

体彩25年，让这些“问号”变成了“惊叹号”

25年 25问

21

彩票
应该怎么卖？

即开票大卖 竞猜玩法涨销量 大乐透大奖频出

如何卖好体彩 销售达人“经验谈”

体彩全国统一发行25年以来，一线销售是最基础的工作，也是最重要的工作之一。每年，各地体彩都会针对一线销售实体店开展评选活动，选拔销量佳的实体店作为典型进行宣传推广。从中可见一线销售工作的重要性。

众所周知，在体彩销售过程中，顶呱刮即开票、数字乐透型游戏以及竞猜型玩法，由于游戏本身的特点有着较大差别，销售方式方法也不尽相同。针对这三款特性差异大的玩法，五位销售达人分享了各自的销售经验。

■专题整理 陈敏

重庆沙坪坝 03139 实体店

顶呱刮月销两三千到一万二

重庆沙坪坝区融汇温泉城的03139实体店，业主姓涂，是位80后。自2016年经营体彩店以来，小涂店内的顶呱刮销售额一涨再涨，从月销两三千到一万二。被问及销售秘笈，他表示，靠的仅是：一个柜子、一面墙、一颗心和一个人。

一个柜子——展示柜。小涂的店内，顶呱刮彩票展示柜的陈列让人眼前一亮。为了让购彩者拥有更加愉悦的购彩体验，他将上市的顶呱刮彩票全部进行了展示，让购彩者能够更加自如随心地选择自己

想要购买的票种。

一面墙——中奖彩票展示墙。这是小涂特别制作的顶呱刮彩票中奖榜。为了加大购彩者的信心，他特意收集了购彩者们中过的彩票，既给初级购彩者提供了刮彩方法，也让他们实实在在感觉到，中奖好运就在身边。

一颗心——贴心。小涂说：“做事业，创新很重要，‘以人为本’的贴心也很重要，开体彩店也是如此。只要来到我的店，就要让顾客感觉在家一样，第一时间送去茶水，坐下来一起聊聊家常，分享彼此的

喜怒哀乐，他们既是我的顾客，也是我的朋友，有朋自远方来，不亦乐乎嘛。”

一个人——区域专管员。小涂表示，在顶呱刮售卖初期，业绩并不理想，专管员在了解店内情况后，经常会给他分析问题，并且提出一些宝贵意见。例如：体彩店位置相对偏远，专管员建议小涂将自己的顾客用微信圈的方式来经营，然后再做一些日常推广。这样的营销方式，让购彩者享受到了买顶呱刮彩票的便捷，也让体彩店收获了一大波忠实顾客。

河北涿州 15404 实体店

顶呱刮票种要全 要做好展示

河北涿州15404实体店业主李女士，店内顶呱刮销量“芝麻开花节节高”。在一次配票过程中，她不吝分享了自己的“销售经”。

一是票种要全，迎合购彩者。经营顶呱刮，票种一定要齐全，以满足不同购彩者的需求。顶呱刮玩法多，销售员一定要熟悉每一款玩法，当购彩者咨询玩法时要快而准确地回答。在销售时，要细心观察购彩者的喜好，按购彩者的喜好推荐给他们。尤其是体彩即开票搞活动促销时一定要备好库存，做好宣传推荐。

二是搞好展示，吸引购彩

者。把未中奖的顶呱刮弃票做成各种各样的小饰品装饰实体店。桌子上也摆放着各式顶呱刮彩票工艺品，笔筒、纸篓等一应俱全。这样既宣传了顶呱刮，又低碳环保地装饰了投注站，一举两得。

