

术业有专攻 从兴趣爱好入手

三位代销者各有“主攻”方向

虽然说体彩代销者需要熟悉所有在售游戏,但是术业有专攻,一个人不可能对所有玩法都特别精通,挑一两样自己喜欢的玩法多加钻研,打造自己店内的“拳头”产品,可以有效提升人气和销量。本期介绍的三位代销者,就从不同的游戏入手,在店内营造了良好的购彩氛围,给购彩者带来不一样的购彩体验。

安康代销者自制“寻宝图”

2020年初新冠肺炎疫情来袭,给各行各业带来不同程度的影响,中国体育彩票也经历了史上最长的休市期。陕西省很多实体店代销者主动出击,积极参加各种体彩业务知识培训和线上学习,借鉴全国各地优秀代销者的经验,夯实业务水平并强化销售能力,力求增强营销技巧和公益理念,更好地服务于购彩者。安康市19039体彩实体店代销者王浩除了利用这段宝贵的休息时间学习之外,还为店里做了形象提升,为彩票恢复销售做好准备。

王浩的体彩店位于安康市汉滨区关庙镇沈家岭,这是一个典型的城乡结合部。农村有句俗语,叫做“货卖堆山”“卖什么吆喝什么”。王浩认为,“货卖堆山”以即开票为例,就是要有充足的票种,2元至30元的不同面值,奖金从1万元至100万元的都要备存,放置在店里琳琅满目,让人一看眼花缭乱,耳目一新,就有要来尝试一下的期待;“吆喝”就是营销,就是创体彩的品牌。

王浩搜集了很多关于体育彩票公益内容的信息,并适时向购



王浩制作的即开票“寻宝图”

彩者传递公益理念,大家听了心里暖暖的,觉得自己购彩是做了善事,也很开心。

体彩复市后,来店的购彩者少了,王浩看着店里堆积如山的即开票一脸惆怅,突然他灵光一闪,既然销售的是体育彩票,就要有体育竞技精神,如果只是把即开票放在展柜里,很多人进店可能看不到。他决定把一面墙做成“寻宝图”,根据图示挑选即开票,每个进店的人都会好奇地看一看,既搞活了店内的气氛,又增加了销售收入。

购彩者对王浩店里这个与众不同的“寻宝图”感到很新奇,特

别是喜欢在店里研究大乐透走势或等11选5开奖的购彩者,在业余时间都会抽一两张碰碰运气,有的购彩者中了几百元的奖金特别高兴,说这可真是“信手拈来”的奖金呀。

体育彩票是一项利国利民的公益事业,做好体育彩票销售并不容易,一定要为购彩者创造一个良好舒适的投注环境,在硬件上、在服务上下功夫,只有打造好体彩品牌形象,把销售额提上去,才能真正达到筹集公益金,利国利民的目的,为国家和社会作出自己的一份贡献。

(张成伟)

嘉兴“彩姐”钟情排列3

经营体彩实体店十年有余,熟悉沈剑梅的人都喜欢叫她“彩姐”。说起彩姐,大家都说她人美心善,对于体彩排列3游戏,还有自己独特的见解。“就算不购彩,看看她的朋友圈,我都觉得很励志。”那么,这位嘉兴的“彩姐”是用什么样的小妙招让排列3被越来越多的购彩者喜爱,有越来越多的市民知道她呢?

“我觉得就是得有这个心,对于我们代销者来说,这个是放首位的,要全心全意为购彩者着想。”沈剑梅笑着说:“在体彩这些玩法中,我对排列3是情有独钟的。”

“疫情期间,我每天在家会看往期开奖的号码,在网上与

几个对排列3感兴趣的购彩者一起探讨。我建议大家可以制作一个表格,把经常出现的号码填上,然后把号码分一下大小,选出最有把握的号码。”沈剑梅说,不管是排列3还是排列5,都得先把最有把握的号码选出来,然后再根据前后定其余的号。

除了排列3,沈剑梅还喜欢研究大乐透。开业十年多,沈剑梅基本每期都会分享自己看好的号码。“光靠嘴巴说这些是没用的,也得让大家受益。”

