

努力提高业务水平 热心公益事业

# 三位体彩销售者用个人所长服务大众

河北体彩业主崔晓月经营的04101网点多次获得国家级、省级优秀网点荣誉,她的网点没有销售淡季,她也乐于分享自己的销售经验;江苏体彩销售员顾为凤努力钻研业务,研究出一套选号方法,得到彩民的信任;浙江体彩销售员黄志英在做好体彩销售工作的同时,热心公益事业,把网点打造成志愿者服务驿站。三位体彩销售人员用自己的所长服务大众,传递的是体彩从业者的正能量。 ■专题整理 艾禾

## 河北崔晓月:体彩销售亮四招

河北省盐山县04101体彩专营店的销量在沧州市名列前茅,多次被国家、省体彩中心授予优秀销售网点荣誉称号。该网点业主崔晓月被彩民称为“彩票姐”,在盐山及周边的孟村、海兴县,提起“彩票姐”崔晓月,业界人士和彩民朋友无不为其竖起大拇指。崔晓月是一个乐于分享的人,她分享了自己销售体彩的四个“招数”。

### 招数一:构筑温馨空间

所谓的“温馨空间”就是门店布置要精心设计,物品排列要整洁有序,售彩环境要体现人文理念。

在彩票市场日益竞争激烈的情况下,无论是销售旺季或销售淡季,崔晓月构筑的“温馨空间”影响和激发购彩者的投注热情,体彩专营店一年四季都能够保持一定额度的销售业绩。

### 招数二:编织销售网络

所有的彩票网点销售员,不应该成为竞争对手,而应该成为为国家公益事业筹措资金、共同编织梦想的朋友。

正是基于这样一种理念,崔晓月在盐山及周边县市的体彩销售员中间,第一个建立了微信群,最大限度利用网络平台,及时传播销售信息和销售经验。

## 江苏顾为凤:彩民就是我的“充电器”

2005年,当顾为凤从盐城来到南京的时候,怎么也不会想到从此以后自己的事业就和体彩两个字紧密联系在一起,更不会想到如今体彩已经融入到自己的生命里,无法割舍。“我把体彩看成我人生中最大的乐趣和最重要的事去完成。”顾为凤用朴素的语言表达了她的人生追求。她把彩民看作自己的“充电器”,只要彩民进店购彩,她就好像充满了电。

### 勤勤恳恳做事

“年轻的时候为了照顾家庭,没有做什么事情,是体彩给了我做事业的机会和平台。”顾女士已经58岁,目前在大明路77号新翠林的门口与传达室共用一处,经营着一家体彩网点。虽然01030体彩网点门头并不起眼而且略显简陋,但却是周边彩民最爱去的地方。“要想彩民支持你,就必须要对彩民全心付出。”顾女士说。

有个小伙子几乎天天都要来,有一位住在四方村的老师隔



崔晓月

### 招数三:打造舆论氛围

体彩玩法不同,奖金额度也不同,投注站无论中出大奖、小奖,都要及时发往微信群和朋友圈。

崔晓月通过短视频直播的形式更加及时直接地进行宣传,只有这样才能让购彩者觉得幸运之神就在每个人的身边。这样的视频传播模式,在一定程度上激发了购彩者的参与热情,使得更多人能够共同体验购彩的乐趣。

### 招数四:体现人性关怀

作为一名体彩销售人员,必

须诚实友善,学会微笑,向购彩者诠释笑容的真挚。心态平和、语言和藹可亲,微笑迎宾、售彩快捷准确,用心感动购彩者。销售人员的眼神自始至终要和购彩者保持友善接触,当购彩者长时间凝视某种玩法时,继而将视线转向你的时候,目光相遇之时是某种需求的探寻也是最佳销售时机。

无论购彩者在社会、单位、家庭遇到什么烦心事,一走进崔晓月的体彩专营店,就会立刻“更新”另一种心情。“更新”的这种心情是欢乐的、愉悦的、美丽的。购彩者被崔晓月发自内心的微笑和亲和力所感染。

三岔五也要来看看她,还有一位80多岁的老彩民,每到夏天都会送西瓜给顾女士。前年年底一次上班路上,顾女士遭遇车祸腰被撞伤,躺在床上达半年之久,休息期间,她一直都没有忘记彩民,经常通过电话、信息和他们保持联系,尽管现在睡觉、行动还是非常困难,但是她每天依然准时上班,为的就是那些记着她的彩民。

### 认认真真钻研

尽管现在彩民可以通过多种渠道查到各式各样的走势图,但是顾女士用起来最方便最顺手的,还是自己的手抄本。在店里的书桌抽屉和家里的书柜里,有一摞一摞的笔记本和软面抄,上面密密麻麻地记录着她的体彩“功课”。对数字非常敏感的她还研究出一套跳码选号法。2015年,她参加了大乐透技法演讲,深得彩民和评委的认同。

