

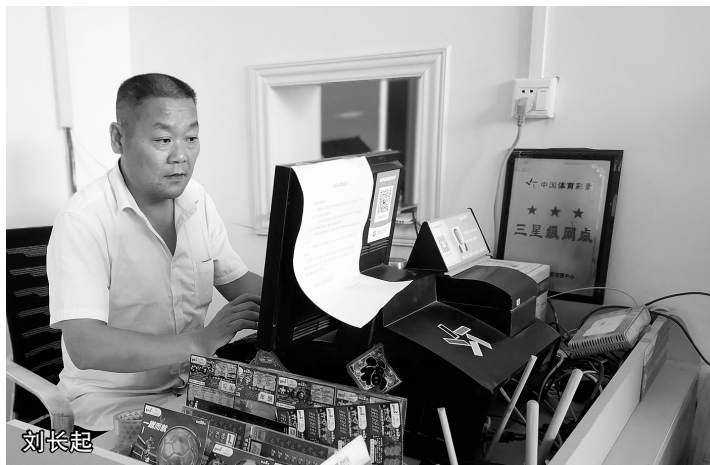
服务为先 以心换心

三位销售者因地制宜卖好体彩

目前全国有近20万家体彩实体店,因所处地区不同,代销者在营销方面也有许多不同之处。山东临沂体彩站长刘长起的店位于农村,此前几位在此开体彩店的人都以失败收场,他的店不仅生存下来,而且销量在当地名列前茅。因地制宜,因人而异,是这几位体彩销售人员的营销“法宝”。

临沂刘长起:农村也能卖好体彩

被人称为“老刘”的刘长起,是山东省临沂市沂南县双墩镇体彩站的站长。刘站长的体彩店距离沂南县城33公里,所处乡镇为偏远山区乡镇,全镇人口4.5万,其中97.3%为农业人口,大部分青壮年劳力常年在外务工。刘站长经常自嘲自己的体彩站是“立根原在破岩中”,在他之前,有好几个人曾在这个乡镇经营过体彩店,最后都因销售量不高而关门走人。从2013年刘站长经营体彩店以来,该店不但没有“倒”下去,反而经营得越来越红火,体彩店的销量在沂南县名列前茅。他用实际行动证明,在农村也能把体育彩票卖好。



刘长起

温情——以德立站赢人心

刘站长常挂在嘴边的一句话就是:体育彩票是公益事业,销售体育彩票的人得有个好人品,要不别人怎么能信任你?怎么能信任你卖的体育彩票?

在双墩镇,刘站长是个出名的“好人”,他为人十分孝顺,他当年在乡镇驻地租房经营体彩店时,为了让在村里居住的父亲能吃上热饭,每天都会把在老家居住的老父亲接到店里,吃完饭再送回去,一直坚持到父亲去世;在教育子女上,他也付出了很多心血,女儿在他的激励下顺利考取了研究生,儿子的学习也非常优秀;左邻右舍谁家有点难事,老刘总是乐于出手帮忙,或出钱或出力,帮人渡过难关。很多人乐于到老刘这里买彩票,或热心帮他宣



店内一角

传体彩,也有人就是不买彩票,也愿意到他的店里坐坐,和他聊聊天家常。

常到他店里的老李说:“老刘是遵守社会公德和家庭美德的模

范,我常到老刘这里跟他聊天,学学老刘是怎么为人处世的,顺便也帮店里添点人气。”刘站长说:“我帮大家,大家也帮我,大家帮衬着,我就把站点开起来了。”

激情——打铁尚需自身硬

刘站长今50岁,一直保持着一颗好学之心。他挂在嘴上的一句话就是:“打铁还需自身硬。”刘站长以前并不懂球,随着竞彩的发展,竞彩销售成了他的一个业务短板。老刘不服输的劲头又上来了:“别人能卖好竞彩,我也能一定能。”为了提升业务水平,他每天早早起

来打开电脑,浏览当天的赛事,查询赛事基本面分析、媒体报道等,以便有和购彩者交流的话题,遇到自己不懂的问题就记下来,向竞彩知识丰富的代销者虚心请教;有来店里买竞彩的购彩者,老刘也要和人家聊一聊相关的竞彩知识。他说:“我通过和购彩者的不断交流,

不但提升了业务水平,也加深了同大家的感情沟通,可谓一举两得。”

购彩者王先生说:“几年前老刘在竞彩方面还是个‘傻大白’,短短几年功夫,老刘就成‘行家’,我每天都会看微信朋友圈里看看老刘发的赛事分析,作为我投注的一个重要参考。”

热情——总把服务当心欢

刘站长是个热爱生活的人,他在站点门外养了很多花,姹紫嫣红,一到店门口,就让人感觉十分温馨,店里总也是收拾得干干净净,海报、吊旗等宣传品都张贴在醒目位置,在竞彩单元专区张贴着重点赛事等。

