



编者按:2018年俄罗斯世界杯激战正酣。作为销售一线的竞彩店,成为了球迷和彩友看球、聊球、玩球的好去处。经营竞彩店,销售世界杯竞彩,您有何心得体会?世界杯期间,您的店里中了哪些大奖?有哪些有趣的事情发生……本版在世界杯期间推出竞彩店专访系列,欢迎热爱竞彩、热爱足球的竞彩店业主加入。

北京昌平区 42011 网点李文启

“竞彩日销量是平时的 20 倍”

李文启是北京市 42011 体彩网点的店长,该店位于昌平区北环路方城市市场西 2 号。世界杯开始以来,该网点从环境整体布置到竞彩投注技巧等方面,为服务好球迷做好了充足的准备。世界杯开始以来,竞彩日销量是平时的 20 倍,增速迅猛。

《中国体彩报》:针对世界杯期间的竞彩销售,您做了哪些准备?

李文启:世界杯开始之前,店里就着手进行相应的布置,做预热准备。如,张贴海报、对阵表,悬挂足球、万国旗等营造氛围;开辟竞彩专区,配备笔记本电脑供彩友查询赛事资讯、研究投注方案;在微信群、朋友圈提前预告世界杯开幕

时间、赛事赛程;对店员进行竞彩知识培训,延长营业时间等。

感谢北京体彩中心帮我们安排的竞彩培训师蔡小坤。他基本上每周都会来店里,从设施配备、店面布置、宣传技巧到销售服务等给予全方位指导,每次都会为彩友现场讲解竞彩知识、提供投注方案等,对我们帮助很大。

《中国体彩报》:目前销售情况怎样?中奖情况怎样?

李文启:目前,竞彩日销量与之前相比,至少能提高 20 倍以上。这几天,大奖小奖不断,刚刚还点了毛豆花生、凉菜、啤酒,给昨天中奖的彩友们庆祝了下,大家都很开心。

《中国体彩报》:您有什么

经验与同行分享?

李文启:中奖是硬道理。只要我们的服务围绕这个中心开展准没错。

首先,要打造舒适的环境。现在天气热,空调、饮水机、茶几这些都是标配。彩友们在店里一待就是几小时,不能让他们受热受渴。

其次,设施齐全。除了电脑,我们还购买了很多杂志,供彩友查询、了解、查阅世界杯赛事,作投注参考。

再次,店里的所有销售人员都须熟悉竞彩知识,不仅能保证出票及时、准确,还能为竞彩小白做好讲解普及,还能与竞彩老彩友沟通交流做推荐。另外,对阵表



李文启

上数据及时添加,微信群朋友圈赛事、投注方案及时发布等,信息服务要同步。

我们店里有的铁杆彩友住处离这里差不多有 20 里地,但是买彩票只认我这里。

北京昌平区 42135 网点王德谦

“打造一流的体彩形象店”

王德谦经营的 42135 网点位于昌平体育馆北门,是昌平区的竞彩旗舰店。王德谦说,他非常注重环境的舒适度,配套设备如电脑、电视、空调、沙发、茶几,甚至灯具,他都尽量配置最好的。“贵宾室”般的环境,经过口碑相传,引得很多彩友进店购彩。

《中国体彩报》:针对世界杯期间的竞彩销售,您做了哪些准备?

王德谦:我们积极响应北京体彩中心的各项要求进行环境布置,海报、宣传册、对阵表等一应俱全。再就是积极参加北京体彩中心与昌平服务中心组织的相关培训,为彩友提供优质服务保障。

我这家店是昌平区的旗舰店,我有义务将店打造成一流的体彩形象店。当时店内装修时,我就非常注重舒适度,配套设备如电脑、电视、空调、沙发、茶几,甚至灯具,我都尽量配置最好的,绝不在这些方面压缩开支。平时也会做好维护,严格遵守《公共场所控制吸烟条例》,不允许彩友在店内抽烟等,给彩友提供舒适的环境。

我们还配备 3 名销售员,这样他们可以倒班轮休养精神,以最好的面貌、最旺盛的精力为彩友服务。

《中国体彩报》:世界杯期间,通过哪些方式拓展客户?

