

九龙家电杯暑期营销秀

招募电话: 0537-2366529 2321134
主办: 齐鲁晚报 协办: 济宁九龙家电有限公司

本报暑期营销秀昨日启动

72名学子争夺“营销桂冠”

□记者 高建璋 马辉

本报济宁7月27日讯 27日上午,在济宁九龙家电商场门前,“九龙家电杯”暑期营销秀启动仪式正式举行,《齐鲁晚报》副总编辑蒋典国、济宁九龙家电有限公司董事长杨恩武为参赛选手代表授旗。经过简短培训后,72名参赛选手开始了他们为期半个月的营销之旅。

27日上午8点钟,72名参加暑期营销秀的选手们身着统一的服饰,早早聚集

到九龙电商商场门前,整装待发,有的选手还专门准备了装报纸的纸袋,已然做好了参加本次营销活动的各项准备。当日上午8点30分,暑期营销秀启动仪式正式开始,齐鲁晚报副总编辑蒋典国、济宁九龙家电有限公司董事长杨恩武为参赛选手代表授旗。随后,为所有参赛选手介绍了《齐鲁晚报》的基本概况,就营销技巧对选手们进行了简短的培训,并向每位选手免费发放了30份《齐鲁晚报》。拿到报纸

后,72名参赛选手开始了他们为期半个月的营销之旅。

“能够真正成为企业人才的并不一定是那些在学校学习成绩最好的学生,而是那些注重知识与能力结合的人才。”济宁九龙家电有限公司董事长杨恩武对记者说。真正的人才不仅要具有知识结构,还要具有适应当代社会所需要的能力结构,具备较强的语言沟通能力、组织协调能力和创新能力。

《齐鲁晚报》副总编辑

蒋典国表示,今天的社会是一个信息时代,又是一个多元化的时代,同时又是就业压力大、人才竞争激烈的矛盾期。为了丰富同学们的暑期生活,同时在这个暑期里加强锻炼自己,《齐鲁晚报》策划并组织了这次暑期营销活动。“多一个技能就会多一次机会,同学们通过活动锻炼自己的意志,增强自信,这样一次经历必将成为他们今后走上创业之路的一块基石,从而走向成功。”

如何成功营销



□蒋典国
《齐鲁晚报》、《生活日报》副总编

在启动仪式后举办的现场培训会上,《齐鲁晚报》、《生活日报》副总编蒋典国表示,做好营销秀,首先应对《齐鲁晚报》有所了解,《齐鲁晚报》是受市民欢迎的都市类报纸,是由大众报业集团主办的山东省唯一的省级晚报。在我国都市类报纸排名中,名列第三位;在世界报业协会公布的

最新统计结果中,发行量在世界日报中排名37位。《齐鲁晚报》一贯坚持“为读者服务,与读者俱进”的办报宗旨,坚持正确的舆论导向,关注社会、关注民生,形成了自己独特的办报理念与办报风格。

为吸引市民关注,小“报童”们应对当日的报纸进行前期阅读,掌握4至5条最主要、新闻性最强的内容,然后在营销处喊出来,引起市民对这些事件的关注。

蒋典国强调,营销秀必须以安全为根本,参赛选手必须学会自我保护,首先准备一个小包,将准备的零钱放在小包内并系在手上或挂在脖子上,预防丢钱或被偷。此外,一定要遵守交通规则,避免在机动车辆较多的路面售报,选择安全区域售报。“只有安全售报、安全把钱带回家、自己毫发无伤的回到家,此次营销秀才算是真正的成功。”蒋典国讲道。



暑期营销培训中,小“报童”们认真听讲。本报记者 张晓科 摄

72选手首日售出2000余份报纸

两名学生各预订次日报纸100份

□记者 马辉
□实习生 潘凤鸣

本报济宁7月27日讯 27日,本报暑期营销秀活动第一天,72名选手身着统一服装走上街头推销《齐鲁晚报》,成为济宁城区一道亮丽的风景线,当日这些选手共售出2000余份报纸。27日下午,这些参赛选手总共预订

了2600余份次日的《齐鲁晚报》,其中,选手任一飞、张焯则各预订了100份报纸,两人预订的报纸数量在所有参赛选手中最高。

年仅11岁的任一飞告诉记者,在培训期间听介绍得知,医院、广场等人流较为密集的地方报纸销量较大,就选择了距出发地较近的济宁医学院附属医院作为主要的

销售地点。来到济医学院大

厅,看到很多人在候诊,任一飞拿起报纸就向身边候诊的病人及家属推销起报纸。不到11点,任一飞手中的报纸就卖光了。接着,他又帮着参加本次活动的金志博卖完了剩余的报纸,离开医院时还不到11点半。“下午预订报纸时,孩子听说一些选手预订了80余份报纸,就大胆要了

100份!”任一飞的母亲说。

张焯告诉记者,自己领到报纸后就在太白楼路上“开了张”,在街道上人流量很大,卖得很快,我本想去人民医院转转,可还没到那里,报纸就卖完了。据张焯介绍,他以前住院时发现很多患者在病房里空闲时间很多,喜欢看报,所以打算第二天多订一些报纸,去医院转转。



□冯庆相
九龙家电运营部经理

“要做好营销,必须有坚强的毅力和恒心。”在营销秀现场培训会上,九龙家电运营部经理冯庆相以自己的亲身经历给参赛选手上了生动的一课。“刚干市场营销工作时,我被安排在一个女性饰品专柜,受种种因素影响,我并没有做好,被调到其他专柜做导购。一段时间后,我的许多同学因为心态、能力等方面的原

因,纷纷放弃了营销工作,而我却坚持到了最后。”

冯庆相讲,参赛选手应了解营销的七个步骤。首先应学会给顾客打招呼,面带微笑,用语准确,同时,称谓一定要准确,并一定要喊出自己所售商品的名称。第二步,一定要了解顾客需求,按照分类,顾客可分为主动型顾客和闲逛型顾客,所以要将闲逛型顾客当做重点,鼓励他们参与,并利用巧妙、简短的对话,与顾客拉近关系。第三步,应学会推介自己的产品,把吸引顾客眼球的东西告诉顾客。第四步,尽量去除顾客的顾虑,将自己产品的优势告诉顾客,让他们增加信任感。第五步,坚持到交易成功。第六步,顾客在购买报纸的同时,提醒他是否该为自己的亲戚、朋友购买一份,并把报纸作为一份新颖的礼品。第七步,将购买报纸的顾客发展成为老顾客,为以后营销奠定基础。

(整理/本报记者 高建璋 马辉 片/本报记者 张晓科)