

探索创新理念 开拓销售渠道 助力“云比赛”

彩票新闻数字品读 ④

体彩搭桥,为“云比赛”提供支持



小朋友在参加“体彩杯”线上国际象棋赛



体彩安卓投注一体机



小朋友在参加“体彩杯”线上国际象棋赛

■记者戴新报道

风起于青萍之末,浪成于微澜之间。

无论各行各业,无论大事小情,数字都是最有说服力的。同样,在彩票市场上,数字也是一项“钢铁般”的硬指标,支撑着彩票领域发生的各种政策、事件、现象和动态。

“彩票新闻数字品读”为本报不定期推出

栏目,旨在透过数字,对于国内外彩票市场、特别是我国体育彩票市场,作出展现风貌、发掘趋势、关注变化、揭示规律等方面的努力。本期为第4篇。

透过梳理近期国内外彩票市场相关数字,我们发现,随着我国疫情防控不断取得进展,体育彩

票复工复产率持续上行,利好消息不断。与此同时,一些地区也在体彩拓宽销售渠道、创新发展理念和发展方式等方面“击鼓传花”,一路前行。令人眼前一亮的消息还有——在“口罩时代”,体育彩票并没有停止公益脚步,以“体彩杯”冠名的“云比赛”很有看点。

97%

湖北体彩 10 天复工率超 9 成

在4月21日召开的2020年湖北省体育局长会上,围绕体育彩票销售与管理工作,针对当前全省体育彩票发展状况,湖北省体彩中心负责人雷选沛作了积极应对疫情影响,促进市场健康发展的交流发言。会议透露,截至4月18日,湖北全省体彩网点复工率达97%;其中高频游戏恢复率达136%,排列游戏恢复率达150%。雷选沛表示,湖北省体彩中心将加大政策扶持,稳定人心保市场,将集中优势资源,优化产品结构,加深业态融合,拓展渠道增效益,通过技术改进开展“无接触服务”,创新营销方式,针对性开展社群营销、主动营销、云端营销,加强对视频刮彩、电视购彩等销售模式

的探索,并积极向国家体彩中心申请政策倾斜,引导代销者开展多种经营,增强彩票市场的附加值,加快体彩市场的健康发展。

品评 在确保疫情防控效果的前提下,全面统筹体育彩票发行销售工作,恢复生产,稳中求进,是体育彩票自3月11日起在全国各地有序复市以来的主基调。湖北省在全省区域全部恢复体彩销售(含4月8日才复市的武汉市)以来,仅10天之内就实现了97%的复工率,是一个可圈可点的成效。下一步,在政策支持、创新发展等方面,湖北省有何新突破、新亮点,也势必会继续牵动全国各地体彩人的心弦。

6000元

郑州小卖店销售体彩带来增收

近期,很多郑州市民发现身边的小卖店里可以买到体育彩票了。据悉,这是河南省体彩中心推出的购彩便民举措。这一举措的主要内容是,在包括联通营业点、烟酒店、水果生鲜店、小卖店、五金店、茶社等在内的各类零售店设置即开型体育彩票销售区,提供更便捷的购彩服务。

郑州市万货商贸城一家酒业

商店的经营者介绍,自从销售体彩以来,来店的人多了,新购彩人群的进店对生意也有很大帮助,目前每个月差不多可以销售体彩即开票6000元左右,很大程度上缓解了因疫情造成的客源少问题。

品评 简单算一笔账,一个月多卖6000元,一个月就能多挣1万8,这对于很多小本经营的店老板来说是个不小的数目。这说

明,体彩在努力寻求拓宽自身发展空间的同时,也能为携手同行者带来增收。这则新闻与上一条天津拓宽销售渠道的新闻异曲同工,意义也大同小异——彩票创新销售渠道,丰富销售形态,在符合彩票业发展需求的同时,也能满足更多领域人群的需要,从而体现体育彩票服务于经济社会大局的更多元、更深层价值。

