

九龙家电杯暑期营销秀

主办:齐鲁晚报 协办:济宁九龙家电有限公司

招募电话: 0537-2366529 2321134

王美娇主攻医院有心得

送一声祝福,报纸卖得快

□记者 马辉
□实习生 潘凤鸣

本报济宁8月5日讯 5日早上8点,王美娇抱起180份报纸来到济宁人民医院。自参加营销秀活动以来,她一直“主攻”医院,报纸销售“战果”也在不断增加,由最初的几十份增加到现在的200份。

“活动第一天,培训老师就告诉我们医院人流集中,

报纸销量大。经过这十天的卖报,的确证明医院是个卖报的好地方。”王美娇告诉记者。走进病房,王美娇首先向走廊里的病人家属推销报纸。在住院部二楼走廊里卖完,这个楼层查房恰好结束。为了不干扰病人休息,王美娇轻声走进病房把报纸送到病人床头。经常向她买报的病人或家属微笑着把钱递给她。“在营销活动中排第几名了?”一位与王美娇熟识的病

人询问。“在前天出来的排名表中我排第七,这两天报纸销量又增加了!”王美娇充满信心。

采访中,记者发现王美娇用真心感动着她的每一位顾客。“谢谢您!祝您早日康复!”王美娇在向病人卖报的同时给病人送去一句句温馨的祝福。“听到这样的祝福语,病人和家属都很高兴,而且很愿意买我的报纸!”王美娇告诉记者。在附属医院的

走廊里,一位行色匆匆的清洁工接过报纸,没等王美娇找完零钱就走开了,她迅速找出零钱跑着把钱送了回去。

在医院的停车区,王美娇把一份份报纸送到司机手中。“正愁着没事干呢!这下好了,有报纸看了!”接过晚报,一位司机微笑着对她说。王美娇的报纸卖得很快,不到上午10点半,180份报纸就已销售一空。

■参赛选手家长感言

女儿学会了分析市场

王美娇从小就喜欢看报读书,《齐鲁晚报》是她经常阅读的报纸。当时她看到《齐鲁晚报》上关于“九龙家电杯”暑期营销秀活动的介绍时跃跃欲试。我想,当今的孩子,生活在这个物质条件优越的环境中,能有这种想法是非常难得的,所以我和她爸都十分支持孩子的决定。

活动第一天,30份报纸,不到一个小时就卖完了,她回到家特别兴奋,第二天她就要了60份。上天好像有意考验一下这个天真的孩子,这60份卖报的历程就不如前一天顺利了,走了好多地方——繁华路段、各大医院、公园等,直到中午12点,手中还剩下10份,牵拉个脑袋回到家都12点30分了,神情显得十分沮丧。

见到这种情况,我一方面给她以鼓励,另一方面帮助她分析销售情况,慢慢地,

她自己也从低落的情绪中解脱出来,对两天来推销过程中遇到的各种情况进行分析:哪些是直接客户,哪些是可发展客户,哪些是不可发展客户,市场的容量以及哪些是有待开发的市场等等。

分析完市场情况,她又娓娓道来销售过程中给予她帮助的人,骑三轮车的老人主动帮她载着沉重的报纸袋子以及递上1元钱要一份报纸的中年人等等,这些善良的人们让孩子真切感受到社会大家庭的温暖。

通过这个活动,我发现王美娇渐渐长大了:一双小脚磨出了水泡不吭声,每天汗流浹背不喊累,只要报纸卖完就高兴。她已经不再是父母翅膀下的“小鸟”了。真的非常感谢《齐鲁晚报》给孩子们搭建了这种锻炼的平台!

王美娇的母亲 梁英

卖报啦

卖报的小选手将报纸顶在头上,这样省了许多劲。

张晓科 张芳蕾 摄影

