



“金鼎华郡杯”2017齐鲁晚报小报童暑期

营销秀

## 实践中总结出“营销经”，市民帮忙支招，小报童卖报效率提高

# 热心市民向小报童提前预订报纸

8月2日是“金鼎华郡杯”齐鲁晚报小报童暑期营销秀的第三天，小报童们渐渐摸索到了一些推销技巧，相比起前两天，他们推销报纸的效率有了大大提高，并且小报童们在卖报过程中得到热心市民的支持和帮助，卖报时更加得心应手。



小报童王露涵卖出一份报纸。(家长供图)

本报记者 罗静  
胡明 胡泉

### 站到岔路口

#### 3分钟卖出5份报

小报童李翼豪领完报纸后来到了市人民公园。他先喝了一大口水润了润嗓子，随后便拿起报纸向过往市民们推销。不一会儿，李翼豪便迎来了开门红，一位市民主动走过来向他表示要买一份报纸。

“推销报纸的前两天，我和孩子就在不断地观察，我们发现要站在人群流动性大的地方，买报纸的人便会多一些。这不今天我们就在公园的主要路线上推销。”李翼豪的爸爸告诉记者。

但在相继卖出3份报纸后，李翼豪在接下来的10分钟内只推销出1份报纸。李翼豪头上冒出了汗珠，但他还是坚持一边走一边向过往的市民推销报纸。当走到一个岔路口时，李翼豪停了下来，跑到爸爸身边，与爸爸商量：“如果一直这样做下去，报纸的销量可能也不会太好，倒不如干脆站

在岔路口这儿，有人来就向他们推销，把这个岔路口当做我的营销阵地。”观察过后，李翼豪的爸爸也同意了这一方案。

随后李翼豪站在岔路口开始向经过的市民推销起来。没想到小小的改变真的让李翼豪收获了不少，仅仅用了不到3分钟，李翼豪成功卖出5份报纸。

“我希望孩子通过参加小报童暑期营销秀活动，锻炼他的观察能力，并且灵活的运用起来。”李翼豪的爸爸说。

### 卖报遇困难

#### 路人帮忙支招

今年9岁的王子涵是第一次参加小报童营销秀活动。“他表弟参加了今年第一期的小报童活动，参与这个活动后，我感觉他表弟更懂事了，也更开朗了。所以，我给儿子也报名参加第二期的营销秀活动。”王子涵的妈妈说道。

前一天卖报并不是十分顺利，母子俩回家商量一番后，8月2日，决定到火炬公园卖报纸。“这里人流量大，卖出报纸的机

会也多。”王子涵说。每每有路人走过来，还差十来米才到跟前的时候，王子涵就立马跑上前去，问声叔叔、阿姨好，再推销自己的报纸。大约20分钟，王子涵就卖出去了10份报纸。

随着时间的流逝，还剩最后五份报纸，王子涵卖得没有之前那么顺利了。当时一名过路的市民对王子涵说：“小朋友，这些锻炼的大部分都是爷爷奶奶辈的。要叫爷爷奶奶，他们才高兴。”听取了路人的建议后，王子涵改变称呼，对年龄大的人都甜甜的喊爷爷奶奶。不一会儿，最后五份报纸也卖出去了。

当子涵与妈妈分享当天的卖报收获和成果时，一名锻炼的爷爷主动过来询问，“小朋友，今天还有报纸吗？”原来，这位爷爷昨天也买过子涵的报纸，希望今天再买一份，给孩子一些鼓励。当得知报纸售罄后，爷爷和小子涵约定明天早上，还来买子涵的报纸。

“昨天我还感觉腿有点累，今天已经适应了，一点都不累了。而且每天我都赚一点钱，跟小朋友一起卖报纸，我很开心。”王子涵说。

## 小报童作文展示

### 成为小报童的一天

窗外阳光明媚，鸟语花香，平日里10点还在呼呼大睡的我，今天却一反常态的起了个大早，心里激动的怦怦直跳，那是因为我今天要当小报童，去体验卖报纸，话不多说，

马上出发。

走出门，那火红的太阳就给我泼了一盆“冷水”，太阳光刺的我眼睛都睁不开，热的我背上汗直淌，但这依然没能阻挡我卖报纸的决心。当我拿到报纸的一刻，心情却复杂起来，我怕行人不理我，不买我的报纸咋办？我有种想打退堂鼓的

感觉，就在我想要放弃的时候，我突然想起一句话：你尝试了，不一定能成功，你不尝试，等待你的绝对是失败。于是，我就抱着试试看的心态，向行人走去，一开始，我不敢跟陌生人接触，后来，我渐渐向他们走去，很轻声的问要不要买报纸，可能是我的声音太小了，对方听不清

楚就走过去了，正当我苦恼的时候，我的救星热心大妈——我老妈出现了，给我分析原因：1.说话声音太小。2.没有介绍我自己。3.抓不住机会，错过行人。4.要选择合适的人。经过老妈的指点，我大声的去和行人打招呼：“你好！我是齐鲁晚报的小报童，做社会实践，您买一

份报纸看吧”？没想到这样一来，报纸真的一份一份的卖出去了，我高兴得不得了。

通过今天的卖报纸活动，让我收获的不仅是金钱，更多的是自信、勇敢、和明白挣钱的不易，明天我还要继续，我相信我一定会更棒！加油！

(史宸宇)

