

不断开店 提升销量

售体彩！他们赚钱更赚快乐

湖北的张逸凡和山东的李辉，他们把体彩销售事业做得风生水起，张逸凡开了十多家店，李辉在短时间内把月销量从10万元提升到100万元以上。通过销售体彩，他们不仅赚到了钱，更赚到了快乐。

张逸凡：黄石彩市“一块泥”

一直听说，湖北黄石体育彩票市场有一个传奇人物，开了十多家彩票店，光销售员就有二十多个。9月份下派黄石驻点工作时，我认识了这位并不平凡的张逸凡。在大冶雨润铜锣湾商场40282体彩网点，我见到张逸凡时，随行的黄石分中心工作人员介绍：“张逸凡太能折腾了，也舍得花钱搞网点建设，他的十多家彩票店装修业务就可以养活大冶市的一家小型广告公司。”互相交换联系方式，我发现他的微信名是：一块泥。

为什么叫“一块泥”呢？张逸凡说，一块泥，不起眼，就想着做人要低调，放低了姿态，扎扎实实做事，才能把一件事情做得更好。



张逸凡的网点

80后结缘体彩近十年

1981年出生的张逸凡，专科学医，毕业后先在医院实习了半年，后跟着朋友一起南下广州打工，在一家工厂上班半年，接着听从亲情的召唤，回到大冶开了一家精品店，日子也就这么如流水般一晃而过。

2009年，那时候张逸凡在自己的精品店里还兼营电话费便

民充值服务。有人在充话费的时候问他店里是否卖彩票，正在为精品店生意发愁的张逸凡，忽然灵光一现，可否增加销售体育彩票呢？

想到了就去做。张逸凡在网络上一搜索，很快就找到了湖北体彩黄石分中心的网点征召信息。打电话到分中心一问，才发现

开体彩店竟然是如此简单：不需要办理工商税务等手续，任何有正规营业场所的个体都可以向体彩中心申请。

2009年9月，属于张逸凡的第一家体彩店就在大冶粮食局旁开张营业了。人行体彩的同时，张逸凡立马把精品店转让了出去，开始了人生二次创业之旅。

员工月收入最高超过3万

一晃近十年过去了，张逸凡不仅对卖彩票不离不弃，还对开体彩店情有独钟，截至目前，他已经在大冶先后开了十多家彩票店。

让大家最感到纳闷的是，张逸凡一口气在雨润铜锣湾商场周围开了五家彩票店。张逸凡的解释是，雨润铜锣湾商场是大冶市最繁华的商场，人流量大，消费能力也跟不上，在商场四周开店，是

人从四方来，哪里都截客。比如，他在三楼开了一家彩票店，是因为三楼有休闲的场所，而买彩票也是一种休闲的方式。

雨润铜锣湾商场三楼有个占地面积200平方米的网吧，业主正是张逸凡。世界杯期间，网吧的一半面积被开辟出来用于看球赛，大厅不仅有幕投影机

所有体彩店里的帅哥靓妹都化身足球宝贝，齐聚体彩网吧。

“世界杯期间，张逸凡的体彩网吧最红火。免费看球赛，足彩任意买，啤酒随意喝。一个本来只能容纳100人的场地，每天都能来近200人。”店里的销售员说。

据了解，张逸凡的店员在世界杯期间底薪加提成，月收入过3万元的有好几个。

挖来“明星店员”做销售

张逸凡的彩票店里，资格最老的店员当属曹巍巍。问她是不是所有店里收入最高的？曹巍巍说不是，每个月收入最高的是她的“徒弟”柯乔。

柯乔？不错！正是柯乔！2016年《中国好声音》河北赛区冠军，曾在酒吧当过驻唱歌手，也曾经在河北经营过一家装饰公司，现在是张逸凡的彩票店里的王牌销售员之一。

张逸凡的彩票店目前在岗的

销售员有22人，两班倒。张逸凡说，22人中骨干店员要么是朋友推荐，要么是自己从别的行业“挖墙脚”挖过来的。

张逸凡说，彩票店走上了正轨后，招聘店员的事基本上放手给骨干店员们来做。新店员试用期7天，分别到骨干店员所在的店里各待一天。试用期结束，由7个店的师傅们投票决定新店员的去留。此举既考察新店员的沟通能力，也增强老店员的主人

翁意识。

问及对张逸凡的印象，店员们说了不少。大家都觉得他对员工们很好，不管是待遇还是福利，基本工资加提成，一视同仁，能者多劳，多劳多得。新员工到岗后，可免费领一部手机，然后就可以参加每月15日的集体出游。每月的15日，大部分门店关门歇业，员工们自己商量并决定出游目的地，每次大家都玩得很开心。

