

一个开业月余 一个经营14载

两位体彩代销者用爱去工作

本期介绍的两位体彩代销者,一位来自浙江舟山,他的实体店今年6月才开业;一位来自江苏泰州,他的实体店已经经营14年。从言谈话语中不难发现,两位代销者都是用爱在工作,一位满怀热情开启体彩之旅,一位用无限热爱14年如一日。正是因为有了这份爱,他们的体彩之路才能走得顺畅。

许旭东:从民宿老板到体彩代销者



许旭东

阳光、海浪、沙滩,还有乘风破浪的少年……这就是舟山,浙江美丽的海洋天堂,体彩实体店代销者许旭东20多年的时光几乎都在这里度过。“当我还是少年的时候,喜欢徜徉在嵛泗南长途沙滩,沿着2000多米的金沙踱步,数着远处星罗棋布的礁石,踢着寸步难行却自得其乐的沙滩足球。”他遥望金鸡山和花鸟灯塔,登马朗山探险,去美人礁拾螺,在海浪里遨游……无忧无虑的日子里,总有梦想在萌芽。

四年前偶然接触体育彩票

1992年出生的许旭东,小时候的梦想简单纯粹又有些不切实际,从小与海洋亲近的他总希望自己可以成为像DC漫画里“海王”那样雄踞一方的英雄,也想像动漫《灌篮高手》里的篮球少年那样,永远热血,喊着“称霸全国”的誓言。“长大后才明白,当英雄哪有这么简单,做好每一件小事,比做一件轰轰烈烈的大事,当叱咤风云的大英雄要实际得多。”许旭东的性格里,有向往自由的渴望,有充满闯劲的倔强,更有脚踏实地的韧性,这也为他后来的创业之路提供了充足的“精神弹药”。

在成为体彩实体店代销者之前,许旭东早有创业的经历,“开民宿,走的是海岛特色风,海鲜是一流的。”喜欢尝试不同领域的许旭东,很想拓展自己的经营版图。4年前一次偶然的机会,许旭东接触到体育彩票,对竞技体育很感兴趣的他,从竞猜

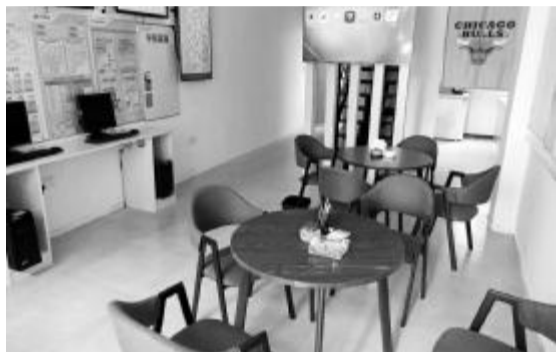
型玩法开始购买,大乐透、顶呱刮都试了一遍,体彩实体店浓厚的氛围让他萌发了“进军”体彩行业的想法。

从海岛风民宿转到体彩实体店,虽然两者有异曲同工之处,但毕竟创业的领域还是不尽相同,“可借鉴的经验是有,但还需要我自己转换思路,目标受众是有区别的。”许旭东分析道,“民宿针对的主要是全国各地的游客,对于有海岛旅游特色的舟山民宿来说,其他资深创业者的经验俯拾即是,但体彩实体店则需要更多拓展本地客户,自己必须创新模式,做到人无我有、人有我优。”

筹划一年的体彩店开业了

作为体彩实体店代销者,许旭东才刚刚扬帆启航。“我其实已经筹划一年多,今年6月份我的体彩实体店终于在嵛泗菜园镇开业了。”虽然因为疫情影响几经波折,延误了开业,但许旭东从未放松过自己,在筹备开业的那段时间里,他不断充实自己,用他自己的话说,未雨绸缪才能底气十足。许旭东是汽车机械类工科专业出身,极具理性思维,对体彩的数据和走势有自己的分析。

在许旭东的构想里,体彩实体店可以做的事很多,除了常规销售体育彩票外,还可以将其打造成球迷、购彩爱好者聚会交流的精神家园。“店里设置了卡座,有足球杂志,有公益体彩的宣传海报,还有各种缤纷绚烂的时尚体育用品,他们不仅仅是装饰,更能营造一种‘体育吧’的浓厚



店内情况

氛围,等到了欧洲杯、世界杯、奥运会的时候,大家可以一起看比赛,一起分析竞彩,一起购买体育彩票,还有啤酒和美食。”

脚踏实地做好每一件事

刚开业的时候,许旭东就进行了大乐透促销活动,初步打响了口碑,他憧憬着实体店未来不断积累忠实客户,与购彩者们一起高谈阔论,成为挚友。“短短一个月里,已经有购彩者跟我成为无话不谈的朋友了,他们购彩经历都比较丰富,也愿意与我分享他们的故事,还有竞技体育和体彩知识。”许旭东与购彩者很快打成一片,这种感觉对他来说格外亲切,仿佛回到了学生时代同学一起看比赛、谈论赛事的青葱岁月。

