

提高业务水平和服务购彩者双管齐下

# 十年体彩老店 不断焕发新生机

湖北恩施 98229 体彩实体店和山东东营 11077 体彩实体店都是 2010 年开业的,至今已经经营十年。十年来,两家店的代销者不断通过学习提高自身业务水平,并且通过热情周到的服务吸引了一大批购彩者。十年体彩老店,不断焕发新的生机。

## 湖北徐海铭:柳暗花明恰遇君

徐海铭,1976 年出生于湖北恩施,2010 年 4 月入行体彩,是恩施市 98229 体彩实体店代销者,其经营的实体店曾多次被评为全国、全省优秀销售点。

### 身为老大责任大 工人孩子早当家

徐海铭有一个弟弟,父亲说:“你是老大,早点就业,还能帮衬一下家里。”于是,徐海铭初中毕业后选择了读中专——襄阳制药学校。徐海铭说,那三年,他的那些初中同学们都在为高考努力学习,自己却是混日子混过来的。中专毕业后,徐父带着徐海铭到劳动局报到,他被分配到恩施制药厂工作。1997 年至 1999 年,他基本上所有工种都能熟练操作。后又,徐海铭又从事药品销售工作,成为南京办事处的“王牌销售员”。

2001 年是徐海铭做药品销售的高光时刻,胆大心细的他赚得了人生中的第一桶金。然而天有不测风云,就在这个时候,徐父查出淋巴癌晚期。陪父亲看病,让他的收入锐减。徐海铭说,那段时间,感觉自己特别缺钱。

药厂改制后,徐海铭下岗了,几番周折,创业均以失败告终。

### 借钱开起体彩店 两年卸下一身债

2010 年 4 月,当老师的弟弟建议他销售体彩。弟弟说,“你以前也是做销售的,体彩也是销售,你应该能做好。”

徐海铭借钱开起了体彩店,起初每个月只能卖两三万块钱。他通过不断学习,取长补短,销量慢慢上来了。徐海铭记得很清楚,那时候店内订阅了《彩经》报,每次报上歌风写的那些关于概率玩法的小文章,对购彩者选号很有借鉴意义。于是,徐海铭把歌风的每一篇关于选号的分析文章剪下来,用一个大本子贴起来,慢慢地琢磨:别



徐海铭

人是怎么看的,自己又该怎么看。在他的用心学习、努力经营下,体彩店的销量慢慢有了起色。

干体彩销售两年后,徐海铭还掉了因建房、养殖、开体彩店等欠下的所有债务。

2013 年,徐海铭在还清了所有债务,并在手头上小有积蓄后,又将自己家的房子加盖了两层半。这一次,徐海铭底气很足,坚信自己再也不会到工地扎钢筋了。

### 打铁还得自身硬 守法经营话感恩

徐海铭对体彩中心的帮扶一直铭记在心。2012 年,徐海铭曾跟着省体彩中心一起到江苏镇江学习。这次学习让他掌握了更多营销技巧,店里的销量得到大幅提升。

对销量提升更大的的是 2016 年之后,湖北省体彩中心关于代销者的培训更加系统和多元化。徐海铭说,2016 年在省奥体中心举行的欧洲杯培训,培训间隙看了一场电影《阿甘正传》,对自己的触动非常大,那就是不坚持肯定没结果,坚持必定有好结果。

也正是感受到培训和学习的好处,徐海铭除了积极参加省体彩中心和分中心的培训活动外,还自发参加了省内明星业主组织的自驾游,到河南的平顶山、郑州、兴乡

等地参观学习,向省内外销量比较好的体彩业主学习与交流。

像大多数代销者一样,徐海铭从一开始将体彩销售作为一种谋生手段,到发展为对体彩事业的诚挚热爱,至今已有整整 10 个年头。10 年的时间内,徐海铭除了短暂地请过一段时间的销售员,大部分的时间都是自己一个人守着店,日复一日,年复一年,起早摸黑,从未间断。

徐海铭说,体彩对自己是有再造之恩的,所以他也一直怀着一份感恩之心在做体彩销售。10 年的体彩销售,徐海铭足以记下所有进店老客户的购彩习惯和中奖故事。老主顾来了,一起喝茶,谈一谈彩经;新顾客上门,问声好,推荐推荐自己最看好的号码。

基于对体彩事业的热爱,徐海铭还主动当起了片区专管员的“协管员”。在片区体彩业主群里,徐海铭正是发言积极、对体彩分中心政策执行最到位的代销者之一。

徐海铭说,打铁还得自身硬,自己必须带头守法合规经营,才对得起体彩对自己的培养。有些责任彩票的举措看似约束了彩票销售,实际上从长远来看,合规销售才能赢得购彩者的信赖,合法合规经营,生意才能做得长久。