众人拾柴把体彩市场做大

“黄石体彩分中心对我工作非常支持。”张逸凡说，“分中心2017年整顿大冶市场时，不仅天天帮着‘挑毛病’促整改，还主动带我们到襄阳、天门、鄂州等地学习。到襄阳学习的时候最令人震撼，随便一台机器流水都是大几十万。”

回来后，张逸凡立马行动，针对性地学习、实践。不料，手下的一名最重要的销售员提出辞职单干，一下子把店里的老客户带走了不少。

“当时还在想是不是我哪一点没做好，后来我想通了，人各有志，人往高处走，水往低处流。”张逸凡说，“更何况，短时间来看，对

我的影响不小，但从长远来看，体彩从业者多了，竞彩氛围浓厚了，市场只会越做越大。”

也正是秉承这一理念，张逸凡不仅一如既往地支持选择单干创业的销售员，还将自己店里的好几个老彩民发展成了新业主，成了自己的“竞争对手”。（陈善宝）

李辉：月销量突破400万

位于山东省威海市乳山华联南门的17106体彩投注站，站长李辉虽然是一位知性漂亮的女孩，但是却被大家亲切地称为“老李”。她在乳山体彩知名度非常高，几乎无人不晓，聪明的头脑、爽朗的性格，说起话来中气十足、高亢洪亮。该网点今年8月份的销量突破了400万元。

李辉在两年前就想开一家体彩店，但是一直没有找到合适的店面。经过大概一年多的寻找，偶然的时机她成为17106网点的站长。经过一个月的装修，终于在2018年1月正式开始营业。在李辉接手17106网点之前，该网点的销量一直稳定在每年90万元左右，一直没有突破100万元，到世界杯前销量还是没有提上来。经过出去学习培训，李辉心中明朗了，想提升销量的其中一个妙招就是卖好竞彩。她随即抓紧时间充电，抓住世界杯的契机努力学习，之前一个月10万元的销量，一下子涨到100多万元，8月份更是突破了400万元。李辉自己被竞彩的强势增长势头惊到的同时，也更加坚定了要做好这个玩法的决心。

李辉是个有好胜心的人，自己不懂足球竞彩，就主动学习研究。慢慢地掌握了一些竞彩技巧，现在她每天都会制作一张赛事推荐表，列出当天热门焦点赛事的球队详细信息，包括比赛双方的胜率分析、球员状态、过往战绩等，确保给彩民推荐有理有据。除此之外，她也给彩民量身定制投注菜单。她直言：“有的人玩足彩就是为了增加看球乐趣，有的人注重胜负，所以一定要针对不同的彩民提供一对一的个

性化服务。”

硬件设施齐全，软性服务也是老李的一大特点。在做好基本规范的同时，李辉对彩民服务更是周到有加，她在店里购置了空调、风扇、饮用机，彩民无论有什么需求都能及时帮助解决。她常说：“管理员经常说我聪明，其实我就是坚定地按照体彩中心的要求做，做好了就简单了，我一直相信中心是为咱们投注站好。”

用心、诚信、开朗、健谈，这是老李的特征。在李辉身上，我们看到了体彩人独特的个人魅力。她常说：“干体彩赚到了钱，更重要的是赚到了快乐。我们从事的是公益事业，得到了尊重和价值的认可，很荣耀。体育彩票，我会一直干下去。”

（赵新 苏丽妮）



李辉

●时评

为什么培养“竞争对手”

■艾禾

湖北体彩业主张逸凡，经营体彩不到十年，却为自己培养了不少“竞争对手”。在他的影响和帮助下，他的部分员工和顾客也开起了体彩店，和他唱起了“对台戏”。张逸凡不仅不生气，而且还很高兴，他认为，体彩店多了，市场就会越做越大，从长远来看，大家都是体彩的受益者。

有人认为同行是冤家，教会徒弟饿死师傅……这不，体彩行业并非如此。各地体彩经常组织

销售人员去经营得比较好的网点学习，业主们也会毫无保留地分享自己的经营心得。把从其他网点学到的东西运用到自己网点的销售中，有助于网点提升服务质量、提升体彩销量。

短期看，培养“竞争对手”可能影响自己网点的销量，但从长远看，体彩网点多了，服务好了，有助于提升体彩的整体形象，而对于购彩者来说，购彩也会更加方便。看似是培养“竞争对手”，实则是为体彩事业作贡献，而自己也将从中受益。