



# 流动售报

“首批国产甲流疫苗获批生产”“东风公司举行成立40周年庆典”……当小喇叭喊出这些声音时,总有路人停下来买一份氤氲着墨香的《十堰晚报》。2004年,十堰晚报发行部推出小喇叭沿街卖报新模式,零售采取“喇叭叫卖”和“今日看点”,流动售报成为风景。零售量成为全省报纸销售的领跑者,报纸发行量稳中有升……据统计,当时零售报纸最高销量达到一天2.2万份。

■文、图/见习记者 王琪



街头零售晚报成一道风景线。记者 张建波/摄影

## ● 首支流动卖报队伍组建 小喇叭沿街叫卖

2004年为促进零售报纸的销量,十堰晚报发行中心主任汪锦斌在当年4月前往荆门学习他们流动卖报的经验。“当时荆门日报社在零售卖报方面做得十分好,名声大振。本着吸收好的经验,报社就派我前去学习。从操作方式、人员安排、看点搜集等方面,深入学习流动卖报方法。”

在荆门学习两天后,十堰晚报邀请荆门晚报发行部主任聂航来到十堰,为发行中心人员传授流动卖报经验,还把小喇叭沿街叫卖的方式做成讲义。发行中心跟报社领导沟通后,因地制宜规划好方案,开始组建了第一支流动卖报队伍。

据汪锦斌介绍,报社公开招聘流动卖报人员,第一次招到了46人。“招聘来的人员中,有家庭困难的母亲,也有想体验生活的小伙,当时小喇叭卖报的方式还只是在电视上看到过,当这种形式出现在市民身边时,反响出乎意料得好。”刚开始使用这种方式卖报,也遇到了不少困难,需搜集每日热点,归纳头条新闻,喇叭只能录20秒,便找到报社声音好听的两名女同志每天下午开完编前会就为流动卖报录音。为此,晚报还专门出了每天的“今日看点”,将当天最具热点的新闻简单整合出来,印刷在一张A3纸上,大事时事一览尽知。

经过一个星期的磨合,小喇叭卖报已见成效,新模式让员工们更加有干劲。因报纸时效性较强,每天清晨5点半,零售站站长朱志龙就会准时出现在十堰日报社大楼,将当天印刷出来的报纸与员工们一起分拣折叠好。7点左右,就陆续有流动卖报员到报社领取报纸。“卖报员可以根据当天报纸热点来选择领取的数量,有时新闻热度高,一上午就能卖好几百份。”

## ● 零售创新高 一天最多卖2.2万份报纸

“每年零售最火爆的时候,就是高考结束的那天。有名卖报员,每年都会出现在郟阳中学门口,带着红色鸭舌帽,左手搭着几百份报纸,身上挂着小喇叭,循环播放着本年度高考试题及答案出来了。”朱志龙回忆,那个时候,卖报员甚至会喊上家人孩子一起在学校门口卖报,销量是平时10倍以上。

据了解,2012年6月9日十堰晚报推出“2012年度高考试题及答案”,当期报纸零售量突破历史记录,达到2.2万份。数据显示:2009年同期零售2.1万份,2010年1.9万份,2011年1.6万份。当年这一成绩获得了报社内部的一致赞赏,朱志龙因此获得总编奖。

颁奖词中,是这样写的:“这一成绩的取得,首先是编辑部提前准备,出版提速,

使得报纸比《楚天都市报》提前一个半小时上摊,赢得了宝贵的黄金销售时间。2.2万份的最高零售量,也与发行中心的提前谋划分不开,特别是零售站站长朱志龙工作主动,抓住时机,积极开拓城区和县市市场,做出了突出贡献。”

每年暑假也是流动卖报的一个小增长期,很多学生放假在家,父母就将他们送到报社来当小报童,孩子们很感兴趣,也能锻炼他们的胆量。“每到暑假,我们的流动卖报员就会增加二三十人,报纸销量也会顺势有所增长,但不会增长太多,因为小孩子主要是体验生活,小报童多半一天也就拿二十份,当然也有很会卖报的学生,一天能卖好几百份,一个暑假就把自己的学费都攒够了。”朱志龙回忆。

## ● 报摊最多时有289个 有些商店至今还在卖报

最高峰时期,全市城区内有289个零售摊位,很多路边的小商店都摆放过《十堰晚报》。今天50厂有个商店还在卖报,但受新媒体冲击,现如今的报纸零售摊点是之前的40%。

据介绍,2004年5月,十堰晚报开始实行流动卖报;2015年,流动卖报开始逐渐淡出公众视野,取而代之的是新媒体的崛起。

据汪锦斌回忆,2012年国家出台政策扶持各地市报,在市内安装公共阅报栏,如今最常见到报纸的地方就是阅报栏了,目前城区共有106个。

阅报栏每日报纸更新都是由报社送报员完成,每天清晨市民就能在城区看到今日最新的报纸。十堰日报社门口就有一个阅报栏,时不时还能见到市民在此驻足看报,了解十堰动态。有老人,也有学生,这是一种对报纸的情怀。



2010年6月2日,十堰晚报零售站站长朱志龙在发行中心办公室门口拿着小喇叭,准备去街边卖报。