

购彩群体年轻化

四个90后刮中体彩即开票头奖

■记者于彤报道

伴随着今年体彩即开票举行的三个全国性营销活动,伴随着体彩即开票不断推出新票,伴随着体育彩票不断举行互动活动,体彩的购彩群体正在向年轻化发展,90后、80后逐渐成为购彩主力军。近日,四位90后刮中体彩即开票头奖,他们接触体彩的时间不长,有的是首次尝试,有的已养成购彩习惯。即开票这种即买即开即兑的特点,适合年轻人快节奏的生活方式,这也是很多年轻人喜欢体彩即开票的原因之一。

公主岭购彩者刮中“绿翡翠”25万

10月18日,吉林公主岭10516体彩实体店中出一个“绿翡翠”25万元大奖,中奖者赵先生是个90后。次日,他来到吉林省体彩中心领奖。

据赵先生介绍,他的彩龄只有一年多,购彩的时间并不固定,每次购彩最多花费一二百元,“最开始我是陪朋友去投注站买彩票,去的次数多了,我对体彩各种游戏的玩法也有了一些了解,慢慢地我就开始对顶呱刮感兴趣,票面好看,玩法也多样。”赵先生喜欢“十倍幸运”“绿翡翠”等经典票种,他认为“中奖机会多,刮起来特别过瘾”。

当晚,赵先生像往常一样来到体彩店,选择了“绿翡翠”。他说:“我比较喜欢买整包彩票,因



公主岭“绿翡翠”25万元中奖彩票



通化“甜蜜蜜”10万元中奖彩票



四平“麻辣6”10万元中奖彩票



济宁“甜蜜蜜”10万元中奖彩票

为平时买的也不多,所以偶尔买一包过瘾。当时销售员告诉我,店里的“绿翡翠”只剩最后一包了,我就买了下来,刮中25万元大奖,真的是非常幸运。”

赵先生直言,他一年多前第一次买体彩即开票时中了一点小奖,从那以后便对即开票产生了浓厚的兴趣,“我就是抱着娱乐的心态购彩的,中不中奖其实真不重要。”

通化购彩者刮中“甜蜜蜜”10万

近日,吉林通化90后购彩者万先生来到吉林省体彩中心领奖,他刮中5元面值的“甜蜜蜜”10万元大奖。

据万先生介绍,他一直都有购彩的习惯,多数情况下是和朋友聚会结束后来到体彩店刮上两张,“这次我能中头奖确实没想到,我像往常一样和朋友聚会结

束后回家,路过中东商场正门夜市的体彩投注站时,便进去买了一张“甜蜜蜜”,就这样刮中了10万元大奖。当时我还请销售员帮我仔细检查了彩票,这才确定自己真的中了10万元大奖。”

万先生对体彩即开票情有独钟,不仅经常买“麻辣6”“甜蜜蜜”“点石成金”这些经典票种,也喜欢尝试新票。“因为买彩票也是在作公益嘛,每张顶呱刮后面都写着票面金额20%将用于社会公益事业,这是一件娱乐自己的同时,又能回馈社会的好事。”

万先生最后表示,中奖后第一时间告诉了家人,他打算和家人一起合理使用这笔奖金。

四平购彩者刮中“麻辣6”10万

近日,吉林四平90后购彩者丁先生刮中“麻辣6”10万元大奖,并且已到吉林省体彩中心

领奖。据了解,丁先生参加工作只有两年时间,平时有购彩的习惯,有时上下班的路上看到体彩店就会进去买一两张即开票。中奖这天中午,他像往常一样准备刮一两张即开票试试手气,在刮了一张“麻辣6”后,觉得意犹未尽的他又刮开一张,就是这张彩票给他带来了10万元大奖。

“看到我中奖后,网点代销者说,在我买这两张彩票之前有个人连续刮了五张,然后又去刮别的票种了,我能中得大奖实在是幸运之至。”

丁先生在领奖时表示,自己坚持购彩是近两年参加工作之后的事,有没有中奖他并不是很在意,刮彩票过程中的惊喜以及每张彩票上贡献的公益金数字才是最重要的,“毕竟我购彩的初衷是娱乐自己,同时也能贡献公益,一举两得的事当然值得做。”

济宁购彩者刮中“甜蜜蜜”10万

近日,山东济宁90后女孩小郑刮中“甜蜜蜜”10万元大奖,在几位朋友的陪同下,她前往济宁市体彩中心领取了奖金。

回忆起中奖经过,小郑表示,她之前对彩票接触不多,仅有的几次是看朋友刮即开票,这次是她第一次亲自上手刮彩票。“那天晚上,我和朋友相约一起吃饭,当时心情不错,饭后朋友建议去体彩投注站坐一会,我买了一整包“甜蜜蜜”,刮出大奖的时候,周围的人都说是一等奖,我整个人都懵了。第一次刮体彩即开票就中了头奖,我太幸运了。”

