

加强跨界合作 积极转变思路

复市后 体彩不断开辟营销新渠道

■记者于彤报道

自3月11日体育彩票复市以来,截至5月6日,31个销售体育彩票的省份全部复市。最短的省份经历了49天休市,而最长的省份休市时间达105天。目前,占体彩发行量一半以上的竞猜型游戏中的全国联网单场竞猜游戏依然处于无球可猜的空当期,各地体彩机构和代销者在复市以后积极想办法,加强跨界合作,不断拓宽销售渠道。种种举措,一方面让代销者增加收入,一方面助力中国体育彩票健康持续发展。

“抱团取暖”达双赢

体彩实体店是体育彩票销售的“主战场”。很多实体店店内宽敞、设施齐全,是购彩者休闲、购彩的好去处。此外,便利店、交通场站、加油站等场所设置的体彩销售点成为体彩实体店的有力补充,为大众随手购彩、随手作公益带来便利。疫情过后,部分地方体彩中心加大了拓宽销售渠道的力度,与其他单位合作,增加体彩销售形式。

4月14日,山西体彩入驻临汾乐客便利连锁店,销售电脑型和即开型体育彩票。乐客便利连锁店在临汾店面数量多、覆盖人群广、人流量大、24小时营业。体彩入驻便利连锁店,可以让购彩者更方便地买到彩票,是对体彩实体店的有效补充,可以增加销量、扩大客户群体。对于便利店来说,体彩也能带动其他商品的销售。像这样“抱团取暖”的方式,让两家合作单位达到双赢。

近日,宁夏首家邮乐购体育彩票代销点正式开通销售。该代销点位于永宁县李俊镇王团村村部附近,除销售体育彩票外,还经营居民日用消费品和农资产品。该站点的开通,标志着宁夏体彩中心与宁夏邮政公司正式启动全方位战略合作,双方将充分利用各自优势资源进行整合,推进邮



体彩入驻临汾便利连锁店

政渠道与彩票业务深度融合,为体育彩票发展注入新的活力。

4月16日,江苏苏州体彩中心与昆山锦乡兴商贸有限责任公司就体彩便利连锁渠道达成协议,双方签署了合作协议。昆山锦乡兴商贸有限责任公司旗下有六家佐邻佑超市,苏州体彩通过前期洽谈和实地考察,最终签约五家。未来,体彩小型终端机将入驻签约的五家佐邻佑超市,开展电脑彩票和即开彩票的销售。截至目前,与苏州体彩合作的便利连锁渠道网点已达54家。接下来,苏州体彩将继续寻找优质便利渠道资源,开展交流合作。

各地体彩在加强“跨界”合作的同时,也不忘对其进行帮扶。

2018年以来,上海市体彩中心陆续和罗森、喜士多、苏宁小店等便利店品牌达成合作销售中国体育彩票的协议,遍布上海大街小巷的体彩合作便利店提升了购彩便利性,扩大了购彩群体。今年体彩复市后,为了支持和鼓励便利连锁行业渠道恢复销售,促进便利连锁行业渠道发展,上海体彩对符合条件的便利连锁渠道实体店以现金形式每店补贴500元,共同分担疫情时期的经营成本,共渡难关。

不断拓宽销售渠道,使得体育彩票走近更多人的生活,为人们随手作公益提供便利,这与体育彩票倡导的“多人少买”的购彩理念相契合。

专管员“义务”帮忙

为了帮助代销者渡过难关,各地的体彩专管员也花了心思、下了功夫。他们一方面指导实体店做好防疫工作,一方面帮助代销者想办法提高销量。

王海旭是吉林省白山市的一名体彩专管员,也是一名义务销售员。他的辖区内有一家体彩店,其代销者家庭比较困难,一个人拉扯两个上学的孩子,3月11日开市以来,该店的销量欠佳。王海旭看在眼里,急在心里,于是他当起了义务销售员。

为了增加销量,王海旭带着即开型彩票去白山市的闹市区售卖。该店的即开票销量由原来的1000元左右上涨到了5000

元。王海旭还推荐身边好友到这家有困难的代销点购买电脑型彩票。经过一个月的坚持,这家店的销量有了较大幅度的增长。王海旭说:“换做谁都会帮忙,这只是我工作中的一件小事。”