三是中奖展示要到位。把中奖票贴到中奖榜上，也可以用玻璃压在写号桌下，让购彩者在任何地方都能见到顶呱刮中奖票。

四是真诚服务，留住购彩者。投注站是购彩者休息放松的地方，要以亲切的笑容和真诚的服务态度面对每一位购彩者，把购彩者当成是知心朋

友。让购彩者有家的感觉，只有这样才能让他们愿意多来投注站。无论是只对买一张彩票的购彩者，还是对一次购买几百元彩票的大客户，都要一视同仁地对待。

只要有新购彩者到来，李女士就一定不厌其烦地为其讲解彩票的面额及玩法，帮助他们认真核对是否中奖，如果发现弃奖的情况，马上告知。

李女士就是凭着这看似平凡、实际内含丰富的“销售经”，不仅留住了老购彩者，还为投注站吸引了大量新面孔，带动着顶呱刮销量大幅度上升。

广东惠州 11355 实体店

和客户探讨足球 饮料免费喝

广东惠州11355实体店销售员熊熙亮，是一名95后，在店里工作已有3年，店主是他的叔叔。

3年间，该店的销量连年上升，同时，销售达人熊熙亮的一些方法也渐渐在街坊中形成口碑：他看球赛眼光独到，他的饮料常年免费供应客户……

从体彩小白到现在的竞彩达人，熊熙亮自学各种体彩玩法。“足球竞彩我自己也会买，很多人都会问我今天看好哪场球赛、哪个队伍，我会给他们看我的票，有些购彩者也

会跟。”熊熙亮服务态度好，人情交往甚好，周边各小区居民均会前往网点购彩。

2018年，该店销售额900多万元，今年目标突破千万元，引领体彩网点高销量。自2010年8月开业至今，网点为购彩者提供极大的服务和便利。

从去年世界杯开始，足彩购彩者会自发到网点一同看球赛，研究足彩玩法，五大联赛期间甚是。“冰柜里的饮料都免费提供给一同看球的朋友。”熊熙亮表示，每天晚上会经营到一两点，与购彩者一起

看球赛。

销售员优质的服务态度和善于与人交往的性格，让这个网点吸收了不少大奖。熊熙亮回忆，2018年3月6日，在网点买了三年多足彩任选9场的陈先生买了一张256元复式票。3月9日，陈先生与老婆在红花湖散步时得知自己中奖341531元，随即快步前往熊熙亮的店里证实。

中奖后，陈先生始终坚持每期不落购买任选9场至今。“我跟他很聊得来，他购买任九也会问我的意见，我们共同探讨足球。”熊熙亮说。



顶呱刮展示墙

内蒙古鄂尔多斯首家体彩俱乐部
开业前8个月销量超千万

内蒙古鄂尔多斯有一家名为TC的俱乐部，面积260多平方米。设置了销售区、观赛区、资讯区、查询区和休息区，电脑、电视、空调等硬件设施一应俱全，张贴着整齐划一的玩法走势图，还有一个可供购彩者聊球娱乐的大吧台。1988年出生的李超，是这家俱乐部的发起人、创办者，开业前8个月，他做到了销量超过千万元。

2016年5月29日，TC俱乐部正式“亮相”。开业两个多月，李超的网点就成为鄂尔多斯市小有名气的体彩网点。每逢赛事开始之前，附近购彩者都会早早到店里等待，有的查看资料、研究比赛信息，有的喝茶聊天。李超一边为购彩者打票，一边接听电话，查看微

信、QQ等，帮助购彩者投注。

每天，李超总是以饱满的热情接待每一位来客。不管是新购彩者还是老客户，李超都会认真地推介，细致地讲解。李超从每天早晨9点开始工作，通常要忙碌到次日凌晨一两点，回到家后还会对比赛的结果进行查阅，为第二天的工作做好准备。

热情的服务使得这个网点的人气迅速提升，销量也一次次刷新纪录，购彩者中得的大奖小奖更是不断，尤其是合研合买团队的形成，更是掀起了一股强劲的中奖狂潮。开业前8个月，俱乐部销售额已达到1190万元，一位购彩者还中出了传统足球311万元大奖。

浙江宁波 16021 实体店

6次中出8注大乐透一等奖

浙江宁波16021实体店是名副其实“中奖福地”。开业15年来，6次中出8注大乐透一等奖。店里已中大小奖项奖金累计高达一亿多元，购彩者纷纷慕名前来购彩。

店主名叫张建阳，偏爱大乐透。自从2007年5月28日大乐透开始销售以来，他每期都会仔细分析，走势图了然于胸。“每天研究大乐透号码就要花去我很多时间，每天吃饭也想，做梦也想着，走在路上看到数字，都会把它往投注数字上琢磨，哈哈！选的号码全是通过分析，也是需要一定技术含量的。我最擅长选后区的号码。”张建阳说。

张建阳不但自己研究号码，还经常为店里的购彩者们推荐号码，如果是复式投注，店里相熟的购彩者就会一起购买。由于荐号水平不错，总有很多购彩者会跟着买，也经

常中奖。2018年9月17日，张建阳网点又摘得大乐透一注追加一等奖，总奖金高达1602万元。这次中奖的号码也是张建阳推荐的，一共有11名购彩者一起收获了幸运。

“想要销量好，诚信很重要。”张建阳曾多次赴省中心帮购彩者领取大乐透一等奖，中大奖的彩票也基本上都是在网点过夜。张建阳说，“好几次领奖前夜，大奖彩票都是放在我的枕头底下的。客户信任，我就要对他们负责。这些年积累的客户，就是凭借着我们彼此间的信任。”

“购买彩票，量力而行，重在坚持。”每次和购彩者谈到彩票，谈到中奖，张建阳都绷紧体彩是责任彩票这根弦，都会向彩友提出12字的警示。他说：“卖彩票要有责任心，对每个购彩者，我们有责任告诉他们如何理性购彩。”