

# 不做自动售票机 争做彩票销售有心人

## ——成都 04284 网点业主赵丽的经营之道

成都 04284 网点业主赵丽，从事彩票销售近 20 年，机缘巧合在 2009 年拥有了自己的体彩店，可算得上是第一代彩票人。

### 每块荣誉牌都有“插曲”

在赵丽的身上，你能看到很多优点：喜欢骑游，热心公益，有主见，有想法，善于学习。你也可以听到很多故事：有自己的彩票店却一直帮别人卖彩票；一直对数字彩情有独钟，对竞彩知之甚少；店里面有很多荣誉牌，什么优秀网点，服务示范店，大奖牌等，而且每一个荣誉牌的背后总是有那么一段插曲小故事。正是因为这些故事的存在，才促使赵丽在他人的帮助和自己的努力下完成一次次的华丽转身。

或许，当初如果不是分中心主任硬把她拉过来经营自己的体彩店，也许到现在她依然在帮别人销售彩票；如果不是世界杯的影响力，她也许还会认为不懂竞彩的人是不可能卖好竞彩的；如果没有那些优秀业主的言传身教和各种学习培训机会，也许还停留在自己原有的经营观念内。

### 优秀网点分享“经营之道”

在众多的老网点里面，赵丽的店是优秀的，在谈及经营之道时，她总结了几条：

首先，要有主推的意识。从大的方面来说，主推就是一种市场开发行为，没有主推也就意味着自然售彩，也就代表彩票店不是一个店而是一个自动售货机。既然是推销，那么首先自己要搞清楚，售卖品的特点，同时自己还必须是个售卖品的使用者，所以别人还在纠结奖金不高，还不知道能不能中奖，怕这怕那的时候，赵丽已经想好了对策：主动跟客户说，今天这场比赛我投了 200

元，你们有没有跟我一起买的？别人看她不懂球都敢买，也就跟着一起买了，渐渐的，很多从不买竞彩的客户开始关注竞彩，购买竞彩了，网点的竞彩销量也跟着起来了。很多人一直很困惑，为什么以前竞彩也就卖一两万元的网点，能在这么短的时间里把销量拉升到几十万。大部分不了解情况的人，第一个想到的就是这个店肯定有“大户”。其实哪里来的什么大户，倘若非要说是大户，那这个店能够一次性消费七八百块的就算大户了，更多的还是靠业主的引导。

就拿这个店的竞彩篮球来说，起初听说篮球只有两种选项的时候，就抱定一种心态，篮球比足球好中奖，所以肯定卖得好，这种意识一直贯穿于她经营的始终，逢人便讲篮球，所以到最后，别的地方篮球卖不动，她这里篮球足球平分秋色，甚至一些不买篮球的人也被她“忽悠”来买篮球。赵丽另外一个主推公益体彩的办法就是把客户当做朋友，每个到店的客户赵丽都主动加他们为微信好友。赵丽说：“今天的彩票销售环境已经不像 20 年前彩票刚起步时那样了，现在的购彩者变‘更懒’了，很多客户因为各种原因，没有时间天天到我的店里来。那么这个时候，你就要想尽办法让自己和购彩者达成某种信任，只有建立了信任关系，这些购彩者才可能成为店里最忠实的顾客，而加客户为微信好友，将公益体彩要主动推送的信息发到朋友圈就是建立信任关系的一种办法，它至少代表我这个店还在经营之中。”翻看赵丽微信朋友圈，每天不同时段都会有不同公益体彩的信息推送，这种方式其实也是一种主推方式。在某些人看来这些做法根本没有用，也没有人会看。其实，机会是留给有准备的人，因为别人没做，你做了，那么你的机会就会多一些，所以做到最

后，差距自然就拉大了。

其次，销售彩票一定要营造好的购彩氛围。氛围的营造，需要店面形象和人气支撑，所以做好店面的陈列展示是要放在第一位的。走进她的店能明显感觉跟其它店与众不同，这里有各种荣誉奖牌，有参加公益行动的合照，各种彩票就放了三个不同的柜子，墙上还有很多自制的横幅，什么大奖福地，中 500 万、200 万等等铺满了整个屋子。总体给人的感觉是耳目一新，很吸引眼球，再加上周边一些她培养的铁杆购彩者，经常到他的店里来坐。用赵丽的话来讲：人都是喜欢凑热闹的，看见店里有那么多人，而且布置得那么扯眼球，路过的人看见不进来都难。

