

提升销量从竞彩入手

四地业主用坚持换彩民认可

彩民多中奖、网点提升销量,或许是每一个体彩业主的最大心愿。如何提升销量、如何让彩民多中奖呢?本期介绍的四位体彩业主用坚持换来了彩民认可,换来了高销量,也达到了帮助彩民提升中奖回报率的愿望。做一件好事不难,难的是做一辈子好事。在销售工作中同样如此,坚持能有意想不到的收获。

■专题整理 艾禾

西宁杨延才

从不懂球到用套路推荐

20256 竞彩店位于西宁市城西区,业主杨延才以他优质的服务,深得彩民信任,在周边地区有着良好口碑。他从一个不懂球、不懂彩的门外汉,把自己“逼”成可以为彩民提供推荐的竞彩专家,在店里固定购买竞彩的彩民超过百人。

用心经营 从竞彩入手

杨延才的竞彩店开业于2014年。当时他对于体育彩票还没什么了解,更别说竞彩了,开体彩店的初衷只是不满足于现状,想干点事。刚开始,因为他对业务不太熟悉,经营一度出现困境,但是杨延才没有放弃,而是更加努力地学习。

他从竞彩下手,一点点了解国际国内赛事、球队和球员的信息,积极为彩民推荐,一边利用一切时间和彩民沟通学习,一边搞自主营销。渐渐地,店里的忠实彩民越来越多,年龄层次也在不断扩大。到现在,店内的固定竞彩彩民已有上百人。杨延才自己也从最初的不懂竞彩、对足球陌生,到现在推荐比赛有了成熟的套路。

杨延才说:“我还要多努力,向优秀的竞彩店学习,借鉴他们成功的经验,把工作做得更细致、更完善,让更多彩民参与到竞彩中来,把竞彩传播到更多人当中。”

用心交友 微信提效率

说到推荐,杨延才一面推荐稳健的2串1给新彩民,一面推荐3串4给那些抵御风险能力强、对竞彩理解更深的老彩民。随着通讯设备的发达,大家日常交流也从线下转移到线上,交流起来没有距离感。杨延才说:“通过微信从我这里买竞彩的人非常多,有的彩民搬家了,还是通过微信在我这里投注。”在彩民和朋友的口口相传下,20256 竞彩店的微信购彩队伍越来越壮大,口碑越来越好。

嘉兴小潘

新开网点三招助提销量

浙江省嘉兴市海盐县39512体彩网点是2016年10月新开业的网点,开业时间不长,销售成绩突出。该网点去年10月的销量只有5万多元,如今已超过40万元,并呈持续上升趋势。短时间内快速提升销量,与网点业主小潘的三招分不开。



杨延才在店中为彩民服务

到底是什么原因,让杨延才如此深得人心?一位彩民的话给出答案,“杨哥这里的服务没得说,不管什么时候来,桌子上都有瓜子、糖果。对于我们玩竞彩的彩民,最看重的是出票的速度和返奖速度,每次我用微信发单,转账操作还没完成,出票的照片就已经发过来了。有时候我记不清自己购买比赛的具体时间,杨哥总是在第一时间告诉我是否中奖,而且第一时间把奖金通过微信转给我。这些事都让我们心里感到特别舒服。”

用心销售 好运不打折

经营彩票店要做到“言必行、行必果”,时间长了,顾客才能真正体验到彩票店信誉至上的工作原则,成了赶都赶不走的铁杆顾客。杨延才说:“兑奖不跑第二趟的承诺,我一直都落在行动上,凡是在店里兑奖金额范围内的中奖彩票,只要顾客需求,我都会当场兑付。”

语言艺术是彩票营销实践中非常重要的一个环节。一声“祝您中奖”会让人感到格外舒服,还会收到不一样的效果。“有一次我碰上一个顾客,他买了一张大乐透8+2复式票,花费112元,结账时他坚持让我给他抹掉2元的零头。彩票是不能打折销售的,为了不得罪客人,我半开玩笑地说,好运不打折,才会得大奖。”最后,我们在笑声中愉快

地结束了这次投注。

用心服务 照顾好大家

去年欧洲杯期间,20256 竞彩店自发组织彩民集体看比赛。每天晚上,杨延才都召集彩友们来店里,一起聊天、喝酒、看比赛。虽然花费不小,但杨延才毫无怨言,“大家一听说要看球赛,精神头就上来了,都特别积极。我作为发起人,必须得照顾好大伙啊!”与此同时,彩民中奖的捷报频传。

关于经营体彩网点对自己有什么影响,杨延才笑着说:“自打网点开业后,我跟彩民的沟通特别多,就算不聊足球,也会闲话家常,性格开朗了不少,跟彩民有什么说什么,彩民也喜欢和我聊些他们自己的事情。虽然现在生活节奏比以前紧凑许多,网点销售也比较忙,但是能和这么多彩民成为朋友,我觉得辛苦点是值得的。”

20256 竞彩店经常营业到凌晨,下班时间不固定,但是早上9点准时开门。据杨延才介绍,因为网点附近有个菜市场,每天习惯早上买菜的人都会进店买几注彩票,把网点当成中转站歇歇脚,于是他就把网点早上开门的时间提前了。他说:“买菜的人路过体彩店,手上有零钱就想打几注彩票,要是能中奖就更好了,不仅能收获惊喜,还能帮我宣传网点,何乐而不为?”

