

找工作还是换工作 都可以考虑这个

想卖体彩 您先看看这些建议

■记者戴新报道

世界那么大,我想去看看。但是看完了呢,不是还得回到现实中来,面对你该面对的!这世界,干什么都不容易,都会遇到挫折,有不如意。在挫折和不如意面前,有人选择坚持,是对的,有人选择果断离开,也没什么错。只要认准了,谁说放弃不是另一种选择呢?

新冠肺炎疫情的到来,改变了很多人的生活,对于创业,对于从业,每个人面对的现状和心里的盘算不尽相同。生活不易,工作不易,是很多人在特殊时期的共同深刻感受。那么,无论是你想“找”一个工作,还是想“换”一个工作,都可以考虑一下这三个字——体彩店。对,随着我国疫情形势的持续向好,经营一家体彩实体店,是个人行门槛不高、行业前景不错的选择。

那么,如果你下定了决心要当一个体彩实体店的代销者了,需要注意哪些具体问题呢?在此,我们归纳了来自天南地北体彩代销者和销售人员的真知灼见以网友观点,为有志于走上“多彩路”的朋友们提供有益的参考。

五个建议 挺有价值

在网上,曾有一位热心网友(看来这位网友本身就是个彩站老板也说不定)非常耐心地为想从事体彩销售工作的人们“仙人指路”。总结起来,对于有志于经营彩票店的人来说,下面这五条建议挺有价值——

一是关于选址。有人认为,最好的办法就是去你中意的地段进行实地蹲点考察,看看一天的人流量有多少,再了解一下附近店铺的营业额有多少,附近人群是不是彩票的消费者和潜在消费者,他们的购买金额会有多少,等等。下一步,就要多动手、动脑,提前考虑一下



如何发展起自己的客户。要知道,干彩票销售这一行虽不一定人人都能发财致富,但维持日常开销还是没问题的,踏实,稳当。

关于经营彩站的选址问题,人们的看法不一而足。有人认为,彩票店一定要在大街上,在大马路边上,显眼;也有人觉得,彩票店最好是在菜市场或小区边,不但人流量大,而且彩票消费人群也相对更为集中,比较靠谱儿。

二是关于租金。店面租金是成本的关键,最好是自己的房子,如果去租房,就要长远考虑,有备无患。

三是关于专业精神。老话说“干一行,爱一行”,即使想干这行,你就要对彩票有研究,要专业,如果能为客户多提供一些与购彩相关的“内行资讯”。俗话说“内行看门道”,特别是对于购彩者中的新人来说,如果代销者非常内行,对人家的帮助肯定来得更直接和实用。

四是关于赊账。赊账售彩,是我国《彩票管理条例》明令禁止的违规行为。不论是代销者还是“盯店员”,在日常售彩工作中千万不能赊账,这一条很重要。一手交钱,一手交票,哪怕是熟的人,再好的关系,想赊账买彩票,没门,坚决不能开这个先例。

五是关于坚持。万事开头难,

经营一家彩票店,很难一开始就生意特别红火,很多时候要有“坚守之心”,要有耐心,同时要学会客观地分析客源情况。

彩票销售 就是“做人”

同样是从事彩票销售工作,同样是经营彩票实体店,为什么有的生意倍儿好,有的门庭冷落?对此,也有网友道出一家之言,说得很精辟——做彩票销售工作,其实就是“做人”。

随着体育彩票事业的发展,很多人都把经营一家体彩实体店当作“香饽饽”,体彩店之间的竞争也在有形无形之中进行着。从这个意义上说,现在的体彩店也不是那么好做的,赚不赚钱一方面要取决于行业前景和经营能力,另一方面也取决于体彩店代销者的态度和为人,“做人”很重要。

此外,不管是卖哪种彩票游戏品种,代销者都要做个有心人。比如,在一些“老客户”中,可以寻找几个对彩票很有“心得”的人,把他们组织实体店内的“引路人”。引什么?一方面,吸引人气,为其他购彩者进行“指导”和帮助;另一方面,稳定情绪——这个情绪就包括要在彩站内营造欢乐而不失理智的氛围,遇到不理性的购彩者还要及时出面给予正面的引导。

相对而言,经营体彩实体店投

资小,风险小,工作时长可以自己根据情况来掌握,灵活性强。当然,一家体彩店最好要有两人换班,否则一个人盯下来会很累。此外,销售员不能懒,一懒万事空——必须明白,勤劳才是致富的第一法则。

善于经营 收入可观

彩票店就是个小社会,什么人都可以遇到,对于经营者来说也是个历练和考验。对于如何经营一家彩票店,一些业内人士给出了自己的见解。

比如,有人就建议,如果地方政策可以的话,可以兼职经营,还可以开个兼营店,在销售彩票的同时,卖一些书刊、烟酒之类的,反正是顺手带过的生意会更好些。

对于体彩实体店来说,代销者知识面广也是一个必备的素质——既要懂大乐透、排列3、排列5等数字乐透型彩票,又要懂足彩,还得懂单场竞猜游戏,在每个领域既要是个“专家”,总体上又得是个“杂家”,这样才能“艺不压身”。

在一些地区,从事彩票销售工作的固定工资或许并不占收入的大头,收入主要取决于“效益”,节假日会不会有奖金和补贴,也要因店而异,每年春节期间还要放假七天左右。在像北京这样的一线城市,房租、水电等生活成本确实非常高,做出从业选择一定

