

自学与交流相结合

体彩销售者注重提升职业素养

作为一名体彩销售人员,需要不断提高职业素养,以便更好地服务购彩者。福建、江苏的两位体彩业主勤勉好学,不断提升自身的业务水平;宁夏体彩为销售人员举办技能比武活动,让大家在比拼中交流学习,以达到提高职业素养的目的。

■专题整理 艾禾

宁夏举办竞彩业务技能大比武

近日,宁夏体彩中心第一党支部联合银川南区分中心开展面向辖区竞彩销售网点的业务技能大比武活动。

活动前期,体彩中心第一党支部召开了动员大会。按照《“技能大比武 岗位展风采”主题党日暨银川南区分中心竞彩业务大比武活动方案》等文件,公布技能大比武活动方案,成立活动小组,明确职责和分工。

本次大比武活动分为竞彩业务知识竞赛和终端机操作竞赛两个环节。其中竞彩业务知识竞赛分别由兴庆区、金凤区、西夏区和永宁县的竞彩业主组队参加。这些业主都是前期经过培训、考试挑选出来的精英业主代表。赛场上,大家奋勇争先,充分展示了自己的业务专长,发挥了自己的业务水平。四支代表队比分交替上升,竞争十分激烈,经过必答和抢答的多轮竞赛,金凤区代表队暂时领先。

在终端机操作竞赛环节,比



竞彩业务技能大比武进行中

的是业主终端机打票速度和准确度,这项内容考验参赛选手在日常销售过程中对终端机熟练操作的掌握程度。经过两轮捉对厮杀,兴庆区代表队以用时最少、出票准确率最高而胜出。

最终,按照竞赛规则,兴庆区代表队以总成绩 240 分获得大比武活动冠军,金凤区代表队获得亚军,西夏区代表队获得第三名,永宁县代表队获得第四名。宁夏体彩中心领导为获奖选手颁奖并合影留念。

本次大比武活动是对销售网点从业人员竞彩业务技能的一次全面检验,也是对广大从业人员风采的一次充分展示。随着构建“负责任的、可信赖的、健康持续发展的国家公益彩票”这一理念的不断深入、强化,体育彩票事业的发展迫切需要一支作风优良、业务精湛、服务完善、诚实守信的优秀销售人员队伍。甘肃体彩开展业务技能大比武活动是提升职业技能水平,树立行业标兵的重要举措。

江苏业主换位思考服务购彩者

走进位于江苏省苏州桐泾南路的 05542 体彩网点,干净整洁的环境让人眼前一亮,是标准的体彩旗舰店模样。靠着两侧墙壁摆放的电脑前,正坐着几位研究彩票的购彩者,隔三岔五就有人前来购彩。该网点经营得风生水起,一路走来,业主姜勇谈得最多的就是热爱,做得最多的就是换位思考。

姜勇是苏州体彩的老资格,从 2004 年自己玩体彩到 2010 年有了自己的体彩网点,15 年的光景在他自己的话里就是热爱,无论是传统数字彩,还是足球竞猜,无论是身为购彩者,还是网点业主,他都能切换自如。

在成为体彩业主前,姜勇是个数字彩爱好者,尤其是排列 3、排列 5。在当时身边彩友的眼里,他可是玩得一手好彩票。2010 年借着南非世界杯的东风,姜勇顺势而为接手了 05542 体彩网点,彼时他还只是停留在看球阶段,对于竞猜投注的了解都是一些皮

毛,更别提要经营一家以足球竞猜为主的体彩网点了。

不过,姜勇没有太多担心,一是身边的一群彩友都非常支持和信赖他,二是他已经为研究竞猜投注做好了准备,另外此前开酒店的经历也为他积累了很多经验。

说干就干,要干就干好。在成为体彩业主的 8 年里,姜勇在店里店外,软硬件上都下足了功夫。凭借着有目共睹的销售业绩,备受称赞的配套服务,05542 体彩网点从行业新兵走到了行业前列。“我从来没有想过要放弃,一心只想把它做好。”

最近,姜勇计划着把网点改头换面一下。“我是真的喜欢彩票,也热爱体彩销售,把网点做成自己喜欢的样子,干起来才更有劲。”

姜勇投身于体彩事业后,不仅自己潜心钻研各种玩法,为客户量身定制计划,而且专门配备了三名会服务、懂销售、能指导购彩者的店员。

“因为我本身就是购彩者,知

道自己想要什么样的服务,所以我就要尽力去满足购彩者所想所需。”姜勇说,“换个角度想一下,如果你自己是购彩者,你去一个体彩网点,销售员爱搭不理的,网点脏乱差,有问题不能准确回答,额度不够出票,出错票不愿承担,不能及时兑奖,只要有其中一两个问题,以后你就不会再去这个网点了。”

