暑期营销大赛首日卖报千余份

7日预订1530份待售,送报时间提前10分钟

本报威海7月6日讯(记者 刘洁) 6日,由本报组织的威海华夏城杯暑期营销大赛正式开始卖报,首日卖出报纸上千份,单日卖报冠军被大福源站点的张昊威夺得,他不仅短时间内卖掉了自己的30份报纸,而且还卖了两名缺席者的60份报纸。应广大报童及家长要求,7日起所有站点送报时间提前10分钟。

在经过5日下午的正式营销培训后,6日所有经过培训的报童正式“上岗”,众报童都是迫不及待地参加此次活动。6日早上6点20分,小报童宋一航和他的妈妈就来到利群站点等待取报纸,比预定时间早到20分钟。一航妈妈说:“一航去年就参加了齐鲁晚报的营销大赛活动,并且还拿了奖金,去华夏城免费玩了一圈,美得不行。这不早早地就来等着领报。”宋一航作为一名“老”报童,在整理完自己的报纸后,他和妈妈还主动帮今年刚加入的小报童插报,介绍营销技巧。

营销大赛首日,华联站点最为忙碌,前来领取报纸的孩子有30多个。分发报纸的工作人员一时忙不过来,家长们主动出手,帮着分报、插报。大福源站点的张昊威小朋友可以说是首日最为忙碌一名报童,不仅在短时间内卖掉了自己的30份报纸,还顺手卖完了两名缺席者的60份报纸,以90份报纸的销售量赢得了首日卖报冠军。

众报童营销大赛首日卖出报纸千余份,7日又有新成员加入。据利群、华联和大福源三个站点的报纸预订统计,7日三个站点订报总量为1530份。

应广大报童及家长要求,本报每天早上送报时间均提前10分钟,利群站点为6:30,华联站点6:40,大福源站点6:50。如有学生想加入本报营销大赛活动,可到三个站点现场报名,或拨打报名电话:18606302581、5203337。

去年得了三等奖 今年志在夺冠

10岁报童首日卖报90份

本报威海7月6日讯(记者 陶相银) 本届“华夏城杯”暑期营销大赛上,10岁的张昊威又报名参加了。去年他每天卖80份报纸,最多时曾一天卖出120份,最后获得了三等奖。今年,张昊威志在夺冠,首日不仅卖光了作为启动资金的30份报纸,还顺手卖了两位缺席者的共60份报纸。

6日早上,赶到领报地点的张昊威穿着一身跆拳道服。他当天的行程很满:上午卖报、中午去青少年活动中心表演中担当主持人、下午去跆拳道馆上课。领完作为启动资金的30份报纸,张昊威就冲进了商场附近的人流,叔叔、阿姨地叫个不停,报纸也随即一份份地卖出。半个多小时后,张昊威就已经准备“凯旋”了。当天早上,因为有三名报童缺席,也因此剩余了90份报纸。记者找到张昊威,问他是否愿意多卖一些报纸,张昊威在听说报纸仍是免费提供后,兴奋地抱走了20份。不一会儿,张昊威返回领报点,要求再拿40分,因为这次他有了“援军”——两名同学。张昊威预订7日报纸的数量是100份,到了8点多,他返回领报点,又改成了60份。他很有经验地说,考虑到7日有雨,且顾虑“单兵作战”的战斗力。

张昊威的妈妈管女士说,张昊威很讲原则,“订的报纸一定要卖完”。去年暑期营销大赛期间,张昊威单日最高纪录是卖报120份,“那天打了三次电话,说坚持不下去了。我给他打气,让他坚持,卖完报纸都下午快两点了。”他很有爱心,“有时卖完自己的还要帮别人卖”。

今年暑期,我们期待一个更精彩的张昊威。

快乐上路!