要慎重。不过话说回来,如果你会经营,能吸引顾客的话,收入还是比较乐观的,比一般的打工强。

实话实说 两条忠告

有所不为才能有所为。这个道理,在彩站经营中同样适用。对于彩票销售领域的新人们,下面三个诚恳的忠告也值得一听。

一是,彩票销售工作事关彩票公益事业,这不假,对于从业者来说,这也是一门养家糊口甚至改善生活水平的营生。既然是营生,就都没有稳赚不亏的,想做买卖就要先接受这个事实,在工作中就应该加倍珍惜,用心经营。

二是,随着时代发展,越来越多的人喜欢买彩票,体育彩票的认知度和美誉度也与日俱增,彩票行业总的来说还是比较兴旺的,属于朝阳产业。对于希望从事彩票销售工作的人来说,早点入这行还是挺好的,最起码与其它很多行业相比,它不需要太多的前期投入和流动资金。至于会不会赚钱,主要看你的选址,看你的经营方式,看你的为人处事,或许还要看你的运气如何。

三是,无论做什么工作,都要讲诚信。人不信则不立,这话在彩票销售行业同样是真理,要谨记。

总之,就是那句话,认准了的路,坚决地走就是了,干就完了!

时评

入行体彩 当下时机正佳

■戴新

就业难,择业难,创业难。新冠肺炎疫情影响之下,恐怕还得加上一条,“保业”也难。众“难”之下,选择变得尤为重要。

可以说,入行体彩,入行彩票业,当下时机正佳。

在不久前召开的一次国务院联防联控机制发布会上,教育部高校司司长王辉表示,2020年应届毕业生将有874万,同比增长40万,预计今年上半年就业形势更加复杂严峻。

每一年,在应届毕业生群体中都会有相当比例的人选择直接就业,进入社会。2020年,受新冠肺炎疫情影响,多数行业用人需求减少,我国就业形势不容乐观。一项统计表明,从2000年到2020年,我国每年高校应届毕业生

生人数从94.98万直线上升至874万,20年之内增加8倍。

今年第一季度我国GDP同比下降6.8%。“BOSS直聘”等招聘平台发布的数据显示,2020年高校毕业生新增岗位同比降幅达49%,而100人以下的小微企业的应届毕业生需求同比降幅则超过60%。就业之难,可见一斑。

看完应届毕业生就业形势,再来看一看在职岗位的现状。在疫情冲击下,各行各业的企业单位不同程度遭遇资金链危机,裁员、降薪、待岗等现象越来越多地出现在人们面前。不得不说,当前很多在职岗位人员面临的形势,与其说是如何“就业”,不如说是如何“保业”,“留得青山在,不怕没柴烧”是很多人在心里击打频率最高的一个鼓点。

有报道显示,新潮传媒在复工首日便宣布裁员500人,OYO酒店中国区裁员80%,华夏幸福裁员1000人以上,水滴高管自愿降薪20%,上汽分三个档位降薪,携程高管自愿降薪、员工轮岗轮休……企业单位降低成本,精减人员,必将成为很多人在“后疫情时代”不得不面对的现实。在这种形势下,“换个地方”也将是很多人不得不考虑的问题。

不论是找工作,还是换工作,“去哪儿”将是最大困扰。在众多择业的备选答案中,入行体彩、迈入彩票业是一个不错的选择。

在58同城网站上,“全国彩票招聘”被归入一个专门招聘类别。在这个类别下,“高新诚聘彩票销售员”“诚聘彩票地推销员”“急招高薪体育彩票打票员”

等信息琳琅满目。记者点击其中一个“急招高薪体育彩票打票员”的招聘信息,发现在“店员/营业员”岗位下,标注着“4500-8000元/月”的薪酬标准。在实际工作中,如果彩票店再有效益工资、计件提成的话,那么选择成为一名体育彩票销售工作者,收入还是比较可观的。

目前,我国各级体彩机构都出台了针对体彩销售实体店及代销者的各种倾斜性利好政策,发放帮扶补贴,提高代销费比例,对新开业的实体店给予优惠补贴甚至提供启动资金等,一些省份疫情阶段阶段性提高代销费比例高至13%;再加上经营一家体彩店对于大多数人来说门槛不算太高,因而成为一名体彩代销者,应该是一件“不难完成的任务”。

入行体彩,道路不只一条。在猎聘网上,有一条“高级数据分析师(中体彩)”的招聘信息,显示其

发布时间为5月1日,薪酬标准为“20000-25000元/月”。这样的工作待遇,怎能不令人心向往之?走进专业体彩机构或公司,成为一名专业体彩技术人员,享受不菲的薪金待遇,实现远大的人生目标——这样的雄心壮志,你有没有?

此外,加入彩票媒体,为包括体育彩票和福利彩票在内的公益彩票事业指点江山、激扬文字,也是一条阳光大道。今年3月20日,财政部《国家彩票》杂志发布“诚邀加盟”的招聘信息,招聘网站编辑、运营经理、新媒体编辑、编导、英文记者等岗位人员,薪酬标准在每月8000元至15000元之间。事实上,在当前条件下,我国彩票类媒体总量并不饱和,彩票媒体行业的高水平专业人才更是处于短缺之中。跻身彩票媒体,发挥舆论责任,必将大有可为。

疫情渐远,生活还将继续。入行体彩,当下时机最佳。