

珍惜工作机会 热情服务彩民

三位销售员用坚持换业绩

青海的叶开源夫妇销售体彩11年,二人相互扶持,把小店搞得非常温馨;浙江的樊爱花销售体彩的时间更长,已达20年,她的坚守,为周边邻居带来一份幸运和一份信任。三位体彩销售员用坚持换来不错的销售业绩,也体现出自己的人生价值。

青海夫妻:11年起早贪黑

十月底的西宁,寒意渗透到了每个角落。清晨他刚出门,贴心的妻子就急忙拿了件衣服套在他的身上。屈指算起,作为青海较早一批接触体彩的业主之一,叶开源从2007年开体彩销售网点至今已有11个年头。11年来,夫妻俩起早贪黑、相互扶持,经营着这家温馨的夫妻店。

在叶开源和妻子的照料下,位于西宁市城中区南川西路西台市场的20221体彩销售网点多次荣获省优和市优称号,尤其是2017年,凭借多年的优秀成绩,叶开源的夫妻店还荣获国家体育总局体育彩票管理中心颁发的体彩大乐透上市十周年1000强优秀投注站称号。

多年的销售让叶开源夫妻俩积累了不少经验。



叶开源夫妇

● 营造良好销售氛围

在日常销售中,夫妻俩适时改进网点环境容貌,给彩友提供舒适的娱乐环境,同时免费提供茶水、小吃、电视、无线网、电脑等。在店内,随处(如台面、地面、沙发上)都有已刮开的即开票和近期11选5已开过奖的彩票,让进店的彩友随处能看到彩票;

他们还专门设置了各类游戏中奖展示区,展示所有在售票种,大额中奖票定期更新。除了在中奖展示区展示外,他们也经常把各种中奖彩票晒到朋友圈里,让朋友圈里的所有人都能感受到中奖的喜悦。这样一来,不少彩友、朋友推荐更多的人加入店里

的微信群,更有不少彩友直接到到店来试运气。

为了保证整包购买即开票客户的需要,20221体彩网点的即开票经常保持两万元到三万元的库存,订票也能做到票种多样化、新颖,对于好销的票种会突出重点,始终保证票种票量。

● 细分彩友精准服务

熟练的打票操作,丰富的彩票知识,让夫妻俩能从彩友购买的习惯、兴趣爱好等,为彩友提供精准周到的服务。对彩友提出的问题,能给予满意的解答。

由于长期用心经营,处处为彩友着想,夫妇俩和不少彩友成为了朋友,也让店里的销量有了很大的提高。具体到各类彩种的销售,夫妻俩为了不断提高销量,吸引更多彩友投注,花费了无数心血,潜心挖掘各种方法。

叶开源表示,彩票销售要热情待人,以真心、诚信和守信的态度为彩友服务。对待每一位购彩者,不论买多买少,都要热情相待。对于不同类型的彩友他们分别对待,这样既能满足彩友购

彩,又提升了网点的销量。

叶开源将彩友分为三种类型:理智型、冲动型、娱乐型。理智型彩友有很强的自主意识,通常投入资金固定,一般不需要太多语言引导;冲动型彩友,尤其是新彩友,虽然一次性投入较多,但购买次数较少,夫妻俩会耐心地告诉他们玩法,适当地介绍和引导,比如推荐奖金较高、可玩性较强的玩法,并及时提醒他们理性投注,帮助他们做短期计划投注等;相对于前两个类型,娱乐型彩友有足够好的心态和耐力,这是他们重点照顾的,如通过分享其他彩友中奖故事、介绍不同游戏玩法,让他们玩得更开心。遇到玩得尽兴忘记时间

的彩友,夫妻俩会耐心等他们尽兴才打烊下班。

当问道长时间在店里卖彩票,如何才能一直保持工作热情,更好地为彩友服务时,叶开源回答说:“彩票店从开业至今,一直都是我们夫妻俩在经营,因为怕耽误彩友买彩票,11年来除了过年,基本上没有停止过售票。“平时周末大家休息,我们要忙着为彩友打票。相比平常来说,节假日期间算是淡季,但我们也照样不能放松。放假了,谁都想和家人一起外出游玩,但我们必须像平时一样迎来送往每一位彩友。他们玩体彩作公益,他们开心了,我们也跟着高兴。”

● 抓住节点推广竞彩

世界杯、欧洲杯、五大联赛,都是推广竞彩游戏的重要节点。每到这些重要时节,店内的客流量都会大增,大手笔的、跟推荐的、看热闹的,都聚集在一起,好不热闹。

叶开源充分利用这些机会,争取省中心的支持和培训,凭借自己的稳扎稳打和诚信服务,仅今年世界杯短短一个月的时间就取得了50万多元的销售业

绩。一个月的世界杯让更多的人知道了体育彩票,认识了竞彩,感受到了它的魅力,紧接着最受老彩友青睐的五大联赛才是他们大显身手的时候。对叶开源来说,这个机会他自然不会放过。世界杯期间,他都会推荐五大联赛的魅力,不管是从购彩的长期规划来说,还是从竞彩的娱乐性来说,联赛才是王道。在他的影响下,不少世界杯期间认识的新

