

提升销售水平 更好服务购彩者

# 各地体彩多措并举服务实体店

■专题撰稿 李明杰

眼下,2020年已经进入最后一个季度。每到临近年底,对于体彩从业者来说,大家关心的共同话题有很多:体彩实体店的生意好不好,代销者的日子好过不好过,实体店还有哪些需要提升的地方,购彩者今后还会有哪些更新更多的购彩需求……等等,这些问题都牵动人心。

同样,这些问题也是各级、各地体彩机构的心之所想。今年下半年以来、特别是接近年底的这段时间,河北、湖北、青海等多地体彩机构多措并举,通过帮扶、培训、渠道拓展等多种形式,开展了一系列旨在提升体彩实体店销售水平、更好服务购彩者的活动。

全省体彩实体店超 9000 个

## 河北体彩帮扶新增店凸显四大亮点

为实体店提供帮助,致力于更好地服务购彩者,是河北体彩一直努力的方向。据介绍,从去年年底至今,河北省全省新增体育彩票代销网点 600 多家,不断涌入的新鲜血液正在为体彩销售市场提供着稳定元素。

截至目前,河北省在售体彩代销实体店超过 9000 个,一共解决就业岗位 1 万多个。为全面贯彻中央“六稳”“六保”政策方针,减轻社会就业压力,稳定整体体育彩票销售渠道,河北体彩于今年 9 月启动开展了新增代销实体店帮扶活动,活动中涌现了至少四个亮点。

**亮点一是,营销推广团队全面跟进,代销者老师各显神通。**在帮扶活动期间,河北体彩省营销推广团队的 40 多培训老师全面

投入到工作中,针对实体店的不同特征开展帮扶活动。从销售理念的转变到硬件条件的提升,从规范经营整改到新购彩者拉新,整个帮扶工作涵盖了代销网点日常经营中各方面实际需求。

**亮点二是,专属促销活动助力新增实体店经营质量提升。**为促进此次帮扶活动,河北体彩营销推广团队跟进不同实体店的具体情况,制定专属促销活动。促销活动包括面向老顾客的买赠活动、面向新人群的进店有礼活动以及针对不同人群的特色实物奖品馈赠活动等。

**亮点三是,线上服务平台不断升级,利用大数据分析帮扶活动效果。**帮扶活动的开展,对代销网点来说,是一次千载难逢的利好活动,对于中心工作人员而言,

也是一次提升自身市场把控能力的机遇。为了向体彩机构提供更准确的市场数据,在此次帮扶活动期间,河北省线上营销推广平台不断升级系统,以大数据跟进的方式适时评估活动进程。

**亮点四是,单个实体店三轮次帮扶,夯实帮扶质量。**本次帮扶活动,对每个新增实体店进行三轮次帮扶——从了解经营情况,发现经营问题,根据网点实际经营情况策划并执行相应体彩店的自主营销活动,到根据所发现问题进行有针对性整改等,实现“前中后”三期帮扶,助力培养新增实体店的“造血功能”。

不难发现,河北体彩针对实体店的帮扶工作求真、务实、不走过场,真抓干,既工作全面又重点突出,取得了良好的成效。

做体彩事业“四有新人”

## 湖北体彩开展精英代销者培训

9月28日至29日,70余名来自湖北省各地市的优秀代销者代表齐聚湖北体彩武汉分中心,参加为期两天的精英代销者训练营活动。

训练营第一天,以一系列的团队素质活动开场。在新华路体育场,70余名代销者身着统一服装分为四个战队,进行了趣味跑、雕塑挑战、大绳挑战、山洞游戏、落棋无悔等一系列趣味比拼。这样的团队素质训练活动形式,增强了代销者对团队和他人信任感,培养了团队协作精神,又帮助代销者们释放了日常工作压力,有助于以更加积极乐观的心态

面对未来的工作。

在培训活营的晚餐时间,一个特别的体彩蛋糕吸引了全场的目光——这个蛋糕,为近期过生日的体彩代销者送上了特别的祝福和温暖。参加培训的代销者们纷纷拍照,转发朋友圈。

训练营第二天,湖北体彩邀请彩票业内新媒体营销培训师王小暖、全国礼仪主持人培训师金芝等人前来授课。王小暖从转变思维找准机遇、夯实店内运营基本功、新媒体宣传技巧等三方面入手,分析了当前彩票行业的发展形势,坚定了代销者对体彩事业发展的信心;同时,通过真实的案例和深入浅出的讲解,帮助代

理者们学会在新时代找到自己的新定位。

在授课中,金芝从着装礼仪、仪态礼仪、交往礼仪等方面进行培训,让代销者们了解“知礼而后作”在体彩销售工作中的重要性。通过培训,与会代销者“内提素质、外树形象”,丰富了专业知识,为今后的体彩工作注入了动力和信心。

湖北省体彩中心党委书记、主任雷选沛全程参加了培训课程并讲话,勉励大家要做体彩事业的“四有新人”——体彩销售的带头人,责任彩票的践行者,公益事业的代言人,体彩品牌的创新人。

