

丰台区玉蜓桥物美大卖场内福彩销售网点

销售员赖先生：实实在在是金字招牌

一次偶然的机会接触到福彩，从此爱上了福利彩票，最终成为了一名福彩销售员。在从事福彩销售员期间，他工作的福彩销售网点中出过两次双色球二等奖，他希望通过自己，将更多的幸运送给千千万万的彩民，这就是丰台区玉蜓桥物美大卖场内福彩销售网点的销售员赖先生。

把爱好发展成事业

十几年前，赖先生独自一人一人在北京开始“北漂”生活，初来乍到不知道从事什么职业，当时正好赖先生的朋友在北京经营福彩销售网点，赖先生便在朋友的福彩店扎根落脚。

赖先生说：“刚开始我不是很了解福彩，在朋友的店里首先就是学习，像打票、投注技巧、待人接物等等。”慢慢地熟悉了之后，赖先生进入状态，适应了福彩销售员这个角色。在平时工作中，赖先生空闲时间也会购买两注双色球，“我既是福彩销售员，同时也是一名忠实彩民，在众多福彩游戏中，我最喜欢的就是双色球，而且有固定守的两注号码，每期都坚持购买，看看有没有好运能中得大奖。”

从踏入福彩圈至今，赖先生一干就是十几年，把爱好彻底变成了事业。赖先生表示，彩票行业的发展是大势所趋，随着各项政策的不断完善，这个行业越来越稳定，可以工作到退休。



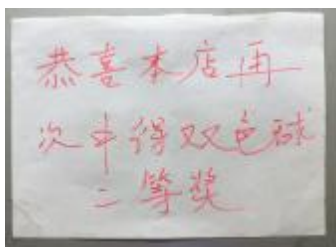
实实在在是金字招牌

随着时间的流逝，福彩销售网点不断改变着经营策略，可是有一点从开店之初到现在一直没变过的，就是“实实在在”经营。

“现如今，买彩的彩民可以说是越来越多，我从事福彩销售员这个工作是深有体会。刚开始销售员的工作只是打票，到后来就是服务至上，现在就是技巧加服务。在多年的工作中，有一个经营方针从原来到现在一直没变过，就是实在经营。”赖先生说。

实在是做人的根本。赖先

生表示，在平日经营中，经常会有彩民算不过账，多交钱的情况，我都会把多出来的钱退给他们，有的彩民离开比较着急，我会把他多交的钱记在本上，下次他过来时候再给他。在微信平台广泛运用的当下，我会及时把中奖信息分享和奖金兑奖，而且还会利用微信朋友圈进行失物招领等，让彩民感到踏实和安心。久而久之，赖先生的“实在”在周围彩民朋友中传开了，渐渐地来赖先生这里购彩的彩民越来越多，大家都喜欢他的“实在”。



真诚沟通换位思考

赖先生说：“这么多年的福彩销售工作让我感到，服务是无止境的。在平时一定要经常和彩民贴心交流，倾听他们的建议，一方面让他们感受到我对他们的尊重，另一方面按照他们的要求改进更有针对性，通过换位思考，不断提升福彩销售网点的服务质量。”

每天9点，赖先生准时开门营业，开门之后为彩民准备好各种资料、茶水等。空闲时间与彩民交流购彩心得、大家坐在一起研究走势图、和技术彩民探讨号码，

进而推荐号码，晚上10点结束营业，除了春节7天全年无休。

除了在营业时间上多付出精力，赖先生也非常注重福彩销售网点的建设。“彩民进来购彩，都希望有个好的环境，研究走势图也会舒心，我特意把这家福彩销售网点隔出一个单间，走势图也都悬挂在里面，方便彩民专心研究。对于刮刮乐，会时刻关注哪个票种即将销售完，我会及时进行补充，做到品种丰富，全面展示，满足不同彩民的需求。”赖先生说。

宣传和促销双管齐下

现在，北京福彩快3和刮刮乐“十全十美”都在进行派奖活动，赖先生得知该利好消息后第一时间进行宣传，希望彩民的利益实现最大化。

在赖先生工作的福彩销售网点，随处可见宣传海报。赖先生说：“从我知道有派奖活动

时，就第一时间通知彩民，让他们早做准备，刮刮乐还好只是凭运气，可是快3就不是了，它是需要技巧的，越早了解派奖详情，分享派奖奖金的几率就越大。”

随着派奖的推进，得知快3秋季营销活动的彩民越来越多，

购买快3的彩民也随之增加，赖先生的工作量自然逐渐增多。赖先生表示，虽然现在很辛苦，但是我也要时刻保持一个良好的工作状态，争取让每一位彩民都满意，彩民中奖就是对我辛苦工作最好的回报。

(三万)