顾女士还有一套中奖珍藏本,上面粘贴着经过自己推荐中

奖的彩票复印件,述说着顾女士的“赫赫战绩”。让顾女士印象最深的是一位彩民按照她的推荐,连续25天累计中奖超过100万元。在顾女士的手机里,还收藏着自己去年推荐的一期大乐透号码,中了三等奖(4+2)。

### 踏踏实实做人

“我对你百分之百信任。”不管是之前在超市销售体彩,还是目前在01030体彩网点做销售员,两位业主都对顾为凤说过这句话,让顾女士颇为自豪。诚信经营是顾女士恪守的底线。别人买了好几本即开票,请顾女士帮着一起刮,哪怕不在当面,但凡只要有中奖的,她从来都如实告知,这样的事情还有很多。

“都说体彩销售很辛苦,可是我一点都不觉得累,只要看到彩民进店购彩我就觉得自己好像充满了电。”顾女士表示,自己最崇拜的人是江苏体彩业主邓闽江,她把全身心都投入到了体彩事业中,自己还要不断向她学习。

## 浙江黄志英:打造体彩志愿服务驿站

她是一位普通的体彩销售员,也是一位公益活动的组织者;她让网点成为志愿者服务驿站,凝聚社会力量参与志愿服务;她以实际行动践行“公益体彩,乐善人生”的理念,传递社会正能量。她就是浙江金华56531体彩网点销售员黄志英。她在兢兢业业工作保证网点销量稳定增长的同时,还一直坚持作公益,赢得了彩民和同行的好评。

### 热心公益传递正能量

2011年,黄志英成为一名体彩销售员,在业主的帮助下,她逐渐熟悉体彩的各种玩法。在深入了解体彩后,体彩的公益属性更让她产生了归属感:这是值得为之奋斗的事业。

彩民们发现了销售点不但有定期的公益宣传,网点旁边还多了一只专门回收旧衣物的“熊猫箱”,甚至办起了急救培训公益活动。

“销售点在婺江边,有不少市民在江边散步,我就想到宣传急救常识,万一有危险,市民们也不至于手忙脚乱。”黄志英说。她邀请了金华市金东区红十字会志愿急救培训师董志富前来培训,在网点举行了两场急救培训活动,不但吸引了彩

民积极参与,不少路人也驻足观看,活动获得了不少彩民的点赞。

### 网点成为公益大本营

2016年,黄志英来到金华56531网点,有了之前体彩销售的经验,她申请将网点挂牌为志愿者服务驿站。

同年8月,流动献血车开到56531网点门口,由黄志英牵头的一场大型公益活动在网点举行。金华志愿者协会、仁爱医院、金华血站的志愿者来到现场,宣讲无偿献血、捐赠造血干细胞,还有免费理发、酵素制作及宣传、旧衣回收、急救培训、家电维修、废物利用等活动。

### 微小力量播撒公益火种

“不少彩民知道我们举办公益活动,都主动要求参加。”黄志英说,志愿服务队会定期发起关爱抗战老兵的活动。

这些年,黄志英所在的志愿者服务队从开始的30多人增长到目前的123人,活跃在宣传急救知识、便民服务、看望老人等一系列公益战线上。她以实际行动传递“公益体彩,乐善人生”的理念,同时她的公益之举也带动了更多的体彩人投身社会正能量的传递。



黄志英经常在网点办公益活动

### ●时评

## 做个有眼力见儿的销售者

艾禾

作为消费者,可能很多人都遇到过这样的销售人员——热情得有些过头,可是他(她)提供的服务并不是你想要的。用北京话说就是没有眼力见儿。彩民也是消费者,他们也需要销售人员提供高品质的服务,而不是盲目热情的服务。

那么,什么才是高品质的服务呢?

河北体彩业主崔晓月认为,销售人员的眼神自始至终要和购彩者保持友善接触,当购彩者长时间凝视某种玩法时,继而将视线转向销售人员的时候,目光相遇之时是某种

需求的探寻也是最佳销售时机。注视彩民并在目光相遇时提供适时的服务,会让彩民感觉很舒服,这就是有眼力见儿。

举个相反的例子,我们在餐厅吃饭时,有时候举手示意需要服务员给个勺子或者纸巾,但是有些服务员甚至从你身边路过时连看都不看你一眼,根本无视你的需求,这就是没有眼力见儿。

对比中可见,有眼力见儿的服务和没有眼力见儿的服务给消费者带来的感受差距很大。有时候,多看一眼、多问一句,不仅能让消费者感觉被尊重,也能让销售者的利益最大化。