要保持店面的人气氛围，选择适当的时间做一些回馈购彩者的活动是很重要的。在众多的网点中，赵丽应该算得上最舍得投资的一个业主。在她看来，自己挣了钱理所应当的应该拿出一部分费用来回报给客户和社会，这不仅仅是为了稳固与购彩者之间的关系，更重要的是要塑造自己网点的良好口碑，所以她的店里面随时都摆放着茶水和糖果，现在又推出了会员积分换好礼，满就送等活动。如果要是听说哪里有什么公益活动，她都会主动报名参加。如果听说谁有什么困难，她都会热心帮忙。在赵丽看来，最好的公益活动都是从经营彩站，从身边的小事开始的。

第三，要保证好经营时间。每天早上 9 点开门，到晚上 12 点或凌晨 1 点结束营业，这几乎是 5121004284 网点雷打不动的营业时间。时间长了，她也感到很疲惫，后来有了她老公的加入，再后来开始培养自己的儿子，这才感觉轻松了许多。“其实开这个彩站只是为了谋生，一切都是逼出来的。而现在要把它当成我们一家人的事业去追求，等



赵丽

哪天我干不动了，就让我儿子接班，所以从现在开始我就在开始着手培养自己的儿子卖彩票了。”赵丽说。

### “一切都是苦干出来的”

最后，赵丽总结了最重要的一条：卖彩票并没有什么捷径可以走，一切都是苦干出来的。卖彩票既是做公益，也是做服务，一切工作都要以客户为中心，不能怕麻烦。如果这也怕麻烦，那也觉得

没有多少用处，就只能做一小部分人的生意，那么永远都不会有多大的进步。再如果固步自封，就会永远在原地打转，

要做好彩票销售就要抓住一切可以学习的机会提高自己，苦干实干，扎扎实实做好各项服务工作，坚持做一个“你未必光芒万丈，但始终温暖有光”的彩票代销者，相信小彩站也能干出大事业，也能为公益体彩的发展汇聚更加磅礴的力量。

(成都北 吴伟)

巧遇喜上喜 幸运乐上乐

## 巴中购彩者中二等奖 75 万

5 月 25 日，体彩大乐透第 19059 期开奖，巴中平昌 95125 网点购彩者就中出 2 注二等奖。因为购彩者投注的是 9+3 复式票，所以除了 2 注二等奖中了 72.5 万奖金外，还中出 1 注三等奖、4 注五等奖、20 注七等奖、120 注八等奖、140 注九等奖，合计中奖金额高达 75 万元。

据中奖网点业主介绍，中奖者应该是老顾客王先生（化名）。王先生平日购彩一般都在傍晚 7 点左右，而当天是下午 3 点左右就来了，所以印象特别深刻。他一

进店就说，今天感觉不错，早上出门就连续碰到了好几拨婚车，中午还参加了个婚宴，这是看到喜，吃着喜，说不定今晚就能中个大惊喜。由于感觉好，王先生没有像平日那样直接单选 5 注倍投，而是研究了一会儿走势图后选择了投注 9+3 复式票。结果，还真应验了他的感觉。唯一有点遗憾的是，此次投注没有追加，少中了 58 万元，不过他仍旧乐呵呵地说：“知足常乐吧！”

业主说，她经营的 95125 体彩网点近几年大奖惊喜不断：

2016 年 7 月 2 日，该点中大乐透二等奖 1 注奖金 17 万元，2016 年 12 月 23 日中“排列 5”3 注奖金 30 万元，2018 年 11 月 7 日中大乐透二等奖 1 注奖金 22 万元，2019 年 1 月 2 日中“排列 5”1 注奖金 10 万元，这次又中了大乐透 75 万。

自今年 2 月 18 日大乐透新规则上市以来，新规则以其独有的“奖级多，大奖大”受到了更多购彩者的偏爱。特别是该玩法的二等奖，更以中奖注数多、奖金成色足，而成为购彩者心目中的“香

饽饽”。

巴中体彩大乐透也是喜讯不断：3 月 2 日南江县中大乐透二等奖 2 注奖金 248 万，3 月 16 日巴州区中大乐透二等奖 3 注奖金 469 万，4 月 15 日巴州区 16 人合买中大乐透二等奖 1 注奖金 56 万，4 月 24 日巴州区 7 人合买中大乐透二等奖 1 注奖金 41 万。

当笔者与王先生谈到这些中奖情况时，王先生继续笑呵呵地说：“二等奖已经层出不穷，相信一等奖也不远了！”

(巴中分中心 魏文)



中奖彩票