### 卖报纸

今天我和妹妹一起去卖报纸了，我们先去人民公园领报

纸，领完报纸以后，我们就去吃早饭，吃完早饭以后，我们就在我们吃早饭的地方卖起了报纸，但是我和妹妹各自只卖了两份报纸，因为卖得

很慢，所以我和妹妹打算去超市里试试。

但是在超市里我们还是一无所获，我和妹妹又去了妈妈的店里，在吃过午饭以

后，我们又去商厦里卖，可在商厦里我们还是一份也没卖出去，后来，我们又去肯德基卖，我们一人卖出去了一份，卖完了以后，妹妹就回家了，

我们今天都只卖出去了四份，我不是很开心，但是我觉得以后有机会还是可以再卖的吗，想完，我就回家了。

(徐倚帆)

### 卖报

清晨，当阳光洒进房间时，我像往常一样早早起床，和妈妈一起前往领取报纸的地方。一路上，我心里忐忑不安。昨天下雨，十份报纸卖了两个多小

时。今天这么热的天，要是卖上两三个小时，想想都可怕，汗霎时冒了出来。

幸运的是，今天是卖报纸以来卖得最快的一天，十分钟就卖完了。

领完报纸，来到了公园，刚一下车，一位和蔼可亲看起来

博学多识的老爷爷就爽快地买了一份。开门红，我心里暗暗高兴。天真的很热，衣服都可以拧出水来了。这时迎面来了一个小姐姐和一个阿姨还没等我开口，阿姨就说：“小朋友，给我一份吧。”顺利卖出第二份。才走两步，两个

奶奶谈笑风生地走了过来。我对她们大声的说：“奶奶，买份报纸吧，一块钱一份。”她们二话没说一人买了一份。

我继续往前走，到了有许多老爷爷老奶奶休息的地方，不一会，十分报纸便卖完

了。我两手空空，开开心心地对妈妈说：“搞定，收工。”

经过这8天辛辛苦苦、勤勤恳恳的卖报，我已有了卖报的经验和技巧，当然还离不开那些爷爷奶奶的鼓励和支持，并且我也拥有了自己的第一桶金。

(曹存乐)

## 云客在家发布品牌战略 掀智能互创新时代

8月2日，国内首个线上客服众包平台“云客在家”在高青县召开品牌战略发布会。高青县委宣传部、统战部、工会、团委、妇联等51个部门相关领导莅临，高青县委常委、副县长张亮云、华为技术有限公司战略部副总裁郑志斌、OFO全球资深客服总监杜静、金慧科技董事长胡仕龙四位与会嘉宾共同开启“云客在家”平台战略启动仪式。

作为一款颠覆传统客服行业的产品，“云客”既能为企业B端迅速搭建专业客服团队，同时也能帮助客服从业人员实现移动办公和跨区域、跨终端的多种渠道协同服务。凭借自主

知识产权诞生的云客众包共享服务平台，将全面构建“互联网+客服产业”新型平台经济。胡仕龙表示，该集团还将通过大力打造平台经济体，逐步实现经济、服务、互联网资源共享，在以互联网平台为载体，以数据为驱动的数字经济新时代，为政府、券商、运营商、互联网行业提供一站式解决方案，有效缓解社会创业就业的压力。

“云客在家”还将涉猎金融、生活、文化等多个领域，让工作与生活更加随心，打造具有标识的共享IP，为企业、个人、社会创造良好的长尾效应，成就共享服务的智能客服众包。

## 淄川区中医诊疗设备发放仪式举行

本报讯 近日，淄川区中医诊疗设备发放仪式暨中医药适宜技术培训推进会在淄川区中医院会议室举行。

会上，淄川区中医院院长司衍学将医院开展基层中医药适宜技术培训和中医药文化宣传普及工作情况作了汇报。市中医药管理局局长李全营对淄川区中医药适宜技术培训工作取得的成绩给予了肯定。最后与会领导为乡镇卫生院代表现场发放中医诊疗设备。

据了解，淄川区中医院基层中医药适宜技术培训基地今年被确定为基层中医药适宜技术服务能力建设项目建设单位，该院本着研究基层、适合基层、适宜开

展、确有疗效的原则，通过成立基层指导科，不断改革培训方法，选取易于开展的中医适宜技术、派专家深入基层开展培训和指导、免费接收乡镇卫生院卫生技术人员来院进修学习等有效措施，基层中医药适宜技术培训和中医药文化宣传普及工作取得了满意效果。

为使基层卫生技术人员掌握的中医适宜技术在基层医疗机构得以有效运用，此次淄川区中医院投资近20万元购置了神灯、火罐、刮痧板、针灸针等中医诊疗器具546套，分别发放给19个乡镇卫生院和527家卫生室，为基层适宜技术的开展再添助力。

(孙波)

## 淄川昆仑镇为化工行业“排雷”



近日，淄川区昆仑镇组织专家对全镇化工行业开展安全执法检查。据悉，昆仑镇为解决安监人员业务能力不足的问题，确保隐患排查治理更准确、更全面，同两家安全技术咨询有限公司签订了专业安全技术服务协议，委托专业安全机构开展“专业机构查隐患”工作。图为专家现场检查问题。

(安士超)