为购彩者创造更丰富的游戏体验

## 青海体彩开展“新7星彩”培训

10月10日,青海省体彩中心在西宁市召开7星彩新规则上市培训会。西宁市的300名体彩代销者参加培训。

培训会针对7星彩调整规则的内容进行了具体讲解,对于这一体彩大盘游戏的新亮点进行重点解读,并对代销者在相应工作中应当抓住的工作重心进行培训。规则讲解之后,培训会结合“新7星彩”而推出的一系列相关配套营销活动进行了详细介

绍。培训中,代销者和销售员全程参与,积极响应,确保了培训工作的顺利开展。

会后,青海省体彩中心工作人员发放了责任彩票相关宣传资料和7星彩新规则上市的宣传物料,包括海报、DM单、桌贴、门贴、易拉宝等,为体彩代销者的下一步工作提供切实有效的支撑。与会代销者纷纷表示,要积极努力做好新时期的体彩实体店经营工作和7星彩

新规则宣传工作,为购彩者创造更好的购彩环境和更丰富的游戏体验。

在此之前,青海省体彩中心于9月27日先期召开了“新7星彩”上市工作部署会议。青海省体彩中心各部门、地区专管员通过线上线下同步参与会议。会议从新7星彩的亮点、新规则和游戏的优势、相关销售推广、配套营销活动等方面作出详细部署。



河北体彩帮扶新增店



湖北体彩的代销者团队素质培训现场

●时评

## 这一年还没完 但我已开始怀念

■戴新

2020年,是不寻常的一年。当这一年就要接近尾声、不久后就会成为回忆的时候,相信很多人已经开始提前怀念它了。

说怀念虽然为时尚早,但属于这一年的记忆早已铭刻于人们心间。体彩人对这一年的怀念,相信也已经在很多从业者和参与者的心头酝酿很久。

人们不会忘记,在这一年中,全国体彩人为致力于打赢疫情防控的人民战争、整体战、阻击战,付出了什么样的努力。人们不会忘记,无论是在疫情集中暴发期间,还是在疫情防控常态化阶段,全国各级各地体彩机构通过提升代销费比例、发放实体店补贴等一系列措施,为实体店护航,为代销者输血。人们不会忘记,在这一年中经历特殊困难和挑战的体育彩票市场,是如何在风雨同舟、迎难而上的人们共同努力下重新迎来曙光、迎来希望的。

风雨这一年,最难的还是全国各地体彩实体店的代销者。这一年,他们应当至少明白了三个词语的深刻含义。这三个词:第一个词叫“意义”。他们明白了坚持的意义,努力的意义,奋斗的意义。第二个词叫“意思”。有意思地活,其实就是有意义地活;他们明白了,把经营体彩店这件事做得既有意,又有意思,才能真正吸引万千来自普罗大众的购彩者,才能赢得他们的心。第三个词叫“意境”。他们明白了,经营一家体彩店,为购彩者服务才是最大的意境,以合法合规的方式、负责任的方式为国家筹集更多公益金才是最高的意境。

这一年,在体彩渠道建设不断开疆拓土的号角声中,“体彩+”现象不断成为人们热衷的谈资和

点赞的话题。“体彩+便利店”“体彩+加油站”“体彩+高铁”“体彩+地铁”“体彩+旅游”“体彩+出行”不断出现在人们身边,体彩销售渠道、销售平台、销售场景不断推陈出新,为人们带来更多信心。

很多人还记得,今年4月,在关于体育彩票实体店渠道拓展方面的新闻报道中,山西太原的“一家幸运好玩的体彩店”赚足了很多人的眼球。这家别致、新颖的体彩店地处太原市一家购物中心,开业没多久就成为了太原年轻人的时尚新地标。

这家小店,通过炫目的外观设计、醒目的个性LOGO吸引了来往过客的眼球。其中,最讨人喜欢的,就是“一家幸运好玩的店”这个特殊的LOGO。据说,“一家幸运好玩的店”不同于传统体彩实体店的装饰风格,门店的总体设计思路以现代年轻人熟悉热爱的主题为启发,结合体育彩票“公益、健康、快乐、幸运”的品牌理念,用轻松、温馨的格调将青春梦想与体彩文化巧妙融合在一起。

这家店之所以至今依然令人印象颇深,是因为它把“意义”和“意思”融为了一体。

事实上,近年来,随着责任体彩建设进程的不断推进以及体育彩票“以购彩者为中心”理念的提出,各地涌现的体彩实体店在一如既往注重品牌形象、公益价值、理性购彩等元素的同时,也更加强调趣味性,更加注重与年轻人、年轻态接轨。在这样的过程中,虽然店名未必相同,但“好玩的体彩店”确实在全国各地不断出现并赢得人们交口称赞。

确信,这一年虽然尚未过去,但是很多体彩人已经开始怀念它。