对于未来,沈剑梅说:“我没有特别大的理想,就想脚踏实地做好服务,能够得到购彩者的认可,就是我最大的收获。”

(综合)



沈剑梅

湖州代销者布置VIP休息室



芦国华



芦国华设置的VIP休息室

“我想做到让每一位来我这里的顾客,都有宾至如归的感受。”虽然浙江湖州代销者芦国华的这家体彩实体店去年8月才开业,但是本着顾客至上的原则“吸粉无数”。芦国华常常挂在嘴边的一句话就是,“第一印象很重要,要以笑脸迎接每一个来店的顾客。”

芦国华开这家体彩店本身就是兴趣使然。因为他自己也是一个购彩者,在没有开体彩店的时候,就对体彩大乐透、排列3、排列5这些数字游戏比较感兴趣。所以开店后,也是“主攻”这些。

“对于大乐透的选号,主要是先确定几个比较看好的号码,我喜欢复式的方式购彩,有时候大家坐在一起分析时,我们就多选几个号码,一起投注。”芦国华介

绍说。

人多了,想法肯定也多,芦国华觉得01、05这期肯定会出,其他购彩者觉得会开出连号11、12。很难取舍的时候,就会把这些全部选上。芦国华印象最深刻的一件事是今年4月的时候,店里的购彩者喜中大乐透二等奖,虽然和一等奖只差一个数字,但这样的幸运让店里喜气洋洋。

“数字是比较奥妙的,尤其是根据走势图来判断。正如我所说的,大乐透我采用的是选择固定几个号,再加上集思广益来最终确定号码。而对于排列3和排列5,我采用的是九宫格方法,把号码用九宫格的形式填进去,时间久了,自然会找到其中的奥妙。这就是我喜欢体彩数字游戏玩法的原因。”

开业之初,芦国华就已经设想好,要留一个位置做成休息室,让每一个来到店里的购彩者都可以休息一会,一起分享、一起讨论。“我把这个区域叫做VIP休息室,每一个来到我店里的新老朋友,我都欢迎大家在休息室里坐坐。”

芦国华还准备了茶水、点心和水果,“店里销量高了,都是大家的支持,要让每个进店的购彩者都能感受到家的温暖。”就是这样热情待客、真诚服务,耐心回复,为店里带来了高人气和高销量。

“等疫情彻底结束后,我想召集爱好足球的购彩者一起看球、交流。我相信,只要真诚待人,并拥有扎实的销售基本功,大家自然会相信你,会来你的店里交流、购彩。”芦国华说。(综合)

时评

发挥特长售体彩

艾禾

体育彩票的在售游戏很多,乐透型、数字型、竞猜型、即开型等,销售人员要熟悉所有游戏的游戏规则,在此基础上,还可以挑自己喜欢的一两种游戏多加钻研,打造自己店内的“拳头”产品。

俗话说,兴趣是最好的老师。很多体彩代销者在入行之前就喜欢研究彩票,在兴趣的驱使下,成为了一名代销者。他们有的喜欢看球赛、买足彩,入行体彩后,发挥自己这方面的特长,结交了一批有相同爱好的朋友,大家一起看比赛、研究投注方案,在店内营造了浓厚的竞猜氛围。有的喜欢研究大乐透等数字型玩法,也结交了一批有相同爱好的朋友,店内的投注氛围融洽。

还有句俗语,干一行爱一

行。即使入行前没有彩票这方面的兴趣,入行后努力钻研业务,不断提升业务水平,自己想办法提升营销技能。前一段竞猜型游戏受注场次减少,一些代销者把销售重点转到即开票方面,提高即开票在店内的“占有率”,同样吸引了一批购彩者,提升了店内的销量。

陕西安康代销者王浩,是即开票销售能手,他利用店内存货足、品种多的优势,自制了“寻宝图”,给购彩者带来不一样的购彩体验,销量有明显提升;浙江的两位代销者喜欢大乐透和排列3,结交了一批有同样兴趣爱好的购彩者,同样在店内营造出不一样的购彩氛围,得到购彩者的肯定。

发挥自己的特长销售体育彩票,让工作变得更轻松、更快乐。