“我记得当年世界杯的时候,我们都会大半夜爬起来支持自己喜欢的球队,欣赏精彩的比赛。”除了喜欢足球,许旭东学生时代还是篮球校队的中锋,身高1米82的他,既有樱木花道的激情勇猛,也有流川枫的冷静犀利,更有赤木刚宪的霸气果敢,“每每回忆起自己的学生时代,我都觉得这些最美的过往,都塑造成了我如今阳光、刚毅的性格。”许旭东说,他会把学生时代的拼劲和之前创业经历培养的恒心,都用在耕耘体彩实体店上。

“我还是曾经那个少年,有热血、不服输。”许旭东说,自己的体彩创业才刚上路,脚踏实地做好每一件小事,就是自己的英雄。

(薛原)

仲志新:14年老店稳如“地标”

每一个城市,都有属于自己的地标。在江苏泰州,横跨在市区主干道青年南路上的广播电视塔正是这样一个标志。12058体彩店就位于这座地标建筑下,在很多购彩者心中,这家经营了14年的体彩店如同“地标”般存在。

吸引力,从第一眼开始

“要吸引购彩者,网点的环境和氛围非常重要。”12058实体店代销者仲志新在这方面着实下了不少功夫。

走进该店,很难不被店里浓浓的体彩氛围所吸引,将近50平方米的空间根据不同玩法进行了分区,靠背椅、大长桌,整齐地排列在一侧,在琳琅满目的顶呱刮、精美的体彩海报、玩法走势图、贴满墙的中奖票等这些必不可少的体彩元素装扮下,显得充实而有序。“店里是按照玩法分区的,所以会把购彩者最喜欢的玩法放到网点最醒目的地方,这样也是为了方便他们。”

“体彩网点在购彩者的心目中不仅是买彩票的地方,也是他们的休闲场所。”所以,仲志新每天都把网点打扫得干净整洁,新老客户进店能听到他亲切的问候,渴了有水喝,累了也可以休息。

好口碑,需要用心来打造

2006年,一直想要开一家体彩店的仲志新如愿以偿。时间一晃,14年过去了,当初那些顾客不仅成为仲志新的老朋友,也成

为12058体彩店最好的宣传员。“服务好,有诚信”,这是大家有口皆碑的评价。

在仲志新看来,好的服务不但是迎来送往间的一声招呼,也不仅是热情礼貌,而是一切为购彩者考虑。“首先自己的业务能力要强,对各种玩法都要有深入的了解,各种投注方式都要有所掌握,这样购彩者有疑问时才能够及时解答,也能更好地引导他们。特别是遇到有人投注不理性的时候,一定要及时劝阻。还有就是主动了解购彩者的需要,他们需要什么样的资料和信息,作为销售人员要主动为他们查询、收集。还有最基本的一点,出票要及时、打票要认真、出票要核对。”仲志新说,只要真诚对待,用一颗交朋友的心为购彩者着想,购彩者就一定能够感受到。

重责任,要把公益放心中

“鸟巢里的每一个座位都有你们的支持。”仲志新常常和购彩者打趣般地这样说。公益,也是他常常和购彩者们闲聊时的话题。看着一座座体育馆拔地而起,看到一条条健身路径出现在小区里,身为公益体彩的一分子,仲志新自言非常骄傲。

“体彩举办的‘点亮健康中国’活动我觉得非常有意,每个购彩者来了我都会介绍一下,鼓励他们多多参与。”对于仲志新来说,做好本职工作就是在为公益事业做贡献,而宣传公益正是体彩销售人员的责任所在。(苏彩)



泰州12058体彩实体店

时评

走心经营效果不会差

干什么吆喝什么,说的是哪个行业就要研究哪个行业,学习相关的知识。不管销售什么产品,销售者都要用心去经营,包括研究产品性能、客户群体等,只有这样才能把产品卖得更好。具体到体彩行业,产品性能就是体彩各种游戏的规则、投注方式等,客

户群体就是购彩者的类型。

先说“产品性能”。销售人员只有对所有在售游戏了如指掌,才能提高销售效率,更好地服务购彩者。比如购彩者买了一张即开票,刮完后说没中奖随手扔掉了,很多销售人员有核对“废票”的习惯,如果了解每一款即开票

的中奖规则,就能一眼看出这是一张中奖票还是一张“废票”。现实中,有很多销售人员通过细致工作,让购彩者免受损失、收获奖金。

山东体彩销售者王伟就曾发现购彩者扔掉的“废票”其实是一张25万元的中奖彩票,并及时交

艾禾

还购彩者。

江苏泰州代销者仲志新也是一位业务能力较强的销售人员,他认为自己的业务能力要强,对各种玩法都要有深入的了解,各种投注方式都要有所掌握,这样购彩者有疑问时,才能够及时解答,也能更好地引导他们。

再说客户群体。购彩者以“回头客”居多,这就要求销售人员做好客户维护工作,尽量记住每个

人的投注习惯。

浙江舟山代销者许旭东刚刚从民宿老板转行到体彩代销者,客户群体也发生了很大变化,民宿的住客来自全国各地,虽然也有一部分是回头客,但更多的是第一次来旅游的客人,而体彩销售面向的是本地人群,需要更多的回头客。这一点,他十分清楚,并为此做足了准备。

走心经营,效果都不会太差。