

江西体彩开展门店星级评定系列(十一)

# 经营别出心裁 销售独具匠心

(上接第6版)

### 四点经验铸就四星门店

宜春市上高县 14723 体彩门店开业于 2014 年 5 月, 业主陈崇武热爱竞彩, 把体彩当成自己的终身事业, 在他的努力经营下, 门店成长为四星级门店。

2014 年, 陈崇武来到上高开启了体彩生涯。经过 5 年艰苦奋斗, 他成为宜春地区的明星业主。陈崇武在当地小有名气, 其他地区的业主隔三岔五就来学习, 他都热情地与大家分享自己的经验; 他总结了四点——

#### 一、建立自己的圈子

说到爱好, 肯定离不开篮球。两年前, 竞彩店开业时, 只有一个人在店内打理, 随着对竞彩不断学习, 结识不少球友, 组建了业余竞彩篮球队, 这样在圈子里自然会衍生出不少篮球爱好者, 对竞彩品牌的宣传, 对后期篮球销量提高是有帮助的。

#### 二、建立微信群

伴随着手机智能化逐渐普及, 微信的使用率也大幅度提升, 这成为许多人社交不可缺少的平台。门店自去年初建立微信群, 购彩爱好者人数增加到 180 多个, 增加购彩者数量的方法就是向进店客人推荐微信号, 有意向的可以拉到群里。这是一种渠道, 也可以到各大体育论坛发布个人信息, 微信资料; 每天利用微信群为门店做宣传, 定期在群里开展活动, 把



微信群的气氛搞活, 让它成为活的聊天室。

#### 三、专业知识的学习、交流

与购彩爱好者的沟通很重要, 重点工作仍是个人彩票的推荐, 这就要求销售员在专业知识上多学习, 能更多地同购彩者交流, 推荐相应的赛事, 让销售工作更专业, 更值得信赖。

#### 四、好的环境给购彩者好的归属感

要使销量提高, 还要有舒适的购彩环境, 必须长期保持店内环境整洁, 时常更换设施。环境好了, 购彩者自然愿意进店坐一坐。成功没有捷径, 只有一步一步脚踏实地地做, 努力就有回报。

(夏雪美 张文)

## 声东击西“运”气非凡

老熊退休后成为体彩顶呱刮的忠实购彩者, 经常在南昌市新建区工业五路 01724 体彩网点购买彩票。

日前, 老熊午休后到体彩网点做“功课”, 准备购买当晚开奖的体彩大乐透彩票。他一

进网点, 就看到即开柜里的体彩顶呱刮新票“运”, 很是心动, 于是选了 5 张面值 20 元的“运”开始体验。结果, 老熊买的“运”中的一张中奖 600 元。他接过奖金, 又全神贯注地研究起大乐透走势图。 (涂达)

## 轻轻一刮就中七百

顶呱刮 20 元面值即开票“7”上市以来, 一直受到购彩者的追捧。不久前的一个傍晚, 上饶市铅山县 09208 体彩网点一女购彩者刮中顶呱刮即开票“7”奖金 700 元。

据了解, 这女购彩者与同事聚餐后, 路过鑫龙酒店旁的 09208 体彩网点, 大家不约而同

地走了进去试手气。没过多久, 人群中传出一声尖叫: “中奖了!”。果不其然, 经过业主确认, 一位女购彩者刮中即开票“7”奖金 700 元。网点内顿时传来一片欢呼声, 购彩者兴奋说: “没想到顶呱刮真是易中、易刮, 简单、快捷, 轻轻一刮就中奖 700 元。” (汤莉红)



漫画 / 王青

## “90 后”散步收获惊喜

小张是一名“90 后”, 购买体彩顶呱刮中过不少奖, 虽然他只有一年彩龄, 却是体彩顶呱刮的忠实“粉丝”, 因为顶呱刮具有即刮即兑的特点, 所以小张特别喜欢。

前不久的一天傍晚, 小张饭后出去散步, 顺路来到南昌市上海路 01361 体彩网点, 他像平常一样, 进门后先与业主寒暄了几句, 随后请业主拿了 10 张 10 元面值的“国泰民安”即开票。刮开前 6 张, 小张中了一些小奖, 刮开第 7 张彩票, 第一个符号就显示他中奖了, 第二个、第三个、第四个……全都是中奖符号, 最后统计奖金, 总共中奖 1000 元。

小张平时的娱乐活动不多, 非常喜欢在体彩网点购买彩票,



漫画 / 王青

在众多游戏玩法中, 最偏爱顶呱刮, 简单、直接, 就像他的性格, 这

次中奖, 更是让他欣喜不已。

(裘磊)

## 如此好玩, 还要体验

日前, 南昌经开区财大购物广场对面的 23004 体彩网点购彩者小吴刮中体彩顶呱刮“运”奖金 600 元。

据了解, 小吴非常喜欢体验

体彩顶呱刮, 觉得它体验感和趣味性非常强, 又能马上知道中奖结果。当天, 小吴利用休息时间来到了家附近的 23004 体彩网点, 只购买了一张体彩顶呱刮“运”票

体验, 没想到幸运就这么降临了, 刮中奖金 600 元。小吴兑奖后表示, 这么好玩的体彩顶呱刮, 今后要继续体验。

(徐宇超)

广告