王德谦:因为店里环境好,几乎达到了贵宾室的待遇,所以



王德谦

口碑好。一传十,十传百,自然会有新彩友慕名而来。以前的核心彩友也会带来很多新伙伴。

我的店位于昌平体育馆内,有地理位置之便。这里有健身房、游泳馆,还经常开展篮球、羽毛球等赛事,健身的人、参赛的人很多。他们都是店里的潜在客户。

《中国体彩报》:您有什么经验与同行分享?

王德谦:我始终相信专业的人做专业的事。我请了一位具有丰富从业经验的销售员帮我打理。目前看来,她打理得很好。

我从事体育行业这么多年,深知体育锻炼对一个人的重要性,大而言之,深知体育事业对一个民族的重要性。同时,我也知道体育彩票“来之于民,用之于民”的宗旨,知道这些年体彩公益金一直在努力推动全民健身工程,支持各种体育赛事,为建设体育强国努力着。因此,能为体育彩票公益事业做点事情,也是我作为体育工作者的荣幸。

北京昌平区 42042 网点李双

“一天销量抵之前的一个月”

李双经营的 42042 网点位于昌平区回龙观龙禧二区 3 号楼。李双表示,世界杯期间,竞彩销量猛增,这是她没有想到的。她说,世界杯前,北京市体彩中心升级了出票系统、请了竞彩培训师到店指导,这两点对店内的竞彩销量提升帮助很大。

《中国体彩报》:针对世界杯期间的竞彩销售,您做了哪些准备?

李双:首先是改善环境,以前店里竞彩卖得不好,没意识到世界杯会给竞彩带来很大销量。北京体彩中心派的竞彩培训师蔡小坤来店里后,提了很多建议。结合他的建议,店内环境做了一系列优化。比如,店内进行分区,设为接待区、购彩区、竞彩区三个区域。三个区域都安装了显示屏,用于直播世界杯赛事,同时,门厅处还有一块显示屏面向店外,便于路过行人看直播。竞彩区安排在最里面,最安静,利于竞彩彩友专心研究投注方案。

还有很多细节,比如:尽可能详尽地把各种规则、技巧都打印装裱,上墙展示,方便彩友自行了解;专门安排销售员晚上值班,保证为彩友出票出到最后一秒钟;充分利用微信等社交工具,每天宣传、普及。

《中国体彩报》:通过哪些方式拓展彩民?目前销售情况怎

样?中奖情况怎样?

李双:营造竞彩气氛,引导彩友购买竞彩。经过一番布置,目前店内的竞彩氛围很浓厚,在视觉冲击下,很多不懂竞彩的小白都开始咨询竞彩玩法。这就做到了第一步。

第二步是耐心讲解,转化小白。前两天我嗓子都讲哑了,后来干脆把竞彩的规则、玩法等编辑成文字,保存在手机里。请咨询的彩友先加微信好友,然后我把编辑好的文字通过发给他们。这样既避免了一遍一遍重复讲解,也扩大了彩友基数。彩友还会再带彩友,滚雪球似的越来越多。

《中国体彩报》:今年世界杯期间,竞彩销量预计能达到多少?

李双:以前店里竞彩销量很惨淡,在竞彩培训师的帮助下,销量提升很快。现在一天的销量都抵得上之前一个月的销量了。世界杯期间销量预计能达到 50 万吧。

《中国体彩报》:关于今年世界杯销售形式,您有什么意见或建议?

李双:世界杯前,北京体彩中心升级了出票系统,帮我们开通了快捷键,这给我们提供了很多方便,非常好。

《中国体彩报》:您有什么经验与同行分享?



李双

李双:做任何事都要坚持,坚持才有收获。我 2015 年前进入彩票行业,从一家店做到现在的三家店。如果坚持不下来,就不会有现在的成果。

保持平常心,才能看到事物本来的样子。否则就会被眼前的困难吓到、迷惑。要相信办法总比困难多,不管遇到什么问题,以平常心应对就是了。

《中国体彩报》:您有什么心得与彩友分享?

李双:我一直倡导理性购彩。建议彩友们,每月玩彩票的钱以自己月收入的 10% 为上限,绝不能超过这个上限,不能影响到生活,娱乐为主。