

东城区东花市南里东区 13 号楼底商福彩销售网点

北京 80 后销售员小贺：耐心是基础

12月2日,双色球第18141期开奖,当期开奖号码为“11、14、16、18、24、33+04”,位于东城区东花市南里东区13号楼底商福彩销售网点喜中1注二等奖,单注奖金24.86万元。销售员小贺朴实的说:“这家网点首次中出二等奖,我觉得挺高兴的。”

80 后销售员喜迎二等奖

小贺是位 80 后,自称是位典型的“北京 80 后”姑娘,平时喜欢聊天,是个热心肠,有时间的时候会追追剧、玩玩游戏。之所以成为福彩销售网点销售员,小贺说:“纯粹是因为喜欢。”

在没成为销售员之前,小贺是一位彩民,购彩很随意,并不是期期都买,想起来有时间才会去购彩。正巧有一个机会成为福彩销售网点销售员,小贺就自告奋勇,加入了福彩“大军”。“自从成为了销售员,我就从偶尔买彩变成了每期购彩,不过购彩金额不多,最多花费 20 元,但没中过大奖。这次福彩销售网点中出了双

色球二等奖,心里觉得挺高兴的。”小贺说。

东城区东花市南里东区 13 号楼底商福彩销售网点回头客很多,大部分都是小区居民,大家都非常熟悉,平时小贺就和彩民朋友们唠唠嗑、聊聊家常。网点中出双色球二等奖后,大家都在猜测是谁中的奖。小贺说:“我也不知道是谁中的二等奖,每天来买双色球的彩民挺多的。”

据悉,双色球第 18141 期二等奖,是小贺所在的福彩销售网点首次中出大奖。小贺表示,双色球二等奖都到来了,那一等奖也不远了。

为彩民配备专属保温杯

为了方便彩民朋友更好地了解福彩,创造一个干净舒适的购彩环境,小贺所在的福彩销售网点里安装了空调、电扇,配备了饮水机、电脑等设备。值得一提的是,这家福彩销售网点还为彩民配备了专属保温杯。“这家网点的彩民年龄层偏大,70%以上都是中老年人。这不,冬天到了大家都喜欢喝热水,我就给他们配备了专属的保温杯。”小贺说。

波炉热一下。即使不买彩票只使用微波炉,我也是欢迎的,既方便了彩民朋友,也为福彩销售网点打造良好的口碑。”

真情实意耐心服务

小贺表示,福彩销售是服务行业,她对自己的服务态度很重视。“好的服务态度能让彩民愉快的购买彩票,可以享受到购彩带来的乐趣。”小贺说。

据小贺介绍,东城区东花市南里东区 13 号楼底商的福彩销售网点位于小区内,物业管理比较严格,大门都设有门禁,购彩群体较

为固定,以中老年群体为主,这就需要更多的耐心。“老年朋友理解能力可能没有年轻人快,像这次双色球增加了胆拖玩法,很多老年人不大理解,就需要销售员耐心地给他们介绍。像购彩金额、中奖金额、奖级玩法等等需要多次重复讲解。所以在这家福彩销售网点工作,耐心是基础。”小贺说。

诚实守信刻苦专研

小贺表示,人之所以为贵,以其有信、有礼。在经营福彩销售网点过程中,以诚信待人是小贺的原则。

“有时候,粗心的彩民会把手机、钱包等贵重物品遗落在网点,只要我看见了就会第一时间把东西收好,等待失主前来认领。还有的粗心彩民明明中奖了,可是自己却不知道,我也会及时告知并把奖金给他们,像这种例子数不

胜数。”小贺说,“只有与彩民之间建立信任,福彩销售网点才会更好的发展下去。”

不仅如此,刻苦钻研业务也是网点经营的必修课。小贺说:“销售福彩是一个特殊的服务行业。钻研新玩法、推荐新玩法,参与购彩的人也就越来越多。作为福彩销售网点的销售员,要想发展新顾客,留住老顾客,最重要的是业务精通。” (小马)

