

坚守防疫要求 纳入更多服务项目

三地代销者拓展工作范围

简单来说,销售体育彩票,就是体彩代销者的本职工作。但是在实际工作中,很多代销者把“本职”工作扩大化,如主动学习更多的体彩知识,不断提高业务水平,在店里准备便民设施,甚至手绘派奖海报,把更多信息传递给购彩者。他们把更多服务项目纳入工作范围,展现出体彩代销者良好的精神风貌。

内蒙古:体彩夫妻坚持换来收获

近期,内蒙古呼和浩特 28108 体彩实体店代销者陈晨和老公王政的压力终于有所缓解。“锦鲤”即开票焕新来袭,大乐透 9.9 亿元派奖活动火热进行,竞彩赛事逐渐增多,一系列的活动让夫妻合力经营的体彩店看到了更多希望。

“目前竞彩恢复开售,对于体彩代销者来说是一个振奋人心的事,大乐透和即开票的活动也受到了购彩者的喜爱。”王政说。

随着内蒙古体彩中心通过一次性防疫专项资金补贴,部分游戏分阶段提高实体店代销费比例两种方式,对全区体彩实体店代销者进行了帮扶,王政的焦虑情绪有所缓解。

“疫情对于我们来说影响是巨大的。为了给购彩者更干净、更舒适的购彩环境,我们店的投入和房租比一般的体彩店要高很多,所以我盼望着开市。”王政说:“复市后,我又是矛盾的,虽然疫情得到了有效控制,但作为体彩代销者不能放松警惕,一方面希望尽快恢复正常状态,减少损失;另一方面又要严格控制人员聚集,不敢让购彩者在店内长时间逗留。”

陈晨和王政严格按照体彩中心的要求,做好疫情防控的相关

工作。王政说:“国家抗‘疫’需要我们共同努力,我们必须严格按照中心的防疫要求执行,只有每一个人严格要求自己,这场疫情的‘寒冬’才能真正过去。”

如今,陈晨和王政在休市期间的充电在复市后派上了用场。“休市期间,通过体彩学习平台,我们

了解到更多国家政策和彩票知识,学习其他体彩店的成功经验,提高了自己的业务水平,复市后,可以更好地服务购彩者。”王政说。

“虽然受疫情影响,给体彩代销者带来了很大的压力,但我相信,任何事情只要坚持就一定会收获。”王政说。(彭瑞诚)



内蒙古代销者陈晨(左)和王政夫妇

浙江:衢州实体店有的放矢

在浙江衢州地区,有一家体彩实体店,虽然没有地段方面的优势,但是该店的销量却不错,购彩者络绎不绝。很多同行都很好奇,经营者用了什么策略?该实体店代销者单世忠从 2014 年开始经营实体店,“之前对体育彩票一窍不通,从事这行以后,我就开始钻研经营之道。”单世忠谈到,从上班族变成创业者,自己的工作思路有了不小的改变。

当时,单世忠的体彩店位于新开发区域,人流量稀少,他就一边“充电”学习涉及体彩的各类知识,一边思考如何提高销量,扩大受众群体。“我记得一开始来店里的部分购彩者都算是新手,对各类玩法了解不多,所以我首先要学懂、弄通。”单世忠研究走势图和选号方法,向购彩者分享,“如果自己都没有吃透,如何服务购彩者呢?所以我先把自己‘武装’起来,争取成为体彩达人。”

从 2016 年欧洲杯开始,单世忠又开始学习竞彩知识,接触了一些喜欢竞彩的购彩者,同时不断扩充自己的竞技体育知识。单世忠始终以控制风险、理性参与的理念引导购彩者,合理分配投注类别。“不强求一次性中大奖,

而是量入而出,提高回报率,增加购彩者的购彩信心,小奖不断也是不错的收获。”

体彩有营销活动,单世忠针对不同群体做了有针对性的方案,比如新晋购彩者、资深购彩者等等,因人而异,有的放矢,推荐购彩方式,有效增加了实体店销售量。为了更多地给购彩者提供方便,单世忠免费在店内提供充电宝、午餐等,“来到我的实体店就可以安心分析、选号、购彩,享受思考的过程,也期待惊喜降临。”

