他手中买到报纸的人,都夸奖他礼貌周到。而随着自信的逐渐增加,在父亲的鼓励下,于泽正每天的卖报数量已经从30份跃升到100份。而为了扩大战果,于泽正又把矛头瞄准了父亲在早市上的熟人。

15日,已经有了信心的于泽正主动找到八大局便民市场上的两名店主,游说两人长期订阅自己的报纸。两人看到10岁的于泽正如此人小鬼大,竟能自己开发“客户”,便就此答应于泽正,让他每天为自己送报纸。



在张店金晶大道附近一菜市场,小报童马蕴涵卖报时非常自信。 本报记者 王鸿哲 摄

不拘一地,“移动作战”卖得快

14日,小报童张恺玮领了报纸后,匆匆忙忙赶往市人民公园,卖报第二天,他已经总结出经验:别人经常原地不动卖报,他就“打一枪换一个地方”。他说自己每天能很快卖完报纸的“法宝”正是“移动作战法”。

张恺玮卖报不会天天守着一个地方,他选择流动作战。“最近一些常去的公园、菜市场,小报童越来越多了,刚开始那会儿,就只有几个小报

童在卖报,所以我能很轻松地卖掉报纸,可现在不行了。”张恺玮抱着20份报纸,有点吃力地说。他一边走一边向其他小报童打听,哪里小报童少,还没有人过去卖报。

他听别人说,有些小区的早餐点人流量很大,但没有小报童去,他想去填补这块空缺。然后他要求妈妈带他去寻找这种早餐点,开辟新市场,“在路上也可以卖,走哪卖哪儿,不放

过任何机会。”张恺玮说。而小报童宓炜桐发现,有些人流较大的地方往往有好多个小报童,于是他和妈妈商量,不去和别人抢生意,而是要自主开发市场。很快他便在自家小区附近找到了读报人。“我觉得爱买报纸的男同志比女同志多。不过带小孩子的阿姨也特别喜欢买我的报纸,她们会觉得我不容易。”宓炜桐总结出了卖报规律,如今卖报事半功倍。

卖报“合伙人” 互帮互助共成长

不少小报童相互协作,一块卖报纸,演绎着售报版的“中国合伙人”。

14日8时30分许,齐鲁晚报小报童刘振好、李雨阳、司明玉就早早来到了银座购物广场淄川分店附近。三人密切配合,谁先卖完,还会帮同伴一把。三个人还不时交流着卖报技巧。“哥哥(刘振好)性格比较开朗活泼,善于与人交流,妹妹(李雨阳)性格相对文静、内敛,俩孩子在一起,哥哥可以带动妹妹的售报激情,给她壮胆。”李雨阳妈妈说。

刘振好不到一个小时就卖出了40份报纸,卖完之后帮着妹妹李雨阳,并将自己的卖报经验传授给她。

“今天这么热的天,孩子们也顾不得休息。只希望他们能够更独立,相互之间的友谊能够更深厚,成长也能更快乐。”司明玉的妈妈说。

本报记者 刘晓

管仲小学: 田径队暑期 训练不放松

自暑假开始,临淄区管仲小学田径队师生就开展了暑期训练。据徐英俊教练介绍,为了避开高温,训练时间安排在10点前,目前田径队中的大多数成员都在接受专项训练。他们争取进一步提高成绩,培养更多体育人才。

(景奉海)