



“安信地板杯”非常营销秀

主办:齐鲁晚报·今日德州



二百报童四天售报一万多份

“老报童”主动向新报童传授经验

本报8月7日讯(记者 牟张涛) 本报联合安信地板推出的“‘安信地板杯’非常营销秀”活动第二期开展4天了,200余报童售报一万多份。不少“老报童”向新报童传授经验,希望大家一起创造佳绩,证明自己。

参加第二期非常营销秀活动的报童,有一些曾参加过首期活动,因此他们卖报时显得比较有经验。“前段时间因为要上培训班,不敢订太多报纸,而现在培训班已经结束了,所以要争取拿个好名次。”小报童谢新宇说。

像谢新宇一样的“老报童”还有不少,他们在努力证明自己的同时

又不忘将卖报经验传递给和自己年龄相仿的新报童们,就像小报童宋子健说的,希望更多的小朋友在活动中取得进步,得到成长,他将怎么插报,怎样更快地卖报的经验告诉其他报童,在活动中结交了很多新朋友,大家互相留了联系方式。

不少小报童之前从来没有卖过报纸,但他们敢于挑战自己,在向“老报童”和父母请教的时候,还不断自己摸索经验,比如车站入口比出口更容易卖出报纸等,这在成年人看来是小发现,但对10岁左右的孩子来说,就显得弥足珍贵,也让他们的父母非常高兴。

●温馨提示

每期活动结束后,根据参赛者卖报数量和其他表现,评出齐鲁晚报营销金奖2名、银奖6名、铜奖10名,并颁发奖杯。金奖各奖励600元,银奖各奖励400元,铜奖各奖励200元。同时设立“齐鲁晚报营销明星”若干名,并颁发证书。

本报将开辟专栏刊登报童的卖报新闻和卖报的体会文章,家长可自备相机为孩子进行拍照,督促孩子书写自己的卖报感想,照片和稿件发送至邮箱406424926@qq.com。

“非常营销秀”报纸销量风云榜(截至7日)

序号	姓名	份数
1	冯涵悦	320
2	时嘉伟	290
3	季哲平	290
4	梁诗雨	270
5	陈杨超	245
6	高天	240
7	陈子正	230
8	崔清晨	200
9	王新正	200
10	迟奕昕	200
11	张佳萌	200
12	台艺珍	190
13	潘鑫隆	190
14	于永惠	190
15	殷瑞麟	182

本报见习记者 黄婷婷 整理



每日一星

王雅琪(9岁)

参加活动以来,王雅琪每天晚上定好闹钟,吃过晚饭便早早上床休息。第二天,闹钟一响,腾地一下坐起来,睡眼惺忪地说:“妈妈,你打我几下,让我醒醒盹儿,咱们赶快领报纸去!”听到这话,王雅琪的妈妈许焕荣非常感动,从来没有哪件事让女儿有如此大的兴趣。

不到8点,记者见到王雅琪时,她的四十份报纸已经卖完了,“妈妈,明天预订六十份。”“能卖完吗?”妈妈试探问她。“没问题,小意思。明天再比今天加把劲,就OK了。”王雅琪大声说。

王雅琪的妈妈许女士说,自从女儿参加活动以来,整个人好像变了很多,非常感谢齐鲁晚报给孩子们一次锻炼的机会,这是孩子们成长路上的一次最深刻最有纪念意义的社会实践活动。

本报记者 牟张涛



●卖报经历

吆喝是卖报必要的方式

“《齐鲁晚报》,5毛一份……”清早,清脆响亮的声音吸引了不少市民。7日早晨,记者上班路上巧遇小报童——12岁的李清晨。

“阿姨,买份报纸吧,《齐鲁晚报》,5毛一份。”李清晨微笑着向一位年轻的女士说。卖出一份报纸后,李清晨脸上露出笑容,又高喊着“《齐鲁晚报》,5毛一份”。

李清晨告诉记者,“现在这个路口上的小报童很多,生意不是很好做,我不能坐以待毙,就吆喝着,不然不能招揽顾客呀。”李清晨说,她今天早上很早就出门卖报,但是销量不如昨天。“我也想拿个金奖,我必须得好好干啦!”李清晨笑着说。

