

热心公益 钻研业务 提升销量

## 女销售者为体彩行业添风采

在体彩业主、销售员中,有很大一部分是女性。本报2017年以来报道过的女性体彩销售者就取得了突出的成绩,比如:山东业主王秀玲,她的网点年销量超过1000万元;内蒙古业主臧凤丽创立公益志愿者协会,已帮助80多个家庭;湖北业主何贤等努力学习,成为竞彩专家。她们敬业奉献、服务彩民,为体彩行业添了风采。

■专题撰稿 记者于彤

## 她们利用业余时间作公益

在体彩销售人员中,有很多热心公益,她们不仅在自己的店内做好事,也把好事做到了店外,展示了体彩销售者的精神风貌。

臧凤丽是内蒙古赤峰市林西县的一名体彩业主,从事体彩销售工作15年。2016年,她和部分爱心人士共同创立了“林西县爱心公益志愿者协会”。他们多次走访统部、毡铺、新城子、林西镇周边地区,为需要帮助的贫困儿童、失学儿童提供一对一的帮扶活动。该协会成立以来,臧凤丽和其他志愿者共走访了86户家庭,累计募集善款数万元。臧凤丽和她的伙伴们在贫困群体和爱心人士之间搭起一座桥,让更多人的爱心得到了释放,也让更多需要帮助的人得到了帮助。

浙江杭州08020体彩网点销售员姚利芳是个热心人,在余杭区慈善总会举办的“2017年爱心厨房公益服务感恩答谢会”上,她被授予“爱心积极分子”称号。三年前,她看到一个叫“爱心



臧凤丽和她帮扶的孩子

厨房”的公益组织,免费为像环卫工人这样的城市一线服务人员以及弱势群体提供早餐。于是,她加入了进去。三年来,她几乎每天都利用上班前的一段时

间去为环卫工人等群体免费做早餐。她说:“其实这些都不算什么,我只是利用一点自己的空闲时间而已。”

湖北孝感体彩业主白莉的90004网点是孝感市第一批传统彩票店,该店此前由她的爱人经营,爱人出车祸后,白莉才开始接手经营工作。她不仅很快就把月销量从几万元做到了40万元,还积极加入孝感义工组织,尽量挤出时间参加义工活动。她说:“我做义工只是想用一己之力回报社会,哪怕只是陪伴孤独老人聊聊天、为福利院的老人做顿饭、节假日在公共场所维持秩序等。”

浙江温州35099体彩网点业主谢女士于2017年夏天加入“文明窗口”行动,她在店里设了便民箱。她主动为路上送上凉开水和解暑药,还为一些女士送上太阳伞。此外,她还购置了夏季常用药品,配了两副不同度数的老花眼镜供彩民使用。虽说这个便民箱里的物件都很普通,却件件透着谢女士的细心和热心。

## 她们把自己“逼”成业务高手

在不少人的传统印象中,竞彩玩得好、销得好的多是男性,不过,有部分女性竞彩网点业主也取得了成功。她们从零学起,努力钻研业务知识,把自己“逼”成一个竞彩专家,为彩民提供推荐,帮助彩民提高回报率。

湖北鄂州30113网点业主何贤与连续三年获得全国竞彩网点明星业主称号的龙书勋被称为鄂州体彩的“一龙一凤”。两年前,何贤放弃教师的工作开起竞彩店。旗袍是何贤的标志性装束,每天早上她会准时开门,备好零食、水果和茶水。何贤喜欢思考,乐于钻研,对体彩的多种玩法都愿意花力气去学习。例如店里最畅销的竞彩和高频玩法,她都有研究。“就拿竞彩来说,我不断向专业的同行学习,向专业的彩民学习。现在,我每天都研究竞彩赛事,提前做好功课,彩民朋友向我咨询的时候,我就能拿出比较专业的推荐和参考资料。”在销售过程中,会遇到一些“贪心”的多串彩民,何贤就以2

串1的中奖实例,结合专业知识,向他们推荐低串玩法,尽管奖金不高,但积少成多,彩民赚到钱了,自然就会信任她,信任这种玩法。

山东枣庄09048投注站站长石慧,在从事体彩销售之前打过零工,在厂矿企业干过会计。8年前,她接触到体育彩票,“了解到体育彩票是一项造福于民的公益事业后,我决定开一家体彩投注站。”8年来,石慧的体彩店经营状况越来越好,其中竞彩销售最为突出,“石姐竞彩”的口碑已经树立起来。在该店的众多彩民中,有位年逾古稀的老人,她的兴趣是购买竞彩2串1。两年前,老人因躲雨进入她的体彩店,看到三五个彩民围在一起讨论2串1,也凑上前看个热闹。石慧给老人递上一杯热水,请她坐下休息,见老人对2串1感兴趣,便与她聊起竞彩。自此,这位老人和石慧结下缘分,几乎每天都要打几单,石慧和老人不仅交流体彩,也时常拉拉家常,关系处得相当融洽。

