

努力钻研业务 和购彩者做朋友

两个80后 销售竞彩有一套

在全国的体彩销售业主中,有一大批80后乃至90后,他们年轻有活力,善于接受新鲜事物。浙江的黄克忠和江苏的周欣都是80后,他们开体彩店已有七八年的时间,他们发自内心地爱足球、爱竞彩,努力钻研业务知识,与购彩者做朋友。他们赢得了彩友的信任,也把自己的体彩店经营得有声有色。

■专题整理 艾禾

浙江黄克忠:明星级体彩营销达人

在浙江省温州市永嘉桥头镇康乐路86号,有一家彩民们很喜欢去的竞彩店。这里常常高朋满座,大家一起看球、研究竞彩,好不热闹。彩民们说,这里环境整洁,坐店里讨论研究很舒坦;还说,这里服务热情,饮料、啤酒免费喝,还有好茶相待;更有人说,这里的店主帅气有才,同样热衷足球,每天都会有投注推荐。

这家好评如潮的竞彩店的店主叫黄克忠,是个80后,称得上是位体彩营销达人。开店7年来,所获荣誉多多,2015年他被评为“全国竞彩明星业主”,2016年他荣获“全国竞彩优秀业主”以及“省级竞彩培训师”称号,他经营的29001竞彩店曾连续3年被评为“五星级”。

精研足彩 成为彩民竞猜智囊

黄克忠从小就是个体育迷,尤其热爱足球、篮球。在23岁之前,他经营过服装店,做过皮具生意,就是从来没有和体育有过交集。2011年的一天,他偶然得知足球比赛也可以投注,一下子便来了兴趣,有了开竞彩店的想法。他觉得这个行业发展前景不错,又跟体育相关,自己也感兴趣,于是说干就干。

同年3月,黄克忠的竞彩店开业了,坐落在桥头镇工业区附近的小屋成了他大展拳脚的舞台。当时,这个店算镇里较偏僻的位置,但7年间,黄克忠的店面扩大了一倍,越开越兴旺,现在每天人来人往,他也拥有了一批忠实的彩民朋友。

最初开体彩店时,黄克忠对体彩知识一窍不通。“喜欢足球和懂竞彩是两回事,我要掌握竞彩投注技巧,熟悉竞彩玩法才能和彩民沟通。我就上网研究,看专家推荐,研究竞彩足球的赔率和盘口,慢慢学会自己分析,做

用心经营 贴心服务聚人气

在黄克忠看来,经营竞彩店最重要的就是人气。人气如何聚?靠的是贴心的服务。

“买彩票也是买心情,在这里买,很高兴。”湖南人胡先生说,他住的地方离这里不算近,也去过很多竞彩店,但最喜欢的还是这里,黄克忠会主动以茶水待客,十分热情。

黄克忠的上班时间和足球、篮球比赛同步,每天上午9时开门,晚上将近11时才下班,周末



黄克忠



作为省足彩培训师,黄克忠为新网点业主进行培训

好赛事推荐。”经过多年摸索,黄克忠成了竞彩的行家里手,欧洲五大联赛中特别擅长竞猜德甲和西甲。

在大部分时间里,黄克忠在他的店里和顾客一起看比赛、讨论彩票。每天,黄克忠都会把推荐的赛事及重点赛事贴在店内明显的位置,还会贴出一张“业

主推荐”,同时,他还把自己的推荐方案发到微信朋友圈里,供大家研判。为此,他自己先做足功课,“我会事先了解球队的情况,这样推荐的比赛也会更有把握。”除了推荐,黄克忠自己每期也会购买100元左右的足彩任选9场,给彩民做参考,与彩民共同体验足球竞猜带来的乐趣。

从永嘉桥头到温州市区,来回两个小时左右,有些人会嫌麻烦。”黄克忠说,只要在他店里中的奖,他可以先代付奖金,然后自己再拿彩票到市体彩中心兑奖,他最高单笔垫付过12万元。黄克忠还有替彩民到杭州,去省体彩中心代领33万元足彩奖金的经历,让中奖彩民感激不已。

“干一行爱一行,不让人生留遗憾”,这是黄克忠的人生格言。他是这样说的,也是这样做的。

从永嘉桥头到温州市区,来回两个小时左右,有些人会嫌麻烦。”黄克忠说,只要在他店里中的奖,他可以先代付奖金,然后自己再拿彩票到市体彩中心兑奖,他最高单笔垫付过12万元。黄克忠还有替彩民到杭州,去省体彩中心代领33万元足彩奖金的经历,让中奖彩民感激不已。

