

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

首次参加社会实践活动,小表弟来助阵

11岁女孩一小时卖完报纸

□记者 高建璋

本报济宁7月27日讯 27日上午,本报主办的“九龙家电”杯营销秀正式启动。刚接到本报首日赠送的30份《齐鲁晚报》,11岁的田静宜便做成了一单生意,并成为

本次营销秀正式启动后卖出的首份报纸。

“阿姨,您买份今天的《齐鲁晚报》吗?”在刚8岁的小表弟曹家贝的陪同下,田静宜很快进入了角色,并在10分钟内卖出了5份报纸。看到其他选手赶上自己的节奏

后,田静宜迅速将阵地转移到人民公园内。

田静宜和表弟在公园内爬上爬下,取得了丰硕成果,很快30份报纸就剩下了10份。记者在旁边观察发现,田静宜和表弟见到老年人时都积极进行推介,但是见到年轻人

时,两人都停住了脚步。小静宜告诉记者,这是她首次参加社会实践活动,看到老年人时便感觉比较亲切,而看到年轻人内心却有点胆怯。

在接下来的十几分钟里,田静宜和表弟不但没有任何斩获,小表弟开始嚷着

跑累了,但是这都没有影响到田静宜的卖报热情,两人迅速将卖报地点选择到了浣笔泉路商业街上,每一个门面都不放过。在两人的积极努力下,10份报纸很快销售一空。

田静宜告诉记者,今天最大的收获就是累,但是也

懂了不少道理。“挣钱太不容易了,我今天才跑了一个小时,就感觉非常累了,而爸爸妈妈每天都要工作很长时间,可以想象他们是多么辛苦!所以我今后一定要用自己的零用钱,不该花的钱一定不能浪费。”

由沿街叫卖改为蹲点销售

长跑健将卖报也是好手

□记者 马辉

本报济宁7月27日讯 “阿姨,买份《齐鲁晚报》吧。”27日上午9点30分,王雪晴开始了她的营销之旅。“我家里订《齐鲁晚报》了,对不起。”在太白楼路上,一位路过的市民婉言拒绝了王雪晴的热情推销。功夫不负有心人,辗转了几处营销地点后,王雪晴手中的30份报纸在一个多小时后还剩下

一份。王雪晴是来自运河实验中学的一名初三学生,平时酷爱体育运动,曾在济宁市中区中学生运动会上获得过长跑第三名的的好成绩。活泼开朗的她对于这次挑战充满信心,同时也对遭受挫折做

好了准备。“我有的是体力,多跑几处地方,多向几个人推销,30份报纸总能卖完的。”王雪晴对售完这些报纸充满信心。

“公交站牌前客流量大,流动性也强,我就在这附近卖,一定能卖出不少。”王雪晴改变了她一路沿街叫卖的策略,而改为蹲点销售,来一位市民,她便上前询问,市民纷纷购买,王雪晴手中的报纸一点点地在减少,1个多小时以后,王雪晴手中的报纸仅剩下一份。“这一份我不卖了,回家留给我爸爸看。明天我还要继续挑战自己,争取卖得更快,卖得更多。”

右图:王雪晴卖出第一份报纸后非常欣喜。本报记者 张晓科 摄



大一新生营销秀首日说体会——
“只要坚持就会成功”

□本报记者 高建璋
□见习记者 郝慧慧

“阿姨,您买报纸吗?这是今天的《齐鲁晚报》,五毛钱一份。”来自山东大学的大一学生邵涵正在努力推销手中的报纸。在接到本报赠送的30份报纸后,邵涵迅速行动,一个小时便将报纸全部卖出。

俗话说,万事开头难。“不要了,家里订这个报纸了。”“不好意思,今天没带零钱。”面对一次次拒绝,邵涵并没有气馁,不放过任何一个可能的机会。很快,邵涵的第一份报纸就在

银座门口卖出去了。有了好的开头,邵涵前进的脚步更有劲了。

终于手里还剩下最后一份报纸,但这份报纸似乎很不舍得离开邵涵,转了一大圈也没卖出去。“要不然把这份报纸卖给我妈妈吧,反正她每天都要买报。”尽管嘴上这样说,邵涵并没有停下来,仍在努力推销这份报纸。“大爷,今天的《齐鲁晚报》,看一下吧。”“好的,多少钱?”最后一份报纸终于找到了它的主人。

邵涵说,首日营销秀活动,她最大的感受是:只要坚持,就一定能获得成功。