

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？

16年老店长期飘红不是偶然

销售达人分享营销经验：创新

位于重庆市江北区建新北路的02611体彩投注站经营已经16年，店主姓伍，被问到将即开票从每天四五千元做到一两万元的销售秘笈，他只说了两个字：创新。16年来，伍先生不断创新销售方法，比如目前，他利用社交软件宣传体彩，也广交朋友，更提升了店里的销量。

■ 中奖20元即送饮料

环顾02611网点，在即开票展示柜前，一箱箱王老吉格外显眼。这并不是店内顾客暂时存放的，而是伍先生准备免费赠送给顾客的。

进入夏季，天气炎热，为了给顾客带来更加舒适的购彩体验，

凡是在店内中得顶呱刮彩票20元及以上奖金的顾客，可再获赠王老吉一盒。这样的服务不但没有降低盈利，反而让顾客觉得贴心不已，也让伍先生收获了一批忠实顾客。



伍先生自制的营销海报



营销奖品



伍先生(右)和专管员小赵(左)

● 短评 与时俱进售体彩

2019年是体育彩票在全国统一发行25周年。25年来，体育彩票的游戏品种不断丰富，社会也在不断进步，社交手段、支付方式等日新月异，要想把体育彩票卖好，就得跟上时代发展的脚步，销售人员也要与时俱进，不断学习、创新。

重庆体彩店主伍先生开店16年，在全国18万家体彩投注站中算得上老资格了。多年来，他不断创新营销手段，不断学习新鲜事物，尤其是近几年，他把电商的某些营销手段运用到体育彩票的销售中，牢牢地吸引了一大批购彩者。

伍先生在工作中自觉践行“责任、诚信、团结、创新”的体彩精神，不断开动脑筋，研究顾客心理、研究体彩营销方法，既为购彩者带来更好的购彩体验，也为自己的网点增加了销量。

在全国18万家体彩投注站的数十万体彩销售人员中，还有很多像伍先生这样与时俱进者，他们干一行爱一行，不断学习、不断进步、不断提升服务质量，为体彩事业的健康发展作出贡献，也为自己和家人带来更好的生活。

■ 利用社交软件交朋友

聊起目前的社交营销，伍先生表示，“现在的顾客都喜欢玩微信、微博，有事没事还喜欢拍个短视频，咱也得跟上时代的步伐。”

在伍先生的QQ、微信中，各种各样的即开票信息扑面而来，有顾客的中奖展示，有新票上市的上新宣传，还有节假日的活动宣传等。

伍先生的微信群也很活跃。对此，他表示，同在一个群里，虽然有些人互相没有见过面，

但大家都是朋友，除了讨论即开票的信息外，还分享自己的生活点滴。

伍先生打开一个微信群，翻出一段聊天记录说：“这位群成员姓吴，他的儿子6月7日参加高考。紧张的不仅是孩子，吴先生自己也有些焦虑，高考前两天甚至有些失眠，后来他在群里分享了自己的心情。短短几分钟，便有很多群友出来安慰他，大家还在群里分享了自己高考时的一些趣

事。当天聊到晚上1点才散去。高考结束后第二天，吴先生带着两三个朋友一起来店内买了顶呱刮彩票，以此庆祝紧张消除之后的愉悦心情。”

说起抖音，伍先生表示：“短视频，其实挺好做的。”伍先生利用业余时间自学了抖音短视频的拍摄，用抖音宣传顶呱刮彩票，这让他很快就收获了一批“粉丝”。这些“粉丝”有些成为店内的顾客，有些成为了他的朋友。



店内展示



中奖宣传



中奖信息

■ 感谢专管员“骚扰”

伍业主表示，店里的即开票能有这样的销售业绩，还要感谢区域专管员赵经理，一个“骚扰狂”。

伍先生口中的“骚扰”指的是赵经理隔三岔五就会到店里坐坐，和业主们聊聊天，了解网点的运营以及销售情况。

据伍先生介绍，虽然自己在不断学习，但是接受新东西的速度比较缓慢，遇到问题时，是赵经理一直鼓励他，并

提供一些专业的建议。日前，赵经理还建议他自制并张贴当月的促销海报，以加大活动的宣传力度。现在，进店的顾客都习惯在买即开票前先了解一下活动内容。这样既加大了即开票的品牌宣传力度，也在很大程度上提升了即开票的销量。

“赵经理既是我们的管家，也是我们的朋友。”伍先生笑着说。（整理 艾禾）