小郑表示,奖金来得比较突然,她还没来得及规划奖金如何使用,但可以肯定的是,以后她会继续关注体彩即开票,体会收获幸运的乐趣。

分享即开票销售经验

开设主题店 备足货源

今年以来,各省市体彩中心和体彩代销者十分注重体彩即开票的销售工作,有的开了即开票专卖店,有的开辟即开票销售专区,都取得了不错的效果。这一点从今年体彩即开票的销量中可以体现,今年5月至8月,体彩即开票的单月销量同比增幅分别为10.4%、20.6%、26.1%、14.1%。

宜宾建设首批即开票主题店

今年3月体彩复市后,四川宜宾体彩打造了一批即开票主题店,通过以点带面,推动全市即开票的销售工作,提振全市体彩实体店信心,使即开票和其他体彩游戏齐头并进,做到各玩法全面健康发展。

7月1日起,宜宾体彩通过对全市体彩店的店面形象、地理位置等条件进行筛选,从中挑选出15家店面条件优越、对即开票销售富有激情的体彩实体店,建立了第一批即开票主题店。即开票主题店主要从票面展示、中奖展示、创新展示、出门销售、自主

营销等方面入手,全面营造“即开票主题店”的销售氛围。

宜宾的体彩即开票主题店开辟了一个专门的区域用于即开票展示,除已经普及的即开票展示盒外,还采取了即开藏宝图、即开寻宝大转盘、即开新票墙等创新展示方式,加强视觉冲击,提升即开票玩法的购买率。同时,宜宾体彩对即开票主题店代销者进行营销培训,通过买整本即开票送大米、购大乐透赠即开票、新客进店赠即开票等各种小规模自主营销活动,在促进即开票销售的同时,做好拓新工作,让原本处于沉寂状态的即开市场有了复苏的迹象。

据统计,首批即开票主题店的即开票销量均有不同程度的增长。

保定体彩对即开票专区进行亮化

今年年初,为了进一步扩大体彩品牌影响力,提升体彩即开票的形象,优化实体店整体布局和规划,河北保定体彩结合实体店实际情况,动员代销者进行即开票专区亮化提升工作。

位于涿州市潘各庄村的15453实体店是一家乡镇网点,人流量较少,店面经营多年,设施陈旧、布局凌乱,尤其是即开票销售区域陈列混乱,即开票中奖展示陈旧。代销者钱学敏也想改变目前的状况,但又担心花钱装修后产生不了较好的效果。在中心工作人员的指导下,钱学敏积极配合,经过三天的努力,彻底改变了原有即开票销售区域的面貌。该实体店改造完成后焕然一新,人气也旺起来了。老李是该店的常客,他说:“体彩店就应该这样做,之前我买完电脑票,对于那些散乱的即开票都懒得看,更别说买了,现在一看就能提起我尝试的欲望。”

体彩店即开票专区升级改造的成功,不但使实体店的销量和购彩人群得到了提高,也提升了体彩在公众心中的形象,这对实体店和购彩者来说,是一件大事,也是一件喜事。

西安代销者货源充足及时宣传

陕西西安 02668 体彩实体店

位于灞桥区恒大御景小区对面,代销者李飞今年31岁。他的店外没有多余物品遮挡,向店内看去,物品虽多却分区明显,给人的第一印象是整洁利索。李先生分享了他销售即开票的经验。

首先是库存充足。平时他一周左右订一次即开票,基本都是20本起步,在营销活动期,两三天就会订一次票。在日常销售中,他将琳琅满目的即开票摆放在于即开票柜内,是对即开票最基本的尊重,否则票柜里只有零星的几本票,或者干脆是空的,就失去了它的价值和意义。

其次是自主宣传。朋友圈里的宣传语尽量简化,简单明了且紧扣重点,让人一看即懂,发的内容更是包括刚上市的新票、活动内容,只要新票到店,他当天即拍摄视频,将内容发送至微信群和朋友圈中。

大部分购彩者并不注意网络上和平面媒体的宣传,即使是到店内的海报、吊旗等纸质宣传部分购彩者也并非总是关注,如今人们有很大一部分的时间用在



宜宾即开票主题店内的寻宝墙

频繁的看微信和抖音等这些摄取信息简短而快捷的手机软件上,这种状态下业主的主动宣传就既重要又迫切了,通过手机各类信息、社交类的软件进行宣传,既起到了推广作用又对淹没在信息浪潮中的购彩爱好者们起到了提醒作用。

在体彩中心、专管员、代销者的共同努力下,体彩即开票在2020年取得了不错的销售成绩,也为广大购彩者带来更多幸运与惊喜,同时满足了大众随手作公益的愿望。

(艾禾)