

听!“彩呼”的声音

为何临睡前会想要留一盏灯

■记者戴新报道

无时无刻,彩市的呼唤都未曾停歇。“彩呼”的声音,你可曾听见?

在《伤痕》中,林忆莲这样唱,“为何临睡前会想要留一盏灯,你若不肯说,我就不问。”

新冠肺炎疫情的肆虐,对于各行各业从业者来说,就是留下了各式各样的伤痕。面对这样的伤痕,人们无需回避,理当勇敢面对,然后抹去伤痕,再上征程。

本期“彩市听雨”,聆听彩市各方声音。其中,就有关于体彩实体店代销者“留一盏灯”的巧思。

“疫情总会过去的,比赛会有的,单关会有的,彩民会有的,严冬时期养精蓄锐,来年就能扳回一局。”

——王小暖《为什么不要放弃彩票行业?》

个人公众号“王小暖的暖小王”,在彩票圈内小有名气。其运营者王紫萍,曾在山东省体彩中心任职,积累了一定的彩票营销和管理经验。

3月24日,该公众号推送了“王小暖:为什么不要放弃彩票行业?”一文。毫无疑问,在新冠肺炎疫情期间刊发这样的文章,必然会受到业界的关注。

该文列举了“不要放弃彩票行业”的林林总总的一共七

个原因。其中,提到的“人口红利”“处女地”“扳回一局”等观点,给人以耳目一新之感。

比如,文章提到——人口红利在彩票行业尚未体现出来。已经跑过了艰难的萌芽期,也过了政策频繁影响期,彩票行业真正好的时代即将到来,现在放弃太可惜了。相当于烧水烧到95度,突然停火了,前边的95%的努力都浪费了。

比如,文章提到——互联

网、移动互联网已经在很多行业变着花样玩了,但是彩票还是相对“处女地”,开放是迟早的事情,不敢说雨露均沾,但也都受到大形势发展的恩惠。你不再等等,享受一下么?

比如,文章提到——疫情总会过去的,比赛会有的,单关会有的,彩民会有的,严冬时期养精蓄锐,来年就能扳回一局。可是,现在放弃了,2021年的集中赛事,得损失多少收益呢。

“这个故事告诉我们,不到最后一秒不能放弃机会啊!”

——四川省体彩中心某工作人员微信朋友圈

3月25日,体彩大乐透第20015期全国中出2注一等奖,其中1注1000万元落户四川遂宁,中奖彩票为一张5注10元投入的单选票。3月26日一早,大奖得主现身四川省体彩中心领走奖金。

中奖票面显示,这位中奖者

在投注时上演了惊险而又幸运的“大奖绝杀”一幕——出票时间是当期大乐透截止销售当晚的19点59分31秒,距离停售只有29秒!

这个大奖,真的“绝”了!幸运儿现身之后,四川省体彩中心的很多工作人员也兴奋不已,为这位购

彩者感到高兴并心生感慨。这位工作人员便在朋友圈中晒出了大奖得主的中奖票,并发出“不到最后一秒不能放弃机会”的感叹。另一位工作人员则是第一时间在朋友圈中分享了中奖消息,并标注——“最后30秒绝杀1000万!连夜开车到成都领走大奖!”

“以往精细化服务是为了提升购彩者体验,特殊时期改变工作模式则是对购彩者的身体健康负责,两者并不冲突。”

——天津津南区体彩实体店代销者杨开伟

据“国彩推送”公众号推文披露,自恢复体育彩票发行销售以来,“窗口式销售”正在成为天津体彩人口中的一个新名词。

清晨,天津津南区体彩业主杨开伟来到实体店,对店内

进行全面消毒后,便把销售柜台移到店门口,开启“窗口式销售”,每次接待一位购彩者,并提示大家间隔一米以上距离排队购彩。

“这样能更好保证购彩者的安全。”杨开伟说。开启“窗口

式销售”之后,杨开伟把自己的电脑接上外接显示器,屏幕面向购彩者,会显示体彩销售的相关信息。“顾客不能进到店里,我就想办法把重点宣传物料向外移,为购彩者提供更好的服务。”他表示。