“干一行爱一行,不让人生留遗憾”,这是黄克忠的人生格言。他是这样说的,也是这样做的。

江苏周欣:要做竞彩“百事通”

在如今的体彩销售业主中,有着一大批80后。他们年轻、有活力、专业水平高,是竞彩销售队伍中的生力军。位于江苏省镇江市润州花园对面的11207体彩旗舰店业主周欣就是其中一员,他努力钻研竞彩投注和销售方法,被喻为竞彩“百事通”。

一定要亲力亲为

因为对足球运动的热爱,周欣把目光投向了竞彩,选择开一家体彩旗舰店,走上自己的创业之路,在工作中他凡事都要亲力亲为。2010年下半年,周欣的11207体彩旗舰店开业了,刚经历2010年南非世界杯的热潮,周欣信心满满,对竞彩销售充满了期待。但是,刚步入社会,对店面营销缺乏经验,竞彩销售并没有他想像得那样火爆,有那么一段时间,周欣的心情很低落。这时候,镇江体彩中心和他的家人给予他很大的支持。

镇江体彩中心工作人员帮助他调整营销方法,培训业务知识,家人分时段在店中帮助他进行销售。通过不懈努力,网点的人气有了较大的提升。在这个过程中,周欣也对竞彩销售有了更为深刻的了解。他说:“做好体彩店,不仅要专业,而且一定要亲力亲为。”

打造氛围不可少

走进整洁敞亮的11207竞彩旗舰店,30平方米的空间布置得紧致有序,青春活力的气息扑面而来,点缀其中的足球和球衣等装饰品让人惊

喜不已。更让人深感周欣的用心,每次大型赛事、活动,他都会第一时间在店内外张贴活动海报,布置横幅、彩旗等,发放活动DM单、解释活动内容。

看球自然离不开啤酒,2016年法国欧洲杯,11207体彩旗舰店推出了购彩啤酒畅饮活动,让大家尽情享受足球带来的快乐;2018年俄罗斯世界杯,还是一群老客户,大家聚在店里,买彩、看球,一起喝酒宵夜,很是惬意。

保证回报率才能长久

大家喜欢11207旗舰店,除了够专业、服务好、氛围好外,还有一个更重要的原因——高回报率。目前,店里购彩者的回报率基本保持在80%左右。

“要引导购彩者有一个合理健康的投注观念,最好的方法就是低关投注,一旦遇到进行高关投注的,我一定会劝一下。我常常和他们说,你彩票上显示的中奖奖金再多,中不了就拿不到,像投注100元中200元的场次,第二天大概率是你拿到200奖金,如果是用100元博10万元奖金,很有可能一觉睡醒发现自己损失了100元。”

在周欣看来,购彩者可以在自己研究了6场或者8场比赛中选择2场或者3场比赛最为合适。“投注3场也可以,想要更求稳的话还可以打容错。”周欣最常推荐给客户的投注方式就是2串1和3串4,最多也就是4串5。

●时评

体彩销售人员日趋年轻化

■艾禾

曾经,体彩销售人员多为年龄偏大者,有的是下岗人员,有的是退休人员。不过,随着竞彩等游戏的上市销售,一大批年轻人进入体彩销售人员队伍。他们年轻、容易接受新鲜事物、头脑灵活,能够更快地适应体彩销售工作。

本期介绍的两位体彩销售业主都是80后,虽然年龄不大,但是销售体彩已经有七八年的时间,也就是说,他们在三十岁上下的时候就进入体彩行业了。

体彩行业销售时间长、休

息时间少,长时间在店里服务彩民,需要更多耐心,这对于二三十岁的年轻人来说,不是一件容易的事。随着竞彩等游戏的开售,对销售人员的要求也随之提高,很多年轻人尤其是球迷因个人爱好加入体彩销售行业。进入这个行业后,他们慢慢适应了体彩销售的节奏,努力钻研竞彩投注技巧,为购彩者提供有价值的服务,在店里营造出较好的销售氛围。

体彩销售人员年轻化,对于体彩行业来说是一件好事,可以吸引更多年轻人加入购彩者队伍,让体彩行业更具朝气。