正是基于这些考虑,热情的服务态度、整齐干净的网点环境、专业的技术指导,都成为了 05542 体彩网点必不可少的要素。快速出票、兑奖也成了这里的特色,只要知道购彩者中奖了,姜勇都会在资金允许的范围内第一时间把奖金给购彩者,根本不需要购彩者提醒,简直是把电脑彩票兑出了即开票的速度。

每天要花很长时间研究、推荐,在姜勇看来是必须的,作为体彩业主,要对购彩者负责,就要花更多的精力和时间,要根据购彩者的资金量制定合理的投注计划。

福建残疾业主闯出大名堂

龙岩 70304 体彩投注站,位于福建省龙岩市永定凤城镇南通路,处于繁华地段,来这里打彩票的顾客络绎不绝。虽然这家店面积不大,但舒适的环境、整洁的空间,让顾客们享受到了良好的购彩服务。店门口的宣传板以及店内墙壁上开奖公告栏、中奖展示栏及各种走势图都排列有序,一目了然,给顾客带方便。

说起当初开彩票店的原因,业主老叶感慨颇多。他是永定区福利厂的一名下岗残疾职工,曾经开过个体维修店,从事过三轮客运,但这些工作都不适合他的身体状况,几经挫折后,他看到了体彩投注站。他了解到体彩是国家发行的彩票,其筹集的公益金是用于民生事业的,发展前景广阔。还有就是他考虑自己是个肢体有残疾的人,卖彩票一不需要进货,二没有库存,三不会有欠账,而且投入资金少,是最适合残疾人经营的。于是,在老叶的努力和省市体彩中心的关怀下,2003 年,他在县城南通路开了 70304 体彩店。

老叶说:“由于我以前没做过销售方面的工作,特别是销

售彩票这样一个特殊的行业,还是有些压力。刚开始销售情况不好,后来我虚心向其他投注站学习,学习别人的销售技巧和经验,慢慢累积沉淀,只过了半年时间,我的店便有了起色,人气也越来越旺,我也对自己也越来越有信心了。”

2013 年至 2018 年,70304 投注站连续五年被评为“星级投注站”,销量稳步上升,这些离不开老叶常年驻扎体彩店的辛苦付出。他不断充实自己的业务知识,对体彩各类游戏的规则,中奖情况、玩法特点都了如指掌,能随时解答购彩者提出的疑问。他说:“彩站有一批忠实顾客,不管春夏秋冬、刮风下雨,基本每天都会来店里坐坐。”

谈到对体彩店今后的打算,老叶觉得,销售体育彩票的这几年,让他感到卖彩票不仅是一种营生的手段,更是在为社会公益事业作贡献,也为自己能自强不息地通过这种方式帮助别人而感到快乐。今后,他将更加努力地吧投注站经营好,一方面增加自己的收入,另一方面也可以通过这种方式多筹集公益金,为公益事业多作贡献。



龙岩 70304 投注站业主叶先生

●时评

半途出家更要不断学习

彩票属于冷门专业,据不完全统计,只有北京师范大学在 2012 年设立过这个专业,但是由于生源不足等问题,只开设了一年就停止招生了。目前从事彩票相关工作的人员都算是“半途出家”,他们通过不断的学习进而丰

富彩票知识。这种学习从入行开始,将持续整个职业生涯。

对于体彩销售人员来说,有一部分是从购彩者加入到销售者行列的,他们通过长期购彩,掌握一定的游戏玩法,上手更容易一些;有一部分是小白,对彩票一无

所知,需要花更多精力集中学习。

其实,从购彩者到销售者的转换并不是一件容易的事。购彩者一般不会每种游戏都买,而是只研究自己喜欢的玩法;销售者需要了解甚至精通每种游戏的规则和技巧,以便更好地服务购彩

■艾禾

者。我国的体育彩票近年来发展迅速,不断有新游戏上市、新规则实施,这就需要销售人员不断学习,以最快的速度接受新事物,这样才不会被购彩者问住。

各地体彩会不时组织学习培训活动,提高销售人员的业务

素质。此外,也需要销售人员加强学习意识,主动学习彩票知识和营销技能。体彩技能比武、集中培训学习和自己主动学习,都有助于体彩销售人员提高职业素养,更好地从事体彩销售工作,更好地服务购彩者。