

主动营销 服务购彩者

销售体彩别“含蓄”

销售体育彩票,光坐在店里等客户是不够的,代销者还要有主动营销的意识,更好地服务购彩者。湖北襄阳代销者李怡然走出实体店发展客户,还利用抖音平台宣传自己,赢得了大量“粉丝”;浙江嘉兴代销者褚江妹把店里打造得温馨舒适,吸引了大批购彩者;浙江金华代销者李志强,利用朋友圈宣传自己的实体店,效果不错。三位代销者都能主动营销,销量自然看涨。

襄阳李怡然:扩大自己的朋友圈

李怡然,湖北襄阳 70565 体彩实体店代销者,吃得了苦,耐得住寂寞,性格开朗,热情活泼,多才多艺,爱好广泛,拥有不少“粉丝”。李怡然是襄阳体彩界的一位“红人”,25岁的她在樊城红光路红光花园开有一家体彩店,由于经营有方,她的体彩店年销量位居襄阳前列。

李怡然认为,传统的经营模式难以有较大的发展,从事彩票销售也需要推广,需要扩大自己的朋友圈,“要将顾客变成朋友,将朋友变成顾客。”

李怡然决定和妈妈共同经营彩票店,妈妈主内,在店内负责打票;她主外,负责发展新客户。她通过各种活动交朋友,彼此熟悉了再介绍自己的店,慢慢发展。每逢节假日,她总是带着小礼品到人流量大的商圈加微信朋友,再通过微信宣传自己的小店,“不求每一位加上的微信朋友都能成为我的客户,十人中能有两三人就是成功。”

在遇到重要的体育活动时,襄阳体彩分中心也会组织体彩代销者到活动现场拓展业务,李怡然总是积极主动参与,一次也不愿错过。去年“襄阳”期间,她就在

诸葛亮广场通过加微信送大乐透彩票的方式,吸引了很多新顾客。

如何维系这些客户,不让他们流失?李怡然认为必须和他们有共同的话题。近年来,竞彩发展势头很迅猛,李怡然靠着真诚与专业服务,和竞彩客户维系着良好的关系,“经常和彩友聊球也是我的工作。”

有时候赛事较多,购彩者可能关注的场次不多,或者没有时间和精力去分析,李怡然就会主动将赛事情况推送给他们。这样坚持下来,不仅让购彩者有一种被尊重的感觉,而且有效提升了销量。

一份付出,必然会得到一份收获。李怡然的彩票店虽然才开了两年多,但是凭借她的努力已取得了不错的业绩。不仅在体彩店方面,李怡然经营有道,在抖音平台,李怡然也人气颇高。

积极参与,是李怡然的行事准则。平常,她就会追网络寻热点,积极在抖音平台发布爆款视频,以提升自己的曝光量,保持创作新鲜感,增强“粉丝”粘性。同时,她也紧跟体彩热点。2019年,李怡然参与湖北体彩官方抖音活动,拍了一条《假如你中了1800



李怡然利用抖音宣传自己

万,你会干什么》的视频,一经发布,就广泛传播,点赞数万,大量涨粉。这条抖音让李怡然成为襄阳体彩界的“红人”,也引起了省内同行的关注。

今年5月,“湖北体彩公益形象大使”奥运冠军刘蕙瑕到襄阳古城进行体彩公益宣传,李怡然经推荐成为刘蕙瑕襄阳之行的导游。(宗合)

金华李志强:用心经营朋友圈

在浙江金华,有一位远近闻名的体彩实体店代销者,体彩不但带给他生活乐趣,还成就了他的事业,他的实体店经营经验引来众多同行借鉴学习。他就是李志强。

李志强的实体店,面积近60平方米,满墙醒目的体彩公益宣传海报和门口滚动的电子显示屏格外抢眼。李志强和妻子一起经营实体店,一干就是好几年,是公认的体彩销售达人。

他们经营的实体店成了这条街上最热闹的店铺,店内人来人往,欢声笑语,也带动了店里的销量。李志强笑称:“这都是大家对我的信任,我要用更好更贴心的服务来回馈广大购彩者。”

李志强夫妇一直以来坚持与购彩者将心比心,无论是新购彩者还是老购彩者,无论投注的金额大或者小,始终都做到来有迎声、问有答声、走有送声。

李志强夫妇懂体彩、懂玩法、懂人情,他们的专业,为店里

带来了可喜的销量。今年体彩复市后,李志强每日做好店内的消毒工作,主动向体彩专管员报备店内防疫情况,他还为购彩者准备了免费口罩、消毒液等防疫物品。受疫情影响,平日热闹的小店冷清了许多,李志强看在眼里,急在心里。