彩友也加入到了五大联赛竞猜的队伍中来,让联赛变成了新老彩友的最爱。

经过多年的摸爬滚打,在日新月异的市场竞争下,凭着“营造氛围、精准服务、营销推广”这三大招,叶开源的夫妻店销量节节攀升。他也越发信心满满:“只要用心经营,做好服务,练好内功,彩友会越来越多,我们的店一定会越来越好。”(苏仁君)

浙江牛嫂:20载风雨坚守

58岁的樊爱花,在浙江绍兴最热闹的商业街解放路上开体彩网点已经20年了。这位绍兴的首批体彩销售业主,不管岁月如何变迁,一直坚守着人世间最纯真、温暖的东西,坚守着体彩人诚信经营的理念,她用行动诠释了坚守的真正含义。

樊爱花经营的体彩店处于闹市区的一个小弄堂里,虽然只有5平方米,但是“麻雀虽小,五脏俱全”。别看它不显山露水,但来这里的购彩者却是络绎不绝,许多老客户都亲切地称她“牛嫂”。在解放路设点的20年里,她和周围的街坊居民都很熟,“我老公叫牛翔,所以大家叫我‘牛嫂’。”好不容易抽空坐下来,樊爱花笑着说。

谈起最初卖彩票的情形,牛嫂说虽然万事开头难,但辛勤付出终有回报,“结交了越来越多的朋友,特别是有的购彩者中奖后高兴地向我报喜,我特别开心。”

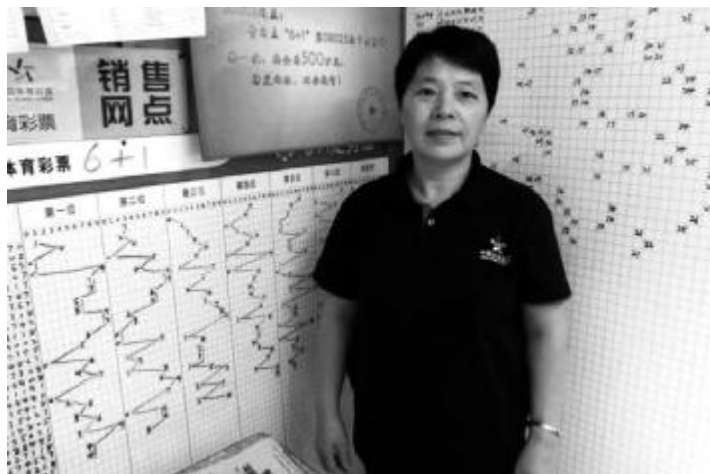
从无到有,风里来雨里去,艰苦创业,牛嫂始终不忘初心,伴随

体彩一起成长。至今,很多当年体彩的老物料、老海报,牛嫂都不舍得扔掉,珍藏在家里。

体彩行业不同于别的行业,除春节外全年无休,但牛嫂无怨无悔,每天都调整好自己的状态,全身心投入到工作中去。樊爱花的坚守,还体现在“用心服务、诚信经营”上。对老购彩者,她泡茶闲话家常,亲如一家;对新购彩者,她耐心讲解推介。炎炎夏日,她为到店购彩者送上茶水;对于沿路的环卫工人,她提供纳凉场地;对问路的外地游客,她总是耐心地指路;对于购彩者遗落在她店里的贵重物品,她从不心存贪念,定能完璧归赵。

经常会有购彩者把中奖彩票不小心当做废纸扔掉,细心的牛嫂从垃圾堆里“救”回不少中奖彩票并物归原主,这里面有些奖金金额在千元以上。“诚信经营是我开店的立身之本,买彩票的都是街坊邻居,我怎么能昧了良心,贪这笔钱呢?”牛嫂说得很坚定。

(陈学东 黄思雨)



牛嫂樊爱花

● 时评

体彩店怎能成“地标”?

■ 艾禾

网络时代瞬息万变,一不留神街上的哪家店或许就换了主人,这是一个很普遍的现象。在一条街生存10年甚至20年的店,堪称这条街的“地标”性建筑。体育彩票在全国统一上市发行超过24年,在全国各地,不乏开业10余年甚至20年的老店,这些店的业主们通过自己不断的努力,成为或正在成为那条街的“地标”。

举例来说,天安门广场、人民大会堂、鸟巢等,都是北京的地标,这些建筑不仅具有独特的外观,还具有一定的文化影响力,并且见证了北京市的发展历程,是国内外游客“打卡”的地方,也是

当地市民参与文化和体育活动的重要场所。

有些体彩网点成为所在街道的地标,一是因为它存在时间长,有的开业经营已超过20年,像位于浙江绍兴解放路上樊爱花的网点,她热情服务、诚信经营,成为生活在那条街上的居民们不可缺少的一个落脚点;二是因为它兼具很多服务功能,如今的竞彩店宽敞明亮,提供宽带、饮水等服务,为人们聚会提供了便利,成为附近居民的一个服务站。

体彩网点要想成为一条街的“地标”,环境优美、设施齐全、诚信经营、热情服务等都是必不可少的条件。