

## 快乐的元宵节

香报小记者 咸宁实验外国语学校 503班 李天乐

2月19日迎来了一年一度的元宵节,这个元宵节,我参加了香报小记者体验“小小营业员”的活动。

当天下午三点,在金诚沃尔玛购物广场一楼集合,老师给我们讲解活动规则,我们帮店长整理衣服,成功卖出一件衣服将

获得5元奖励,以此类推。

“您好,您看您孩子长的这么漂亮,买件新衣服吧!现在150元可以任选两件!”我面带微笑的看向客户。客户走进店里看了看衣服,向我咨询一件衣服的尺码,我一一解答。最终

因没找到合适的尺码,我只好失望地在门口对她说了句:“欢迎下次光临”。

我屡次尝试,但还是没有人买,还有点小遗憾。

虽然我今天没赚到钱,但是我体会到了营业员的辛苦。

## 我是小小营业员

香报小记者  
咸宁市实验小学  
五(2)班 王一凡

元宵节那天,我到金城沃尔玛购物广场参加了香城都市报组织的“小小营业员”活动。

我被分配到一家服装店,刚到店,我就迫不及待地出门迎宾。看见有个阿姨向我走来,我张开嘴,却发现自己像个哑巴,说不出话,我的脸滚烫得像发烧似的,我只好眼睁睁地看着阿姨与我擦肩而过。我深深地吸了一口气:加油!胆子大一点!又有一位阿姨向我走来,我鼓起勇气:“阿姨,请到我们店来看看吧!”那位阿姨摆了摆手说:“谢谢,不用了。”

我仍不甘心,又问了几位阿姨。功夫不负有心人!我成功地把三位阿姨请进了店里。只见她们时而挑选衣服,时而试穿衣服,时而与老板砍价。我见缝插针地说道:“这件衣服真漂亮!”“阿姨,这个颜色挺适合您。”终于,她们买了三件衣服。此时,我的心情就像飞上云端的小鸟,满怀喜悦。

活动结束后,我腰酸背痛、口干舌燥。这时我才意识到,整整一个下午,我没有坐下来休息一次,没有喝一口水。我终于体会到爸爸妈妈上班时的辛苦了。以后放学回到家里,我要帮忙多做些家务,让爸爸妈妈多休息一会。

## “小小营业员”有感

香报小记者 咸宁市实验小学五(10)班 程诺

今年元宵节,我参加了香报小记者团举办的“小小营业员”活动。这次活动让我深深地体会到当一名营业员十分不容易,要做好一份工作也很不简单,坚定了我要好好学习的决心。

当天下午3点,小记者们在金诚沃尔玛购物广场一楼大厅集合,我们按顺序几个人分一组,大伙儿分别被分配到负一楼的各种店铺“工作”。

元宵节的到来,沃尔玛购物广场负一楼到处流光溢彩,节日氛围很浓厚,这里人山人海,十分热闹。我和曾一鸣还有另一名小记者被安排到一家女装店当营业员,这家店装潢得很漂亮,店内光洁亮丽,老板也是位漂亮的

阿姨。她和蔼地告诉我们遇到顾客咨询该如何应对,卖衣服的一些技巧和方法,我们认真记下来后便各自到岗“上任”了。

不一会儿,店内来了第一位顾客——一位老奶奶。我们为老奶奶左挑右选,帮她挑选了一件黑色的马甲。奶奶见状非常高兴,立马换上了马甲,在镜子面前看了又看,表示很满意。此时,我们在一旁对奶奶说:“这件马甲非常适合老年人穿,而且只要99元,特别实惠……”在我们的推销下,老奶奶爽快地买下了这件黑马夹。

“今天卖出了第一件衣服,真是开

门红啊!”我们心里美滋滋地,于是更加卖力了。最后,我们大家齐心协力卖出了6件衣服。

老板对我们的表现非常满意,给了我们每人10元钱作为当天的“工资”。我们高兴得一蹦三尺高,疲惫和劳累一扫而空。

通过这次活动,我体会到大人工作的艰辛,父母上班挣钱多么不容易。同时,也明白了平凡的岗位其实也不平凡,要当好一名营业员要有耐心、细心,更要持之以恒,这样才能做好自己的工作。以后,我们要孝顺父母,报答他们的养育之恩。今天的收获真大啊!

