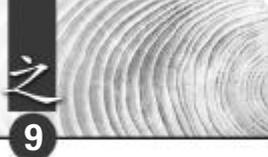


体彩25年，让这些“问号”
变成了“惊叹号”

25年 25问



体彩应该怎么卖？

开体彩投注站“门槛”不高

用心卖体彩 结果不会差

■记者于彤报道

用心去做一件事，结果应该不会太差。销售体彩也一样。体彩应该怎么卖？首先要开一家体彩投注站，目前各地开投注站的“门槛”都不算高；其次销售人员要花心思钻研业务，用心为购彩者服务，做到诚信经营。25年来，各地体彩中心不断推出帮扶政策，购彩者的购彩体验也在不断提升。销售人员把体彩卖好了，自己的收入当然也会相应增加。

解 1 读

开体彩投注站有何要求？

申请时需具备店铺租赁合同

各地体彩对开设投注站都有具体要求，大致相同。有意开投注站的人士可以致电当地体彩中心询问。近日，西藏体彩官方微信发布了昌都市招募体育彩票代销网点的消息，对申请人、网点条件、申请程序等给出明确要求，其中必不可少的一条是申请人须具备店铺的租赁合同。

对申请人的要求包括：

1. 申请人为具有完全民事行为能力能力的中国公民。
2. 申请人及从业人员均须具有一定文化程度（初中毕业以上），具有一定的电脑操作能力。
3. 有一定的经济能力，能承担西藏体彩中心规定的设备押金（5000元），并具有承担网点兑奖、销售资金周转和经营风险的能力。
4. 具备独立经营管理网点的

条件和能力。

5. 同一申请人只能申请经营一个体彩销售网点，已有体彩销售网点业主不得参与申请。

6. 新增网点须自行承担店招、走势图制作费用，样式标准以昌都市体育彩票销售管理部提供的样图为准。

对于网点申请的条件包括：

1. 电网网点须为门面宽度2.5米以上、室内10平方米以上的独立店面。
2. 大型超市、商场、车站等连锁服务机构、行业渠道为特殊区域，优先考虑，并可申请3平方米以上、能安装店招的体彩非专营店。
3. 体育彩票销售网点布点距离原则上要求间距100米以上；一类行业渠道门店、二类行业渠道便利连锁店（非全彩种）可适当

降低距离限制。

4. 申请销售网点的场所须自行安装西藏电信 ADSL 宽带，有220V/50HZ 室内供电系统。

具体申请程序为：

1. 凡符合上述条件和有意经营中国体育彩票代理销售网点的自然人，须携带身份证原件、房屋租赁合同以及相关材料到昌都市体育彩票销售管理部办理。
 2. 由昌都市体育彩票销售管理部组织工作人员对所申请销售网点进行实地勘查审核。
 3. 审核通过后签订《中国体育彩票代销合同》。
- 其他省市体彩网点的申请条件 and 流程大致相同，设备押金具体金额可向当地体彩中心咨询，体彩中心针对不同群体有不同的优惠政策。

解 3 读

各地体彩有何扶持政策？

多措并举为代销者“减负”

多年来，很多地方体彩中心都有针对下岗、残疾人士优先的扶持政策；近年来，还有一些地方体彩中心推出面对应届大学毕业生的优惠政策。对于新开店员业主，专管员还会上门提供一对一的服务，让他们尽快走上正轨。

重庆体彩近年来不断推出创业帮扶活动。今年4月，重庆体彩2019年首期“创业课堂”正式开课。数十位参与市民参加了体彩创业课堂团队的现场授课，同时还收到由重庆体彩送出的1.9万元创业大礼包。

为响应国家“大众创业万众创新”号召，推进社会更广泛创业、就业，重庆体彩于今年正式推出“体彩创业课堂”免费培训计划。“创业课堂”为市民打造了一个免费的创业平台，向有意创业的市民，免费提供创业项目、技能培训以及创业帮扶。参与市民只

要通过“创业课堂”培训并通过考核，在新建网点经市体彩中心验收合格后，还可享受含房租、店面形象包装、开业宣传等合计最高1.9万元补贴。

今年以来，江西各地陆续举行渠道招商活动，部分市民现场咨询后签约，成为体彩的代销者。近日，在吉安体彩举行的渠道招商、品牌焕新活动中，市民张先生在了解了加盟体彩事宜之后说：“我在阳明西路有一间店面，不知道做什么好，今天了解到诸多加盟体彩的优惠政策，觉得开一家体彩店是不错的选择。”张先生在现场交纳了开体彩店的一万元押金并签订了两年合同。

今年，上海市体彩中心将原来的代销合同由原来的一年一签改为三年一签。各地体彩不断推出的相关措施，为代销者“减负”，让他们能够更加全心全意地投入到服务购彩者的工作之中。

解 2 读

体彩销售员应具备哪些素质？

业务熟练和诚信经营缺一不可

俗话说“干什么吆喝什么”。作为体彩销售人员，首先要做到熟悉业务，精通所有在销体彩游戏的规则和投注方法。此外，还要做到诚信经营，这样才能赢得客户的信任，不断扩大客户群，提升销量。