(陈善宝 李敏)

## 山东夫妻店:诚信经营 悉心服务

山东东营 11077 体彩实体店由张站长夫妇于 2010 年开始经营,2011 年迁至河口区海盛路车管所对面。他们的经营理念是:诚信经营、悉心服务。诚信的人运气不会差,大奖接连中出,小小店面成了河口区响当当的中奖福地。

### 诚信经营 助人为乐

在体彩店,很多购彩者在购买彩票时,很容易把手机、钱包、钥匙,甚至彩票遗忘在店里。为此,张站长夫妇除了平日提醒购彩者不要遗漏随身携带的物品外,对于失物,两口子无论谁在店里都会为购彩者保管好,为了能够方便购彩者寻回失物,夫妻二人对失物丢失的时间、特征进行认真记录。遇到失主前来寻物时,通过失物记录本认真核对,确认无误后,将东西还给失主。夫妻二人因此结缘很多购彩者。

### 悉心服务 彼此温暖

除了诚信经营,张站长夫妻二人对购彩者服务看的特别重。比如,为了方便眼花的购彩者看号,店里配置有老花镜、手电筒。

有一位大爷,在 11077 体彩店购彩有七八年的时间了,去年夏天他对张站长说:“小张啊,你这边室内的照明灯越来越暗了。”当时因为店里忙,张站长随口应了声,但是顾客多,忙完就忘了。过了几天,一个炎热的午后,这位大爷蹬着三轮车来到店门口,从车上搬下登高梯、螺丝刀等工具,还有一个



东营 11077 体彩店

擦得很干净的吸顶灯。大爷帮助他们把灯换了。张站长夫妻二人很感动。大爷却表示:“每次在你们店里购彩,又给我倒水又给我递眼镜,下雨了还给我拿伞,到了饭点还留我吃饭,我帮这点忙不算啥。”

这件事后,夫妻二人觉得他们付出再苦再累也值了,服务购彩者的劲头更足了。

### 中奖福地 实至名归

诚信经营,悉心服务好每一位购彩者,不仅是张站长夫妻二人的经营原则,也在无意中“俘获”了众多购彩者的心,而且一传十、十传百,老购彩者带动新购彩者,11077 体彩店的人气也越来越旺,好运气频频而至。2018 年,中出足彩一等奖 328 万元;2019 年中出大乐透二等奖 40 多万元、12.9 万元。一个个大奖让张站长夫妻更有信心经营好体彩店,给更多的朋友带去好运。(小孟)



奖牌

## 时评

# 如何做到十年如一日

艾禾

巧合的是,湖北恩施 98229 体彩实体店和山东东营 11077 体彩实体店都是 2010 年开业的,均已经经营十年,且业绩突出。用十年如一日地勤奋工作形容两家店的代销者再合适不过。

十年如一日,是指坚持不懈,日复一日地重复做某件事。十年如一日,说起来容易做起来难,那是 3600 多天日复一日坚持的结

果。这种坚持并不只是每天简单地到点开门、销售、关门这样简单,十年的老店一定包含着代销者的感情在里面。

不断学习。中国体育彩票全国统一上市发行 26 年,近十年来发展迅猛,尤其是 2009 年全国联网单场竞猜游戏上市销售,对代销者提出了更高的要求。很多代销者都像湖北的徐海铭一样,有

过不止一次的外出学习经历,取长补短,提高自己的销售能力。徐海铭曾经是药品销售的能手,在他眼里,药品和彩票都是待售商品,他把自己积累的销售经验和不断学习到的体彩知识相结合,使得店里的体彩销量大幅提升。这,就是他不断学习的结果。

诚信经营。做销售工作,诚信非常重要。很多体彩销售人员都

遇到过马大哈购彩者,帮助他们保存遗失物品,成了销售人员的日常工作内容之一。山东东营 11077 体彩店的经营者夫妻二人为了方便购彩者寻回失物,对失物丢失的时间、特征进行认真记录,核对无误后发还给失主。只要是在我店里“丢”的东西决不会丢,可以让购彩者放心购彩。时间久了,这家店和这家店的销售人员就有了好口碑。

热情服务。热情服务一定是发自内心的,让顾客觉得舒适的

服务,这样的服务可以让初次进店的顾客下次还再来,进而成为长期客户。东营的这家夫妻店,为购彩者准备了老花镜、雨伞等便民设施,到了饭点还留饭。正是因为销售人员把服务做到了位,才有了购彩者主动上门更换灯泡的事情,他们把彼此都当成了朋友。

十年如一日地不断学习、诚信经营、热情服务,铸就了全国众多优秀体彩实体店和代销者。十年如一日,不容易!