## 她们为自己和家庭创造更多财富

在体彩销售人员中,有的是下岗职工,有的是刚毕业的大学生,有的是全职妈妈,她们自主创业销售体彩,不仅让自己的人生更有价值,也为家人创造了更多财富。

山东淄博07060体彩网点业主王秀玲曾经是一名下岗职工,经营体彩投注站7年,销售额从最初的月销量5万元到现在的年销量1000万元。她荣获张店区优秀投注站、淄博市十佳投注站、全国优秀竞彩网点业主等一系列荣誉。王秀玲认为,自己经营体彩网点并没有什么独门秘籍,“尽量把服务做到位,热情多一点,细心一点。”在销售过程中,根据彩民的不同需求,王秀玲帮助他们选择适合自己的玩法。这些细心周到的服务和良好的销售技巧,不但赢得了彩民的心,更使得网点的销量节节攀升,她的收益自然也在不断提高。她说:“我爱这份事业,要用心经营它,这就是我的经营之道。”

青海90后大学毕业生杨阳妃子自主创业开体彩投注站,仅半年时间便实现月均销量30万元,月收入超过2万元,跨入“金领”行列,令同学们羡慕不已。作为一名体彩新人,杨阳妃子边干边学,一边积极参加省中心举办的各种培训,一边主动向朋友、

彩民请教。她很快便理解、掌握了各种体彩知识和技能,并且有了自己的感悟。在她看来,销售彩票“天时、地利”固然重要,但是优质的服务更重要的,所以“人和”才是制胜的法宝。在不断提高服务水平的时候,她还自掏腰包,感谢支持自己的彩民朋友。她根据不同时段、不同彩民群体制订了营销方案,如每逢节假日推出“当天购彩送大乐透一注”等活动。在彩民的支持下,杨阳妃子的20024体彩店销量不断提升,她也感受到了创业成功的喜悦。

山东德州20005体彩投注

站站长满立云曾经是一位全职妈妈,孩子长大后,她开始思索干点什么,2000年,属于她的20005投注站开业了。18年的坚守和努力,让她完成了从全职妈妈到五星级销售师的华丽蜕变,网点年度销量突破了700万元,成为德州市经营时间最久、名声最大、销量最稳定的网点之一,先后荣获全国体彩优秀销售网点、山东省百优投注站等称号。满立云感恩体彩给了她再就业的机会,让她实现了自己的人生价值。她说:“让彩民感受到快乐是对我作为一名体彩人最大的褒奖。”



王秀玲



旗袍是何贤的“工作服”

●时评

## 亲和力是“她们”的优势

■艾禾

作为一名销售人员,亲和力显得特别重要。你的产品再好,如果顾客不认可销售员,产品也很难卖出去。在这方面,女性有着得天独厚的优势。

福建省龙岩70239体彩网点位于江边,老年人喜欢在这里健身运动,不过周边没有供老人们休息的室内场所。该网点业主黄女士总是为老人们沏好茶水并配以茶点,顾客不多的时候,她还会陪着老人们聊天。时间长了,老人们都把这里当作锻炼之余的休息场所,慢慢也对体彩产生了兴趣,时不时地打上几注碰碰运气。

在湖北恩施鹤峰县步行街广场做户外销售的韦荣萍,凭

着自己的努力,盘活了这个顶呱呱户外卖场。她是个热心人,和很多顾客成了朋友,其中一个顾客的孩子和她的孩子在同一所学校读书,碰上顾客忙的时候,她会帮忙把孩子一起接回来。经营小卖场3年,她将小卖场变成了友谊的交流地。

青海西宁业主姜玉兰退休后干起体彩销售工作,她每天早出晚归,在人们上班前便开门,晚上十点后下班,方便大家购彩。她还尽可能把开奖号码写得大一些,方便像她一样上了年纪的彩民查看。

亲和力让这些女性体彩销售员得到更多的认可与信任,也为她们带来更多顾客与财富。