目前在售的体彩游戏分为三大类：乐透型、竞猜型、即开型。要想把所有体彩游戏的规则和投注技巧弄明白，并不是一件容易的事。现实中，有不少体彩业主是零入门，边学习边销售，取得了不错的成绩；还有很大一部分业主曾经是多年的购彩者，对游戏规则比较了解，凭着兴趣爱好“升级”为业主的，他们上手会快一些。

这其中，竞猜型游戏的技术含量更高一些，有不少竞彩店业

主曾经投注足彩多年，积累了一定的投注经验，有的甚至中过足彩一等奖。他们开店会有一些的优势，因为他们能给购彩者提供有用的信息。

要想成为一名合格甚至优秀的体彩销售人员，光熟悉业务是不够的，还要做到诚信经营，要细心、耐心。有的购彩者选号时太专心，会把随身所带的财物落在投注站，一旦发现，要妥善保管并积极寻找失主。

江西瑞金 06228 体彩门店业主刘伯明夫妇从事体彩销售工作十年，他们认为，“打扫门店、更新开奖号码、备好茶水零食，整理好纸笔、准时开门，这些都是基础的工作。如果连基础工作都做不到，更谈不上经营了。”看到购彩者进

门，先倒上一杯水；根据当日开奖游戏，把销售终端页面调整好；提前做好走势研究，做到心中有数；备足售票和兑奖资金，让购彩者没有后顾之忧……“有新玩法自己先学习、先体验，这些也是必须的，要是被购彩者问住了，会让自己显得很专业。”刘伯明说。刘伯明的妻子许女士说：“有些客户会一次性投入较大金额，我都会劝他们理性投注，让购彩者本着公益性、娱乐性的心态去享受彩票带来的乐趣。”

像刘伯明夫妇这样，做到熟悉业务和诚信经营，才能牢牢吸引住购彩者，使其成为长期客户，并通过好的口碑吸引更多购彩者前来投注，做到良性循环。

解 4 读

销售体彩收入多少？

他们做到了年入百万

开体彩投注站，收入是销售者较为关心的一个问题。目前体彩销售佣金约为7%至8%，也就是说，销售1000万元，可得到70万元至80万元的佣金，刨去店面租金、销售人员工资等，就是业主的纯收入。

举例来说，连续多年获得内蒙古自治区即开型体育彩票销售状元的娜仁，在一个总人口不足8万的旗县，实现了年度销售即开票近3000万元的佳绩。以7%计算，娜仁一年所获得的佣金超过200万元。

广东惠州 30283 体彩网点

2018年销量达1691万元，佣金收超过110万元。该网点业主张伟是一名退伍老兵，为人正直、服务至上、一起参与是他的三件“法宝”。去年世界杯期间，有个客户寄存的彩票中奖金额超过500万元，张伟像往常一样等着客户过来取票，没有任何其他想法。

体彩应该怎么卖？要想卖好体育彩票，销售人员要充分熟悉体彩的业务知识，抱着一颗为购彩者服务的心，在日常销售工作中做到诚信经营，不断通过学习提升自己的综合能力，在为购彩者服务好的同时，体彩自然也就卖好了。

全国中出5注1000万头奖

体彩大乐透单期筹集公益金1.06亿

本报讯 记者金海燕报道 6月22日，体彩大乐透第19071期前区开出号码07、13、14、15、22，后区开出号码07、11。本期通过2.95亿元的全国发行量，为社会筹集彩票公益金1.06亿元。本期全国共中出5注一等奖，每注奖金为1000万元，花落黑龙江、安徽、福建、湖北和云南。

数据显示，黑龙江中出的1000万元出自绥化，中奖彩票为一张9+2复式票，单票擒奖1007万元；安徽中出的1000万元出自宣城，中奖彩票为一张5注10元投入的单式票；福建中出的1000万元出自泉州，中奖彩票为一张8+3复式票，单票擒奖1088万元；湖北中出的1000万元出自襄

阳，中奖彩票为一张5注10元投入的单式票；云南中出的1000万元出自昆明，中奖彩票为一张8+2复式票，单票擒奖1005万元。

二等奖开出108注，每注奖金为41.26万余元；其中43注采用追加投注，每注多得奖金33.01万余元。追加后，二等奖单注总奖金为74.28万元。

奖号方面，前区07、13、14、15、22主要分布在中小号区间，开出了3号段外的号码。最小号码开出0号段上的07；1号段上开出13、14、15一组三连号；其中13、15双双复制上期（第19070期）奖号；15于最近5期之内开出了3次，稍热；最大号码开出2号段上的22，该号同样复制上期

奖号，且连续三期热开。

后区开出07、11两个大号。最近5期，后区奖号的大小号码数量比为5比5，持平。

冷号方面，前区的09已有35期没有露面，正持续走冷。

奖池方面，本期开奖结束后，43.86亿元滚存至周一（6月24日）开奖的第19072期。