●海外彩风

乐透彩票深受韩国民众追捧

买乐透!人均年支出13.4万韩元

韩国企划财政部和彩票代销商“同行彩票”(译名)发布统计数据:2019年韩国乐透数字型彩票游戏(简称“乐透彩票”)销售额为4.3181万亿韩元(约合人民币252.59亿元),同比增长8.8%。

据悉,韩国乐透彩票近年来连续增长,这也是继2018年之后再次刷新历史最高销量纪录。其如此销售表现,十分值得关注。

资料显示,韩国自2002年下半年开售乐透彩票,2003年发售额达3.8万亿韩元,同年一名头奖得主获得407万亿韩元的巨额奖金,创下最高纪录并引发购买彩票热潮。此后,韩国政府因博彩争议等事件开始限制奖金累计结转次数,并于2004年将彩票单笔售价从2000韩元降到1000韩元。彩票销售额自此开始下降,至2007年(2.2677

万亿韩元)触底后开始反弹,多年来销量不断增长,屡屡刷新此前纪录。

韩国相关部门此前公布的一项调查结果显示,在全体受访者中,2019年至少购买过一次乐透彩票的占比高达62.4%,韩国人均全年彩票支出为13.4万韩元。可以说,乐透彩票十分受到韩国人的喜爱。

(据新浪彩通)



“没有开市的北京代销者,为什么要点亮那个门头店招牌?”

——“北京体彩中心”微信公众号

全国体彩从3月11日陆续开始恢复销售,由于每个省市的情况不同,因此每个省市的开售时间也都不同,开售的程度也不一样,而北京地区因为疫情因素仍未开售。

王刚,北京体彩实体店代销者。他最关心的是,北京体彩什么时候可以开始销售,销售之后的竞彩会有什么竞猜对象?

接受媒体采访时,王刚讲述了自己的开售准备,并讲述了一个细节:尽管北京一直没有开售,但是他这些天一直在晚上打亮体彩店的门头灯。他的体彩店是春节前装修的,装修之后门头和店面都更大了,35平方米的店也更敞亮了。

为何要留一盏灯?王刚说,前一段时间,他把自己的微信号改成了“王刚——公益体彩专营

店”。他说,要把公益体彩的牌子亮出来,自己做的是体彩行业,之前感觉卖彩票只是一门生意,但是做了很多年后,已逐渐有了荣誉感。“我就是要把身份亮出来,让大家看到我的骄傲!”

最近一段时间,王刚注意到体彩店周围的商家陆续营业,但是整体数量还不是很多,一到晚上体彩店附近的街道也没有原来那么灯火通明,整条街道都显得很黯淡。前几天王刚突然想到这点,就主动打开体彩店的店招牌,只要天一暗,在整条黯淡的街道上这家体彩店就成为最耀眼的标志,很多人在远远的地方都能看到。

王刚表示,他这么做就是为了让周围人看到,经历了这么长时间的疫情考验,他的店没倒下,依然在呢!

“疫情当下,是体彩人头脑风暴的最佳时刻。”
——中国彩票行业沙龙创始人、北京社会管理职业学院教授苏国京

3月23日,公众号“新华论彩”刊发对苏国京的专访文章。苏国京指出,特殊时期,对彩票机构来说,如何维护现有的购彩者群体并拓展新的客户群体,是一道难题,但也并非束手无策。他认为,对于竞猜型彩票而言,疫情期间赛事减少,但是可以通过线上活动的方式提升与购彩者群体的互动频次;此外,还可以多一些体育知识的科普,比如一些球队的发展史、一些专业术语等与竞猜息息相关的信息,让购彩者更多了解体育比赛的魅力,进而增加客户黏性。

苏国京建议,从长远发展看,除了在物质上为彩票代销者提供

帮助,体彩发行管理机构还需要在这个休整期加强与一线业主的沟通,进一步做好实体店的规范化建设,标准化规范化建设可以与补贴政策相结合。

他还表示,体彩可以适当开展一些优秀业主(代销者)优秀实体店的评选活动,前几年体彩做过明星业主评选活动,后来好像这个活动停办了,“在我看来这类明星业主评选活动,在代销者群体中是非常有权威性的,这些活动能有效激发代销者的工作积极性。”

苏国京认为,疫情这段时间是体彩人集体充电的休整期,也是体彩人集体头脑风暴加强互动的修复期。