

陕西贾东波——

他的营销经验是：保持

陕西西安 02346 体彩实体店位于雁塔区澳城大厦，代销者贾东波是一个 85 后。从一名资深购彩者到自己摸索开店，再到经营创收能手，这与他自身的努力不无关系。他的营销经验是——保持。保持新鲜、保持热爱、保持专注……

保持新鲜 保持热爱

初见贾东波，第一眼就被他一脸诚实和憨厚的微笑以及笑盈盈的眼睛所吸引，好感度顿增。全世界最大的零销商之一沃尔玛有一项著名的营销培训，就是在面对顾客微笑时一定要露出八颗牙齿才算合格，因为这个程度的微笑最真诚。

时下的营销学早已不再是单纯的商品买卖交换过程。营销的同时伴随着服务，是伴随着产品销售活动而衍生的经济行为，是与商品销售并驾齐驱的一种职能。随着市场经济的活跃，科学技术的迅猛发展，线上的市场竞争日益激烈，产品本身的差异化逐渐缩小，同质化严重，而服务则变得越来越重要，需要不断地开拓创新和新鲜的思路。

这一点在贾东波身上体现得淋漓尽致，正如他身着体恤衫上的那句 Still fresh 一样，始终保持新鲜，保持热爱。

保持专注 保持开放

要经营好一家彩票店，首先必须做的一件事情就是选择一个好的位置，该店位于澳城大厦，被三个较大的小区围绕，这些小区的入住率都很高，使得周边的生活气息浓郁，人们闲暇时都喜欢在周边走走逛逛，进店率自然会同步提高。

进店率提高了，也不要洋洋自得，任何事情要居安思危，想的和做的比别人多一步，就意味着更多的收获，此时除了正常的进店率以外，尤为重要的就是摆户外销售，打造品牌效应，业主平时会在 15 时至 22 时，在自己的店门口摆放桌椅销售即开型体育彩票，其作用一是对品牌进行了宣传，二是吸引了人群的注意力，三是吸纳了新客户。

贾东波有着积极开放的心态和理念，这是他身上的一大亮点。做任何事情和工作，都保持专注和开放，佐以坚持，恐事无不成。

保持简单 保持天真

店内的陈设和布局起着销售中最关键的一步，在这一点上贾东波贯穿始终。用票夹将各类中奖的即开票用红笔标注出奖金，并将每款票的最高奖金用黄色的爆炸签标注出来，此举吸睛无数。即开展示票柜内展示了他挑选的

热销票种，并用爆炸签注明店长推荐和新票上市，在活动时还会做宣传和推荐。

关系就是生产力，无论做任何事情，结果都是我们无法预测和把握的，但是做好我们该做的每一小步，哪怕只是很微小的、不起眼的一步，保持天真和美好，认真的对待每一位进店的新老客户，当他们是朋友也好，上帝也好，大道至简，用心地对待，才是留客的制胜法宝。

客情维护在店里处处可见，自己配备的小冰箱存储着免费的饮料和水果，贾东波憨厚的笑言“相识便是缘分，想吃就吃，想喝就喝，我就是要惯着客户。”

平时他会在竞猜和休息区域开展一些体育运动，比如会开展俯卧撑比赛，根据游戏规则定量，胜出者可获得即开票的相应奖励，或者通过猜测竞猜玩法的胜负和比分来定输赢，赢的人请客，或者赠送大家即开彩票、乐透彩票。互动的游戏体验，增加店内的活跃度，也调节了购彩的气氛。

休闲的时候大家就坐下来品茶，聊聊生活。运用体育运动、休闲娱乐和游戏玩法相结合的种种办法，让生活充满仪式感，充满了乐趣。保持简单、天真的童趣之心，不断的发掘生活中的乐趣，怕是找到了生活的真谛。

联合促销无疑是贾东波通过

自己营销创收的最好途径，利用现有的资源，通过体彩各类玩法相结合的方式，以热销游戏来盘活无活动时销量平平的游戏彩种，即开活动时送乐透、竞彩，竞彩活动时送即开等等。

保持饥饿 保持愚蠢

乔布斯借用《地球概览》杂志上的这句名言 stay hungry stay foolish，揭示了人生的终极状态，保持饥饿，保持愚蠢更好的解读是求知若渴、虚心若愚，终生学习对于任何人来说都应该贯穿人生的始终。

贾东波除了日常具有独到的眼光外还有保持清醒和理性的习惯，于他而言，无论你是经营多久的资深销售者，都要具有时刻警醒的意识，保持不断学习的态度，通过赴外省市学习先进优秀实体店经验分享会，或者通过网络学习各类营销课程，都是他不断进步的原因。

保持坚强 保持勇敢

《增广贤文》名句“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”，要想攀登高峰，勤奋就是你永远都绕不过去的必经之路，也是唯一的路径。通过不断的学习和探索，即使是过程有苦辣酸甜，始终抱有坚强和勇敢，也能像一叶扁舟所具备的力量一样，乘风破浪，最终带你驶向成功。（李慧）