专管员的工作不仅是“管”,更重要的是服务,当代销者遇到困难时,积极为他们想办法,帮助他们提高收入。山东青岛体彩专管员赵文涛曾说过,一定要帮代销者过上好日子,并通过逐一走访摸清实体店存在的问题,为其一一解决。在服务的过程中,专管员做了很多份内的事,也做了很多份外的事,目的都是为代销者服务好。



体彩专管员王海旭帮助代销者维护销售终端

代销者积极转变思路

体彩复市后,各省市体彩中心推出多种帮扶措施,帮助代销者渡过难关。与此同时,各地的代销者也积极转变思路,展开“自救”。

郑书春是四川成都01692体彩实体店代销者,他于2019年年底向体彩中心递交了开店申请,得到批准后,他对店面进行了装修,并准备于春节节后正式开业。可是这一等,就等到了3月份,而且他非常看好的竞猜型游戏一直无球可猜。在体彩中心工作人员的帮助下,郑书春决定转变思路,将销售重心转移到即开型彩票上来。他把即开陈列柜摆在最外面,路过门口的人很容易被其吸引,让购彩者无需进店就可以直接挑选;他还在店内的墙上做了大面积的即开票瀑布陈列,形成良好的视觉冲击……通过这些方式,郑书春不仅为购彩者带去乐趣,也为自己的实体店开业赢得开门红。

浙江舟身体彩代销者吕明永是一位老体彩人,店内的顶呱刮销售氛围浓厚,销量名列本区域前茅。店里的购彩者大多是在周边工地上班的外来务工人员,很多人对即开票并不了解。吕明永

经常在店内开展“顶呱刮小课堂”,给购买顶呱刮彩票的购彩者详细讲解游戏规则。在吕明永细心讲解下,大家逐渐对顶呱刮产生了兴趣。

疫情发生后,很多人的生活重心转移到了网上。虽然体育彩票禁止网售,但是代销者可以通过网络进行营销,为客户服务。浙江金华体彩代销者李志强的实体店面积60平方米,以往是这条街上最热闹的店铺之一。自3月11日开市以来,受疫情影响,平日热闹的小店冷清了许多,来店的购彩者数量与往日不能相比。

李志强偶然看到一则有关分析社交媒体影响力的报道,善于

总结的他决定试着将店内的营销宣传搬上自己的微信社交圈。他每天把体彩资讯和开奖信息发在朋友圈,很快下面就有几位圈友询问如何购彩,这给了他很大的信心。在接下来的几天里,他每天会把最新的体彩开奖情况、各类体彩玩法说明等资讯发在朋友圈,还新建了微信群,在群里为新老购彩者答疑解惑,欢迎购彩者们到店购彩。在李志强的努力下,如今店里的销量蒸蒸日上。

此外,还有的代销者手绘防疫海报、免费提供防疫用品、设置开奖倒计时电子钟等,千方百计服务购彩者,把店里的“流量”变成了“留量”。



加强即开票展示

●时评

与其等待 不如转变

■艾禾

自从体育彩票复市以来,竞猜型游戏多数时间处于无球可猜的局面,很多此前以销售竞猜型游戏为主的体彩实体店遇到前所未有的困难,销量锐减。目前,新冠肺炎疫情仍在全球蔓延,各国的联赛重启无期。与其等待竞猜型游戏重新开售,不如积极想办法,提升其他游戏的销售量,为购彩者带来乐趣,也为自己增加收入。

提升其他游戏的销量,并不是指让某一个购彩者翻着倍地买彩票,而是吸引更多的人成为新的购彩者。这也与体育彩票一直倡导的“多人少买”的购彩理念相契合。

对于没有购彩经历的新人来说,即开票是他们购彩初体

验的最佳选择。近期,很多体彩代销者把销售柜台搬到店外或店门口,把即开票以瀑布形式挂在门口,还把中奖彩票贴到店里面的一面墙上,给人以视觉冲击。

有的人购彩很随意,看到了就买,看不到就不买。如果在街上走路时,看到店门口支着的销售柜台、看到挂着的五颜六色的即开票,有的人就有可能停下来买几张玩一玩。

虽然销售即开票可能赶不上以往销售竞猜型游戏的销量大,但是在非常时期,想办法提升销量、扩大购彩者群体,也能为代销者增加收入,为体育彩票事业带来更多新鲜血液,为更多人增添一份乐趣与惊喜。