

主动邀约 多点开花

河北体彩多管齐下拓展销售渠道

2020年的新冠肺炎疫情始料未及,影响到各行各业,带给彩票市场的影响同样显而易见。在全国范围内的彩票销量大幅下滑。在全国大环境的影响下,河北体彩的销量和渠道规模也受到了比较大的冲击,其中渠道规模数量出现了较大波动。面对困境,河北体彩自2020年彩票市场复市以后,推出多项政策、克服多重困难,多管齐下,保证渠道规模数量的稳定和市场的持续发展。

传统渠道主动邀约

河北体彩自2018年开始就积极转变甲方思维,从原来的被动等待申请人,到现在的主动邀约,做到“敞开门、走出去、迎进来”。

2020年上半年,河北体彩12个地市中心在河北体彩官网统一发布关于各自管理区域的邀约公告。邀约公告本着“公开公正、规范透明”的原则,面向社会公开邀约认同体彩发行理念的社会人士及单位机构加入体彩销售行列,专营店、兼营

店、商超、便利连锁或者其他渠道均可,同时明确标明了各市的重点区域和空白区域,真诚欢迎各界人士参与到体彩事业中来。

截至2020年7月31日,通过河北体彩官方邀约平台报名的申请人数量为1317个,其中成功申请人数为411个。邀约公告的重点区域和空白区域信息在一定程度上提高了申请人的报名成功率,保证了河北体彩渠道规模数量的稳定。

行业渠道多点开花

在重点开发便利连锁渠道之外,河北体彩也积极推进其他行业渠道的开发。2020年上半年,河北体彩重点在运动场馆、电器、保险等行业渠道进行了开发拓展工作。

借助2022年冬奥会的契机,张家口体彩中心先后同张家口大好河山冰雪运动服务中心、张家口体育产业发展有限公司签订了合作协议,健身房、篮球馆、游泳馆等多种体育健

身场馆以及诸多滑雪场都在陆续开通体彩门店。体育健身场所开通体彩门店,不仅扩大了体彩品牌宣传范围,更重要的是能够为参与体育锻炼的大众增加一份快乐,用切实行动助力全民健身。

同时,石家庄体彩中心同海尔电子签订合作协议、邢台中心与中国人民财产保险股份有限公司邢台市分公司签署了战略合作协议,河北体彩还同

各市不同的行业渠道进行了接洽沟通,采取多种多样的邀约形式,从走访,到座谈,再到宣讲,按部就班而不失积极主动,坚守原则而不失灵活便捷,最大限度地达成与行业渠道的共识。

对于行业渠道的开发,河北体彩将一如既往高度重视,不遗余力地全方位开发,巩固河北体彩行业渠道多点开花的局面。

便利渠道持续增长

2020年,河北体彩便利渠道拓展工作实现了双增长,即签约品牌方增长、开通门店数量增长。

便利连锁渠道拓展工作自2018年启动以来,河北体彩一年一个台阶,稳步推动本项工作前进。2018年,省市中心采购和准备各项资源政策,并开展调研市场工作;2019年,8个地市同9个便利连锁渠道品牌签订合作协议,并建立184个门店;2020年再接再厉,河北体彩在便利连锁渠道品牌签约数量和门店开通数量上都取得了成果,截至7月31日,河北体彩9

个地市同13个品牌方签订了合作协议,目前共开通302个门店。

2020年中国便利店TOP100榜单发布,河北范围内有6个品牌入围,河北体彩已经同其中的4个签订了合作协议,河北体彩正在积极接洽另外2家。同时,河北体彩也非常重视地市品牌,在2019年拓展的基础上,2020年河北体彩又陆续同邢台天天便利便利渠道、承德百乐便利渠道、石家庄便民坊便利渠道、唐山唐百便利渠道先后签订了合作协议。

创新渠道初步探索

体彩布局的多业态发展是体彩事业长久健康生存的趋势,河北体彩顺应趋势,积极谋划体彩发展的多业态布局、多层次规划,在符合国家的大政方针和国家体彩中心发展规划的前提下,积极探索符合本省实际情况,而又不同于以往体彩渠道类型的代销形式。

体彩站点入驻商业综合体,邯郸美乐城添加体彩元素。邯郸美乐城是邯郸当地最大商业综合体,邯郸体彩为拓展体彩渠道网点,提高多元化购彩氛围,2020年初将体彩站点开设到美乐城中。走进商场的负一层潮