刘站长说:“我得让购彩者有个舒适的购彩环境。”常来买彩票的王先生说:“刘站长还常请我们

老哥几个吃饭呢!”老刘解释说,“和大家相处久了,就成了一种朋友的信任关系,时间长了,相聚一下,一盘花生米,几样青菜,大家都不在意吃什么,关键是感受到了互相尊重,感情无形中就更加深厚了。”

刘站长说,我走到哪里,就把体彩宣传到哪里,就把购彩者发展到哪里。

销售体彩8年来,刘长起的

门面也换了多次,从当初租用低矮的平房,到今天自己在乡镇上购置了临街的三层门面房。他坦言,是体育彩票改变了他的生活和家庭经济状况。他表示,“很多人都认为在农村卖不好体彩,我就是想为农村体彩店的代销者争口气,只要踏实能干、肯动脑筋、热情服务,在农村照样能卖好体彩。”

(葛运伟)

鄂尔多斯郁海霞:体彩店充满生机

体彩复市以来,内蒙古鄂尔多斯市达拉特旗66415体彩实体店便成为附近开门最早、关门最晚的店。从加入体彩行业以来,代销者郁海霞认真对待这份事业。

“开市后积极准备,广泛宣传体彩中心开展的各项活动。加之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帮扶,我平稳渡过了困难期。”郁海霞说。

休市期间,郁海霞主动走上防疫岗位,全身心投入到疫情防控志愿者工作中。她站在巷口执勤,面对曾经的购彩者,郁海霞成了社区防控的志愿者,为抗击疫情默默地贡献着自己的力量。与此同时,她也积极加入到鄂尔多斯市体彩代销者自主捐款的队伍中。

“在体彩店中,我为购彩者

服务;走下销售岗位,参与居住区巷口的防疫工作,我为全民防疫工作服务。”郁海霞说:“作为体彩人,为本次疫情防控出一份力,也是我在休市时间做的一件力所能及的事。”

面对疫情,体彩休市是责任,开市后做好疫情防控工作也是责任。复市以来,郁海霞把体彩店收拾得干净整洁,准备好各种防疫物资,并在醒目位置张贴防疫温馨提示,随着体彩各项活动的进行,体彩店内又充满了往日的生机。

“最开始的情形不太乐观,我有些担忧今年的生计问题,好在各种活动的开展以及竞彩的开售,现在已经基本恢复正常了。”郁海霞说:“感受了太多生活的不易,我现在更加珍惜体彩这份工作,希望通过自己的努力,把这项事业做好。”(综合)

厦门辛峰:为店里积累人气

位于福建省厦门瑞景商业广场附近的90138体彩实体店,由代销者辛峰夫妇经营。二人今年春节没有回北方的老家,想留在厦门摆摊售即开票。受疫情影响,他们的想法没能实现。体彩复市后,他们积极想办法,努力提高销售量,挽回疫情期间的损失。

对于体彩,厦门业界有个认识:即开是名片、乐透是基础、竞彩是关键。辛峰深刻领悟到“即开是名片”的道理,他通过买彩票送绿植、转盘游戏等促销活动吸引大家的关注。相

对于即开票的销量,辛峰更看重为实体店积累人气。他欢迎买即开票的购彩者到实体店看球、喝茶,在竞彩比赛尚未完全恢复的那段时间,他要更多的工作是拓展潜在客户。

结合目前正在开展的“点亮健康中国”活动,辛峰也为购彩者和周边居民开辟出运动角,欢迎大家前来运动打卡。他要力争把被疫情期间耽误的时间抢回来,把造成的经济损失补回来,激发彩票市场和消费活力,为体育彩票恢复发展,助力建设体育强市尽自己最大的努力。(陈平)

●时评

体彩销售不简单

■艾禾

有的人认为,销售体育彩票是一项简单的工作,只要按购彩者的要求打票,账目清晰即可。然而实际上,销售体彩并不是一件简单的事。

以山东临沂刘长起为例。此前有几个人在当地开过体彩店,但都因销量不佳而关门了,刘长起不仅生存了下来,而且销量在沂南县名列前茅。人还是那些人,店也还是那个店,为什么他能做起来?

原因是多方面的。首先,刘长起人品好,这一点得到乡邻的认可;其次,他努力提高业务水平,这一点得到了购彩者的认可;再者,他注重细节,门口种上几盆花,店里收拾干净,和购彩者聊聊天、喝杯茶……大家有事没事都愿意来坐坐,时间长了,

人气自然上去了,销量也就有了保证。

再举个例子。多年以前,北京的公交车还没有安装语音报站系统,要靠售票员自行报站。有些外地乘客反映,有的售票员说话太快,报的站名完全听不清楚。而全国劳动模范李素丽口齿清晰、声音宏亮,她报的站名让每位乘客都能听得懂。有的乘客宁愿多等几趟车,也要坐李素丽的这班车。这就是服务的差距。

要想做好体彩销售工作,不妨先从服务入手,只要心里时刻想着购彩者,就能发现他们需要什么,再看看自己能提供什么,只要是在力所能及的范围内,可以尽量满足购彩者的需求。体彩销售工作说简单也简单,说不简单也不简单,因地制宜地服务购彩者,就能把不简单变成简单。