贾东波

时评

同质性商品 个性化服务

艾禾

在商品同质化严重的情况下，拼的是销售者的服务。在体彩代销者中，很多人注重个性化服务，赢得了众多客户。

全国的体彩店销售的体彩游戏品种基本相同，虽然部分省份有地方游戏，但在同一个省份、同一座城市，体彩店的在售游戏种类也是一样的。在这样的情况下，代销者提供的个性化服务就显得很重要了。

如果体彩店挂牌“爱心驿站”，销售人员就要随时备好相关用品和物资，并且做好补货和维护工作。比如有人想喝杯水，你就要准备好热水和水杯；有人想量量血压，你的血压仪就不能是坏的；下雨天有人想借把伞，你就要有备用伞……如此这样，才能真正发挥驿站的作用，才能真的为有需要的群体提供帮助。

在完成“规定动作”的同时，部分代销者还发挥了“自选动作”。比如浙江代销者吕高洪，销售体彩前他也是一个购彩者，知道购彩者需要什么，他把竞彩的相关信息做成 PPT，分享给购彩者，为大家提供了有价值的信息。购彩者不仅中出了百万元大奖，店里的销量也是不断看涨。

陕西代销者贾东波也推出了很多个性化服务，比如在店内开展一些简便易行的体育“比赛”，并为获胜者准备了奖品。互动游戏活动增加了店内购彩者的活跃度，增加了客户的粘性，打造出良好的购彩氛围。

像吕高洪、贾东波这样的体彩代销者还有很多，他们开动脑筋、因地制宜，以购彩者为中心，提供个性化服务，都取得了不错的成绩，值得其他销售人员借鉴学习。

浙江吕高洪——

从资深购彩者到明星代销者

吕高洪的 62012 体彩实体店位于浙江金华永康市溪中东路，是一家 80 平方米的体彩旗舰店。店里摆放着电脑、电视、空调、沙发、茶几，墙上张贴着各种足球明星的海报、桌上放置着宣传册，对阵图等一应俱全。购彩者纷至沓来，代销者吕高洪和店内销售员热情地接待着每一位购彩者。

资深竞彩玩家 转身体彩代销者

吕高洪是远近皆知的竞彩高手，有着 30 年看球经历的他，是位名副其实的足彩资深玩家，早在 2003 年，他与几个朋友一起中出过体彩传统足球 460 万元大奖。2013 年，吕高洪在家人的建议下，开起了自己的体彩店，用他的话说：“之前购彩是由着兴趣作公益，现在是将兴趣融入工作，发动身边人一起投身公益。”

“贵宾室”服务 购彩者好评如潮

62012 体彩店内设有敞开式的沙龙区，每逢大赛，购彩者们就会聚集到这里，一起观看并讨论比赛。

吕高洪说，他非常注重环境的舒适度，平时会免费提供咖啡、

茶水、点心、水果，雨天还提供借伞服务。同时，该店严格遵守《公共场所控制吸烟条例》，禁止购彩者在店内吸烟，营造出一个健康舒适的环境。“贵宾室”般的环境，经过口口相传，吸引了不少新购彩者来店购彩。

吕高洪自豪地说：“开店 7 年，店里积累了一大批忠实‘粉丝’，他们喜欢聚在店里一起看球侃球，这里已经成了一个体彩‘大家庭’。”

因为服务和销量双突出，吕高洪的体彩店获得多项荣誉，2015 年度全国优秀竞彩网点业主、2015 年先进销售门店、2015 年至 2017 年连续三年获得销量突出贡献销售门店等。

特色服务 助竞彩玩家“一蹴而就”

吕高洪是资深购彩者，在经营体彩店之前，他是附近体彩实体店里的常客。“我特别喜欢足球，也爱足彩，身边有很多看球和购彩的朋友。2013 年，我把家里的这个老房子进行了装修，申请了体彩实体店，没想到开张才两个月竞彩销量就很好。”

吕高洪说开店初期销量都是靠身边的朋友撑着，但是他



吕高洪获得的荣誉

也丝毫不敢马虎。“既然开了这家体彩实体店，就要对新老购彩者负责。”

凭借自己多年的看球购彩经验，他利用 PPT 做了一些相关图片，将赛程、球队动态、玩法等资讯告之购彩者。同时，他针对不同购彩资历的购彩者提供特色服务，既能引导“小白”一步步入门，也能为技术型购彩者投注提供有价值的信息。

功夫不负有心人，吕高洪

店内的竞彩销量节节攀升。2014 年，店内迎来了第一个竞彩百万元大奖，“当时真的非常激动，感觉比以前自己中百万大奖还要激动。”

谈及 2021 年的欧洲杯和 2022 年的世界杯，吕高洪充满期待，他希望通过自己的努力让更多的购彩者加入竞彩队伍，参与包括世界杯在内的各种足球赛事，感受竞彩魅力。

（金体）