街,一下子就看到该体彩站点的全景,干净整洁的购彩环境、醒目的中国体育彩票门头、品种齐全的顶呱呱即开票摆放在体彩展示柜里,为商场的顾客提供了一个很好的休闲娱乐好去处,丰富的体彩元素及氛围能够让更多人了解公益体彩,提升公益体彩形象,多元化的购彩环境也让更多人走近体彩。

公益体彩与社会责任统一结合,邢台中心助力退役军人代销体彩。邢台中心与邢台市退役军人事务管理局负责人进行对接,于2020年7月31日在邢台市襄都区军休干部活动

中心举行签约仪式,就为退役军人申请体彩销售网点、销售代表征召等方面提供优先支持。此举不仅是河北省代销模式的一种创新尝试,也是履行社会责任的重要举措。

渠道拓展工作是持久战,河北体彩将继续践行责任彩票理念,始终将“建设负责任、可信赖、健康持续发展的国家公益彩票”发展目标放到各项工作的第一位,全力推进渠道拓展工作,不断努力、不断探索、不断创新,为责任彩票建设注入源源不断的新鲜血液。

(冀彩)

重视兼营销售工作

黑龙江体彩拓展便民销售渠道



越来越多的便利连锁店开通体彩销

近日,哈尔滨已有24家新天地超市、10家苏宁小店开通了体彩销售,黑龙江省体彩中心正在将更多销售网点落户新天地超市和苏宁小店。这就意味着在这些指定的连锁超市、便利店里,消费者也可以购买到体育彩票了。不仅能买到即开票,大乐透、竞彩等游戏也能买到,购彩者还可以使用安卓终端机自助购买体育彩票。

提到安卓终端机,经常购买体育彩票的人一定不陌生。2019年3月,黑龙江“体彩运动季”期间,它

首次在亚布力滑雪场亮相,便吸引了众多购彩者的目光。它体积小、使用触摸屏,可销售大乐透、排列3、7星彩等体彩游戏,自助购买,支持微信、支付宝付款。如今,这款新型体彩销售设备随着销售渠道的拓展,走进了更多公众的视野,方便快捷地为更多购彩者服务。

一直以来,体育彩票多在体彩专营店销售已成为社会的固有印象。黑龙江体彩跨领域,携手各行业,让体彩销售走出“家门”,为消费者创造便利的购彩环境,打

破了社会公众对体彩的“刻板印象”,加深了体彩更加亲民,以购彩者的需求为宗旨,为购彩者服务的品牌形象。

同时,体彩的加入,为消费者提供一种消遣娱乐的新选择,助力实现随手作公益的愿望,广泛而有效地传播了“公益体彩 乐善人生”的品牌理念。超市、便利店也增加了新的收益点,更多的社会力量加入到体彩公益事业中来,为体彩品牌增添了新的展示渠道。(王骁)

● 时评

销售体彩 两条腿走路

■ 艾禾

近年来,尤其是今年以来,各地体彩加强了销售渠道拓展工作,在专营店建设的同时,也十分重视兼营店的开发。多点开花,满足了不同客户群体的购彩需求。

去专营店购彩的多是老彩友,他们一旦有时间就会去店里坐坐,和销售人员以及其他购彩者聊聊天,聊天的内容并不局限于彩票,生活中的各种新闻趣事都是他们谈论的内容。在专营店,能够感受到更浓厚的彩票文化和购彩氛围。

在便利店购彩的多是顺手为之,他们一般不会专程去体彩专营店购彩,如果在便利店、超市、加油站、火车站等场所看到体彩销售点,便会顺手买几张。他们图的就是一个便利,体验的是随手作公益的过程。

所以说,各地体彩扩大兼营渠道,并不会影响专营店的销量,而是扩大了购彩者的群

体,吸引更多人购买体彩。

老购彩者一般有固定的购彩地点和固定的购彩方式,多集中在家或单位附近的几家体彩店,可是遇到外出、旅游等情况,买彩票就没有那么方便了。以往一遇到大小长假,体彩销量便会有一定幅度的降低,便是一个佐证。在一个人生地不熟的城市,便利店是星罗棋布的,如果便利店都能兼售体彩,对于外出的人来说将会十分便利。

如此说来,兼营店不会跟专营店“抢生意”,而是对专营店的有力补充,让体育彩票走近大众的生活,让大众有了更多接触体育彩票的机会。为了满足不同客户群体的需求,为了更广泛地展示体育彩票的公益形象,专营店和兼营店缺一不可。

销售体育彩票,不妨两条腿走路,专营店和兼营店同步发展。