在宣传层面、专业性层面、服务层面,单世忠都做得一丝不苟、面面俱到,经过一系列的放矢

的经营,实体店很好地弥补了地缘劣势,从门可罗雀到顾客盈门,同时培养并积累了不少忠实购彩者,“很多人多年都在我的实体店购彩,甚至有些人因为认同我的服务,宁愿舍近求远,专门来我这里买彩票,不少购彩者都和我成了老朋友。”单世忠的实体店形成了口碑营销的良性循环,通过购彩者一传十、十传百,他的实体店客户群体不断壮大。

单世忠建议购彩者,要保持一种平常心。在他看来,销量固然重要,但服务好购彩者,做好责任彩票建设,打造公益体彩品牌更是一种担当。(综合)



单世忠的体彩店

云南:西双版纳小店绘出大精彩



手绘的宣传海报

每天 8 点,云南西双版纳傣族自治州勐海县 11129 体彩实体店代销者姜瑶都会准时打开店门,开始一天的忙碌。这个坐落在县城主干道上的体彩店,民族特色的门头装饰和生动可爱的手绘海报相映成趣,店内的欢声笑语不绝于耳。

姜瑶是个地道的拉祜族姑娘,5 年前,她辞去稳定的工作,全心投入到体彩店的经营中。80 平方米的店内,随处可见她的用心。这里有心爱的购彩者照片墙、舒适的休息区,最引人注目的还要数随处可见的手绘海报,这些海报都是她带领店里的工作人员一笔一笔画出来的,充满了时尚年轻的色彩。海报上既有防疫宣传内容,也有最新的玩法和活动介绍,结合时下流行的表情包元素和可爱的字体设计,成为这里的一大特色,吸引了络绎不绝的周边居民进店购彩。

西双版纳天气炎热,购彩者一般集中在傍晚购彩,每天晚间店里都热闹非凡。等到夜间,购彩者逐渐散去,姜瑶和店员们还要做好走势图、开奖公告等,夜里 12 点关门是常有的事。

对于门店经营,姜瑶说:

“作为新一代的体彩代销者,我认为做好宣传工作十分必要。在经营过程中,我们会利用网点的各个角落进行宣传,同时配合体彩中心开展的活动进行重点推广,再结合年轻人喜欢的元素进行设计,吸引新客户到店、留住老客户,是我的经营之道。”

经过多年的用心经营,姜瑶也与许多彩友成为了生活中的好朋友,她利用个人微信作为平台,宣传体彩活动,稳定老客户,吸引新客户。许多人甚至专门绕路到店购彩,喝口茶歇歇脚,交流购彩经验,这里也成为了当地彩友的聚会地点。姜瑶说:“我们努力做到服务好、出票快,还有解答专业、环境舒适,也是我们店人气旺的原因。”

为了回馈彩友,每年的重阳节,姜瑶都会自掏腰包,购买长寿面送给当地年满 60 周岁的老人,每年都要送出 300 份左右的面条,这已经成为了店里的一项传统活动。截至 2019 年重阳节,累计收获数以千计老人幸福的笑脸。这位 90 后姑娘用自己的行动践行着“公益体彩 乐善人生”的体彩理念,获得了当地居民的点赞。(综合)

时评

做好“迎合”工作

艾禾

体彩代销者在销售过程中要做好多种“迎合”工作,包括迎合体彩中心的工作要求,迎合购彩者的个人所需。想要把迎合工作做好,也不是一件容易的事。

近年来,中国体育彩票加强责任彩票建设,作为体彩的“窗口”,体彩实体店担负着重要的责任,要在店内做好公益体彩的宣传工作,要在店内设置并维护好诸多便民设施。以往,很多代销者认为只要销售好体育彩票,做到账目清晰,不打错票,就完成了工作内容。现阶段,在此基础上代销者的工作内容又增加了。通过不断学习,很多代

者对体彩的公益性质有了全新的认识,对自己所从事的工作有了全新的认识,因而能够做到自觉“迎合”体彩中心的工作,在日常销售中为责任彩票的建设添砖加瓦。

做好“迎合”购彩者的工作也很重要。不同的购彩者往往有不同的需求,代销者要熟记他们的习惯和爱好,让购彩者感觉舒适,同时也能节省自己的时间。

代销者的这些“迎合”工作,不仅没有浪费时间,还让许多购彩者对体育彩票有了更多的了解和认同,有效地扩大了客户群体,也让自己的体彩销售工作上到了新台阶。