## 销售的秘诀

香报小记者 咸宁市实验小学504班 辜裕炎

春雨绵绵,久下不停,不能出去玩,我郁闷地在家乱串。妈妈拿着手机说香报小记者又组织活动了,“什么活动?”我迫不及待地问道。“是‘小小营业员’的体验活动”妈妈翻手机说。我眼睛顿时放光,高兴地说:“那我要参加,卖个东西,还是很简单的。”

按照通知要求报名后,我们如约到达金城沃尔玛购物广场,一个阿姨很快给我们分组后,我们就到岗上任了。我和一位女同学被分到一家童装店,我俩需要完成迎宾、整理货架、介绍、销售等任务,我心里暗自窃喜,这有什么难的,我经常被妈妈带着逛商场,看都看熟了。

没多久,来了一个奶奶,我和搭档

一起说:“欢迎光临!”奶奶笑咪咪的,我们迎进店里,可接下来我就傻眼了,不知道该说些什么,就只知道说“我们的商品很好,还打折。”奶奶这看看,那看看,不一会就走了。我的心情很是低落,这时店里的老板告诉我们,你需要先了解客人的需求,然后有针对性地推荐。

第二次,我们把顾客迎进店后,就在一旁仔细观察老板卖东西。一开始她并没有跟着顾客,先让顾客四处看看,当顾客眼睛停留在哪件商品时,老板就立刻上前介绍商品,并热情引导顾客试用感受,不一会儿商品就推销出去了。我问老板,“为何迎客后,不跟着顾客随时服务她呢?”老板说:“不

熟悉顾客的需求,就紧跟在顾客身后,很多顾客会有抵触反感的情绪,这样就不能静下心来好好看商品,我们与顾客适当保持距离,但始终关注顾客才能发现顾客的需求,这时候再有针对的介绍,才能符合顾客的心理。”没想到,卖商品还有这么多“套路”。在老板的指点下,我和我的搭档终于卖出了一双童鞋。

虽然最后我们的销售业绩并不够理想,但是我收获了很多,想要做个好的营业员,需要学习很多销售知识。不仅要热情迎客,还要了解商品的性能和功效、顾客需求心理……这些销售技巧你学会了吗?

(指导老师:郑芳)

## 美丽的庭院

香报小记者 咸宁实验外国语学校306班 潘馨悦

在我们校园里有很多美景,有植物园,有花卉园,这些我都非常喜欢。但我最喜欢的地方还是校园中那一角庭院。

庭院的树真多啊!这里的树绿油油的,枝繁叶茂。夏天走在庭院的路上享受着茂密的枝叶洒下的那一片清凉。秋天落叶像蝴蝶一样在林间飞舞,

不到一会儿,地上便是一片金黄,仿佛大地被铺上了一块金灿灿的毯子。

庭院的花真美啊!花坛上有各种各样的野花,有红的、蓝的、粉的、紫的,真像一片花海。春天花朵竞相开放,一朵比一朵开得漂亮,风一吹,花儿立刻迎风跳舞,展现出她们的婀娜舞姿。

庭院的路真干净啊。环卫工人每

天都在打扫庭院的路,一片垃圾都没有,因为环卫工人只要看见路面上有一点垃圾,他们都会捡起来扔进垃圾桶,时刻保持着道路清洁,给人们创造一个优美的环境。

虽然庭院没有公园那样的奇花异草、没有游乐园那么好玩、没有广场那样开阔,但在我心中却是最美的。