潘的坚持,坚持每天做比赛推荐,坚持每天与彩民互动、讨论赛事,坚持每天营业到凌晨。

专业、理性、坚持,前两点很多业主都能做到,但是坚持就不那么容易了。小潘更看重坚持,他认为坚持是获得成功最重要的因素。

武汉朱江平

替“懒彩民”领百万足彩大奖

8月14日下午,武汉05424体彩网点业主朱江平来到湖北省体彩中心兑奖大厅,领取足彩14场胜负第17111期128万元大奖。据介绍,中奖者懒得来领奖,便委托朱江平代为领取。该网点竞猜氛围浓郁,这与朱江平的用心经营分不开。

朱江平出示的中奖彩票显示,8场单选、1场全包、5场双选,投入192元,共中得一等奖1注,二等奖7注,总奖金128万余元。

朱江平的年纪不大,比店里很多彩民都年轻,但是店里的彩民喜欢喊他“江哥”,这是大家对他的一种认可和尊重。

这几年,朱江平主动搞宣传推广,结识了一批铁杆彩民,店里每月的销售额都在五六十万元以上。

说起中奖彩民,朱江平介绍,他们是几年前认识的,该彩民上个月还中过一次10万元大奖。“他每期投入并不多,基本控制在300块钱以内,属于理性投注,细水长流的那种。这次的大奖他说懒得领,就委托我来领了。”

朱江平说,店里喜欢竞猜型游戏的彩民很多,大部分彩民习惯玩竞彩2串1,因为其好玩易中,中奖体验感好。“作为专业的球迷、彩民加彩票店业主,我一般推荐新彩民玩竞彩2串1。”

怀化李文杰

开业五个月销量破百万

位于湖南省怀化市安江镇的52443体彩投注站是一家开业不足一年的新网点,于2016年12月开业。在业主李文杰的用心经营下,该店的销量在五个月内就突破了100万元,在当地留下了一段自主创业成功的佳话。

李文杰是一个老彩民,精通竞彩游戏,经常在微信群推荐2串1、3串1,而且中奖率极高,在当地彩民圈小有名气,也拥有一群忠实粉丝。有了自己培养出来的彩民群体,他便萌生了开一家体彩投注站、把爱好变成事业的想法。

李文杰的干劲十足,每天早上8点半准时开门,周末通

常凌晨1点才能下班。遇到新手彩民,他便为其介绍体育彩票的各类游戏,耐心讲解玩法规则,顺便再告诉他们如何使用湖南体彩官方微信看开奖结果。细心周到的服务,再加上精准的赛事推荐,吸引不少彩民慕名前来,店内人气与日俱增。

第一个月,该店销量达到10万余元,第二个月和第三个月的销量更是节节高升,开业仅五个月,销量便已突破百万元,轰动了全市。

52443投注站能够取得如此大的成功,与业主的用心经营分不开,用李文杰的话说:“把它当梦想,自然就有干劲,只要努力了,成功就是水到渠成。”

●时评

坚持有多难

■艾禾

有个朋友开滴滴认证专车,公司在着装、服务等方面有相关要求,其中包括使用四句文明用语。一开始,这位朋友并没把这四句话当回事,有时候想起来就说,想不起来就算了。没过多久,神访客人驾到,由于未按要求使用文明用语,被扣掉9分,并且接到书面通知,如果下次神访未按相关流程服务,将取消认证专车资格。

许多司机和乘客都认为,只要安全到达目的地就行了,说不说那四句话无所谓。滴滴公司坚持要求认证专车司机使用四句文明用语,展示的是公司的形象和品牌价值,它来源于每一个司机的坚持。

体彩销售也是服务行业,

坚持同样重要。西宁的杨延才坚持学习,从球盲成长为一个可以为彩友推荐比赛的竞彩专家;嘉兴的小潘,坚持每天做比赛推荐,坚持每天与彩民互动、坚持每天营业到凌晨;怀化的李文杰坚持每天8点半开门营业,送走最后一位彩民才关门。

这些事做一次容易,或者偶尔做做也不难,难的是天天如此。每天早上八点或九点准时开门,让遑早的客人能歇脚购彩;每天在微信群里推荐比赛,方便彩民参考;准备足够的资金,让中奖者能随时兑奖……

体彩销售人员坚持每天做这些事,就会习惯成自然,或许就能有意想不到的收获。