6日早上,拿到报纸,小记者们快乐出发,开始了卖报“征程”。
本报记者 侯书楠 摄

卖30份报,吃百余次闭门羹

小报童受挫折不放弃,头顶烈日继续卖报

本报威海7月6日讯(记者 侯书楠) 6日早上,长征小学的田颖杰和孟涵结伴来到华联卖报点,两人早早整理好了报纸,一同出发。由于都是第一次卖报,两个孩子脸上写满了紧张与不安。

“每次参加《齐鲁晚报》读者体验活动,我都感觉很兴奋。但是今天卖报真不敢开口,如果被拒感觉很丢人。”面对陌生人,田颖杰有些羞答答。在记者的多次鼓励下,走了几百米,她终于开口问路人:“阿姨,买份报纸吧!”然而,这位路人似乎并没有注意她,继续前行。头一回就吃闭门羹,她涨红了脸,显得更加胆怯。接下来,田颖杰一连问了4位路人,他们都予以谢绝。她有些失落,一个劲儿地问记者:“怎么办?我该怎么卖?孟涵都已经卖出去2份了。”

再看孟涵,表面上很文静,然而卖起报纸来眼疾手快。见到路人迎面走来,她赶紧跑上前去询问。无论路人买不买,她都会回一句:“谢谢”!看到小伙伴如此卖报,田颖杰也学了起来,在吃了5次闭门羹之后,她终于卖出了第一份报纸。“终于卖出去一份了!昨晚我还做梦,梦到自己用了半个小时就卖了30份报纸,平均一分钟一份。今天早上来之前也以为会这么轻松,没想到10分钟才卖出了一份。”田颖杰感叹道。

卖出一份后,田颖杰有了信心,逐渐改变了之前的态度,尽管有时候连吃闭门羹。孟涵卖完自己的30份后,也来帮她卖。渐近晌午,天气转热,两人的脸上和身上沾满了油墨。两人转战公交站点,终于卖完。

卖完报纸,俩人看上去很疲惫。田颖杰算了算,卖出30份报纸,至少吃了百次闭门羹。“赚钱真不容易,虽然被人拒绝心里很纠结,但我相信会很快适应,明天我要卖40份报纸!”田颖杰笑着说。

“30份报纸怎样在一小时内卖完”

——一大学生披露营销技巧

“耶!30份报纸全都卖光了!”6日上午9时许,在多数参与营销大赛活动的学生还在抓紧卖报时,山东大学威海分校2009年学生张亚琳已经收拾好书包,哼着小调返回学校了。“8点多整理好报纸,你是怎样在一个小时内就将3份全部报纸卖完的?”

面对记者的提问,张亚琳说,要想顺利卖报,首先要选好市场,找准一个卖报的区域。为此,她选择了山东大学威海分校西门的环海公路附近,这里有大量的泳衣店、海鲜店以及宾馆等,来往的游客也特别多,还有一个相当重要的原因就是这里的报亭比较少。她之所有能想到这些,还缘于她父亲的影响,小时候在老家她父亲卖货的时候,经常要跑很远的路去买份报纸,非常不方便。想到这里,她觉得环海公路附近的店主和当初父亲的心情应该比较类似。而事实果然验证了她的想法。那些坐在泳衣店、海鲜店里的老板在没有客人的情况下一般没有什么事情做,他们比较愿意买份报纸消磨时间,而且周围的游客也非常多,这样子30分报纸很快销售一空。

此外,张亚琳认为,目标对象的选择也非常的重要。当她进入一家店的时候,首先观察这家店的工作人员是否正在忙碌地做事情,如果比较忙碌就不进去了,因为忙碌的人是没有时间和心情去看报纸的。如果主人很悠闲的话,买报纸的希望就很大。

“脸上一定要始终挂着微笑。”张亚琳说,在整个卖报过程中,她的脸上一直是保持微笑的,无论别人买不买她的报纸,一个好的态度会带来潜在的顾客。

张亚琳表示,7日要卖50份。

本报记者 刘洁

◆威海妇产科名医大讲堂

解读神奇“三镜一丝”微创技术

内容提示:“三镜一丝”微创技术是指宫腔镜、腹腔镜与输卵管镜和CO2激光的结合。来自现代妇产医院专家表示,“三镜一丝”微创技术一次对宫腔内、腹腔内、输卵管内的病变,在同步全面解决子宫、卵巢、输卵管的病变,并通过宫腔镜、腹腔镜、输卵管镜与激光的结合,使用微创手术,解决不孕症患者的宫腔粘连与输卵管阻塞的问题。

通道孕育之路

[illegible]

微创祛肌瘤

[illegible]

微创治疗宫外孕

[illegible]

名医推荐

易孝英
威海现代妇产医院
妇产科微创专家

[illegible]

主办:《今日威海》 承办:威海现代妇产医院
健康热线:5161111 健康网址:www.5161111.com