李志强试着将店内的营销宣传搬到自己的微信社交圈,他把每天的体彩资讯和开奖信息发到朋友圈,很快就有几位圈友询问如何购彩,这给了他极大的信心。在接下来的日子里,他每天都会把最新的体彩开奖情况、各类玩法说明等资讯发在朋友圈,还新建了微信群,在群里为新老购彩者答疑解惑,欢迎购彩者们到店购彩。

功夫不负有心人,在李志强的努力下,店里的销量蒸蒸日上。作为一名体彩代销者,李志强在平凡的岗位上用智慧成就了不平凡梦想,一张张彩票,凝聚爱心,承载希望。(程玮)



李志强的实体店

嘉兴褚江妹:销量和服务成正比

用心经营,正是千千万万体彩实体店代销者架起了老百姓购彩娱乐与公益奉献的桥梁,用自己辛勤的劳动与付出,成就了公益与就业梦想。如何把实体店经营得有声有色,更是每位体彩代销者重要的课题。浙江嘉兴海盐39512体彩实体店坐了不少购彩者,大家有说有笑,热闹不已。代销者褚江妹笑意盈盈,热情得和购彩者们闲话家常。在褚江妹的体彩店里,这样欢乐和谐的一幕每天都在发生。

褚江妹表示,“店里的装修都是我先生弄的,因为这里环境好,购彩者进来看看花和蝴蝶,整个氛围都很舒服,不管是上了年纪大的老年人,还是年轻人,大家都喜欢我这里,哪怕是过来坐一会聊聊天也好。他们说这里不是一般的彩票店,就像是到了花艺店里或者是到了茶吧一样的感觉。”

体彩实体店被褚江妹收拾得纤尘不染,丰富的绿色植物间点缀着小蝴蝶,显得生趣十足,这些都是褚江妹和她的爱人一点一点布置起来的,处处都显示着主人的用心。闻着淡淡的花香,让人如沐春风,走进来买一张彩票都变成一种享受。

褚江妹说:“我自己也喜欢养

花花草草,环境弄好一点,客户进来感觉舒服一点。到了这里就像是到了茶吧,可以安心下来,一边看走势图或者是看赛事、看球赛,有心情在这里多聊聊天。”

这段时间连续的高温模式,烈日下辛勤作业的环卫工人怎么喝水?褚江妹的体彩实体店就是一个“爱心取水点”,向环卫工人敞开大门,累了、渴了,他们可以安心进入实体店,享受爱心和清凉。在褚江妹心里,进来的每一个顾客她都要尽心尽力服务好。

褚江妹认为,服务特别重要,他可能只是打1注2元的彩票,还要精心挑选,销售员要耐心等待,不管打多少钱的彩票,销售人

员的态度要始终如一,让客户感觉到被尊重。“服务好了,客人就会源源不断,他还会介绍给朋友,这是最大的口碑。”

把店内环境收拾得井井有条,尽心竭力服务好每一位客户,将公益体彩乐善人生的理念传递给更多的人,这是褚江妹的初心,也是她努力的方向。

嘉兴体彩海盐工作站的工作人员顾维军说,“购彩者进店就可以看到褚江妹的服务非常热情,而且很周到,所以吸引了很多人前来购彩,销量自然跟着涨,在全海盐县名列前茅。销量和她的热情地服务形成了一个良性循环。”(宗合)



海盐 39512 体彩实体店

●时评

推销自己

■艾禾

销售体育彩票,产品很重要,销售者也很重要。一方面,体彩游戏要好玩、有趣,能够吸引购彩者参与;另一方面,销售体育彩票的人要有亲和力,要熟悉业务,要有服务意识。两方面互相作用,才能把销售工作做好。销售体育彩票和销售其他产品一样,光坐在店里等客户上门是不够的,销售者要主动出击,寻找客源,推销自己的同时也是在推销体育彩票。

抖音等是时下年轻人常用的社交工具,部分体彩销售者把这些工具利用起来,扩大自己和店面的影响力,取得了不错的效果。比如湖北代销者李怡然,她今年只有25岁,是个时尚女孩,她把母亲留在店中当销售员,自

己外出跑客户,同时拍摄抖音作品,宣传体育彩票、宣传自己的小店,收获了众多“粉丝”,无形中带动了店里的销量。

浙江代销者李志强,在今年体彩复市后发现购彩者少了,他把体彩店的营销搬到了自己的朋友圈里,每天坚持分享体彩资讯及开奖信息等,吸引了不少朋友的关注,店里的销量也是蒸蒸日上。

李怡然和李志强等体彩代销者都很会推销自己,都很好地利用了时下比较流行的社交工具,在扩大自身影响力的同时,也较好地宣传了体育彩票。我们身处快速发展的时代,就要活到老学到老,并学以致用,只有这样,才能不被时代淘汰,才能在工作生活中得心应手。