400台

重庆体彩今年引入 400 台安卓一体机

在不久前召开的一次重庆体彩内部会议上,“赢战2020”的目标以及“体彩发展新风系统”的规划被提出。据悉,重庆体彩今年将对各项工作进行全方位创新,以适应发展需求。其中引人关注的是,在游戏玩法创新上,进一步开展全产品营销工作,提升体彩品牌的渗透率和购彩者的参与度;在渠道创新上,在推进渠道多业态协同发展的同时,创新引入400台体彩安卓投注一体机,优化网点结构;在协同发展创新上,持续加强与四

川体彩的沟通协调,积极探索成渝体彩互联互动机制,并着手研究“一区两群”体育彩票差异化发展策略,等等。

这些“创新”,其核心宗旨都是要把重庆市体育彩票工作和事业推向前进,往前走。

品评 重庆体彩的这些“点子”,是不是可以用三个字来统领?对,就是“一体化”。在经济社会发展中,越来越多的实践表明,“一体化”思维是推进同界深入发展、跨界协同发展并实现资源优质配置的一条“高效之路”。

在体育彩票从高速增长迈向高质量发展转型的过程中,它同样可以成为被拿来试水趟路的思维利器。

在重庆体彩提出的目标中,提升体彩品牌渗透率和购彩者参与度,就是一种相辅相成的“一体化”思维;创新引入400台安卓一体机的设想,更是将“一体化”理念与体彩实体店的场景直接“扣题”;而探索“成渝体彩互联互动机制”这一思路的提出,也是“一体化”思维的体现。彩票“一体化”,大有可为。

200家

天津体彩拓宽销售渠道

自2019年年底至今,天津市体彩中心持续积极拓展销售渠道,合作开发了天猫小店、苏宁小店、便利蜂等便利连锁超市渠道200余家。这些渠道具有位置明显、会员众多、购买便利等优势。有分析指出,新渠道更加符合潜在购彩群体的购买习惯,店内配置的新型安卓销售终端小巧方便,触摸屏的设计使操作更舒适,扫码支付让购买更加简便和快速。体育彩票入驻连锁超市已成为天津体彩探索销售模式、扩展销售渠道、提升购彩便利性的有效方法。

品评 疫情改变了人们的生活,也刺激了一些领域和行业的变革与业态创新。事实上,拓宽销售渠道,提升购彩便利性,

深入挖掘潜在购彩群体,是各级各地体彩机构近年来一直在做的一项重点工作。

体彩人进行这一系列工作,其实也面临走出“舒适圈”的选择。

如今,因疫情带来的影响仍在持续,我国彩票发行销售或多或少都会面临尽快高效化解不利因素的挑战。在这种形势下,那些提早布局拓宽销售渠道、融合新媒体时代特点创新销售方式、丰富体彩销售场景的体彩机构、单位和个人,就有可能占得先机。如果说,哎呀我之前怎么没想到,我还没有动手,那也没关系——马上走出“舒适圈”,迈入新世界,这就行动!

200+

“体彩杯”助力云端体育赛事

4月25日和26日,由深圳棋院主办、体育彩票支持的2020年“中国体育彩票杯”深圳市青少年国际象棋网络个人锦标赛在国象联盟平台展开。在“体彩杯”冠名之下,200余名小小少年坐在电脑或手机屏幕前,云端论道,大杀四方。

与传统的面对面比赛不同,此次比赛采用线上对局形式。过程中,选手看不到对手,对手的

状况与心态,都只能隔空揣摩,这让比赛增添了一丝神秘感和紧张感。

这项“体彩杯”赛事分为8、9、10、12、16岁等五个组别,一共六轮,历时两天。

品评 疫情之下,云会议,云演唱,云销售,云聚会……芸芸众生借助高科技护航,把“云”当作对抗病毒、享受生活的法宝。在深圳,这项为200多名少

年棋手带去快乐体验的“云比赛”告诉人们:对抗疫情,云端来战,体彩也是默默的支持者。

事实上,体彩出资支持的各类线上公益体育活动,近年来在各地并不少见。当人们跨越时空,手捧电脑或手机,在云端赛场相遇,请别忘记,这“云比赛”的背后有一股虎虎生风的体彩力量。来,让我们一起唱:风中有朵“彩”做的云……