“其实,吆喝并不是很难,张口就出来了。”李清晨说,现在吆喝是

她卖报必须要有一种方式,可以让顾客第一反应就知道她是在卖《齐鲁晚报》。“昨天早上,这个地方,我们六个人卖报,我一吆喝,挤走了5个。”李清晨爽朗地笑着。

清早,响亮的卖报声伴着川流不息的车流和南来北往的人群,崭新的一天开始了。“《齐鲁晚报》,5毛一份。”李清晨高喊着。

小报童冒雨积极卖报

7日早晨7时许,一个白色的身影活跃在湖滨中大道与文化路交叉路口。“我早上很早就出来卖报了,当时还下着小雨呢。”张敬宇说。

张敬宇告诉记者,她和自己的同学都报名参加了营销秀,早上一起卖报,她同学因今早去补课,就只剩下她独自卖报。“我和同学很早就

出来了,我领的20份报纸早就卖完了。”张敬宇说,她同学刚刚去参加补习班,现在她正在帮她同学卖报纸。

“我卖报还挺积极的,爸妈也总是给我打气儿。”张敬宇告诉记者,她每天都是很早起床,准备好卖报的事情。“我卖报期间没事的时候,

也经常读一读报纸上的内容。”张敬宇说,通过了解一些新闻,她就能过更好地通过介绍报纸内容来进行营销。

“叔叔,我也想在报纸上看到我,我想那一定对我鼓舞很大。”张敬宇说,她很盼望能够评上“每日一星”。

本报见习记者 白云保

●卖报感想

赵润涵:辛苦但很快乐

“出发了!”怀着激动的心情,我开始了我的工作——卖报。首先我来到汽车站,看到熙熙攘攘的人群,我有点不知所措,看见别的小报童不断卖出报纸,急得我出了汗,我也想像他们一样面带微笑,张口询问,但总是胆怯不敢上前。

妈妈鼓励我向别的小报童学习,我鼓足勇气,来到一位叔叔面前,小声地说:“叔叔,要报纸吗?”叔叔笑嘻嘻地说:“好样的,小家伙,给我一份。”当时我心里乐开了花,将报纸递给叔叔

后,我大声地说:“谢谢!叔叔。”“加油,小家伙!”买报的那位叔叔说。

第一份报纸卖出带给我的不仅是愉快,还有勇气。受到鼓励的我,忽然有了向前的动力,开始微笑着大声询问。其间我也遇到无数次的拒绝,要是以前我可能要哭鼻子,或者直接跑回家,但我现在作为一个小报童,我要坚持,辛勤的付出一定会换来成功的收获,很快报纸销售一空,虽然我满头大汗,很辛苦但我很快乐。

本报记者 牟张涛 整理

●卖报策略

父子俩总结卖报心得

时嘉伟父子性格都很外向,也都很健谈,两人总能给大家带来欢乐。记者看到,行人即使不买时嘉伟的报纸,也愿意和小家伙聊一会儿。“这孩子挺爱笑,大清早上班时能看到孩子甜甜的微笑,一整天心情都会很不错,这段时间我来这里都会买一份齐鲁晚报,这已经成为我的习惯了。”在德百门前的广场上,市民刘先生对记者说。

“卖报过程中的态度很重要,我一直要求孩子讲礼貌,在活动中正好派上用场了。”时嘉伟的父亲时先生说,每次卖完报纸后,父子俩都会总结卖报心得。“卖报要根据时间选好位置,刚领完报纸,这个时候只有晨练的人在户外活动,所以可以去那些锻炼身体的景区去卖,7点多,人们开始上班,路上车水马龙,选取一

个路口,实行快速营销,卖给那些上班途中的人。”时先生说。

时嘉伟说,一般到8点多,他会赶到百货大楼,这个时间段是在那里工作的阿姨上班的时候,这些阿姨们都很爱心,看到小报童,她们会停下脚步,买上一份报纸,这个时间段卖报也最快。9点以后,火车站、汽车站乘车的人开始多起来,再去火车站候车室卖给那些候车的乘客,卖得也很快。

时嘉伟在首期“非常营销秀”活动中就取得了不错的成绩,参加第二期活动后,每一天的订报数量又大幅提高,“我要挖掘自己的潜力,挑战自己的极限,看看我自己到底能卖出多少齐鲁晚报。”时嘉伟自信地说。

本报记者 牟张涛