

召开座谈会 深入实体店

多措并举！提高即开票营销能力(1)

编者按：如何提高体彩顶呱刮即开票销量，是各地体彩销售机构和实体店代销者共同关心的问题。今年以来，围绕“如何提升实体店即开营销能力”的探讨不绝于耳。有体彩销售机构召开座谈会进行头脑风暴，也有优秀实体店代销者“传授”经营之道。本期起，本报将不定期为广大读者朋友报道各地即开票的经营理念。

张家口体彩召开“诸葛亮务虚会”——

四大举措提升实体店即开营销能力

今年11月9日，河北张家口市体彩中心从转变重点玩法的角度出发，从即开顶呱刮这一“即开、即中、即兑”的玩法着手，围绕“如何提升实体店即开营销能力”召开了“诸葛亮务虚会”，全体员工积极发言、献言献计、研究讨论，形成了以下举措。

一是保证实体店库存。在实体店即开营销能力之前，首先要保证产品的供给，即保证实体店的相关要求，并结合各片区的实际情况，对实体店进行分级分类，针对不同实体店制定不同的即开库存指标，完善新形势下符合张家口地区实际情况的即开管理办法，对片区专管员、即开销售代表制定详细要求，长期保证各实体店的即开库存量，让购彩者能够在种类丰富、数量充足的体彩即开票中感受到良好的购彩体验和购彩乐趣。

二是营造即开氛围。营造良好的即开氛围，对提升实体店即开销量有很大的推波助澜的作用。比如：做好即开中奖票展示，对本市、本区域、本实体店即开大奖进行及时的宣传；做好即开票陈列展示，鼓励实体店采用瀑布式等视觉冲击较强的形式展示即开票；鼓励实体店自制手绘海报，帮扶实体店结合时下热点围绕即开票进行创意宣传；巧妙利用废弃即开票，利用废弃的即开票美



顶呱刮户外地推活动

化店面空白区域，如利用冰雪元素即开票打造冬奥主题特色；针对有条件的优秀实体店，鼓励其打造具有特色的即开亮化专区。

三是提升销售能力。提升实体店的即开营销能力，就要提高代销者和销售员的服务意识、专业技能和营销话术等，切实增强代销实体店的经营发展内生动力，可以从以下几方面入手：1、市中心结合区域特点制作即开培训小视频，利用直播、微信等形式寓教于乐，向代销者和销售员传授营销知识。2、收集整理全市优秀实体店案例，并储备市中心“即开销售人才库”，定期组织优秀代销者分享交流经验。3、组织代销实体店开展即开销售技能大比拼等形式的活动，激发实体店的对即开玩法的重视程度和销售热情。

四是丰富营销活动。丰富多彩的即开营销活动可以从不同维

度开展进行。比如：市中心分别针对代销者和购彩者策划即开营销活动；市中心分别组织渠道实体店（便利连锁渠道、健身房渠道、滑雪场渠道等）和传统实体店开展不同规模的户外地推活动；鼓励帮扶实体店策划创意影响活动，如在情人节售卖“甜蜜蜜”等爱情主题即开套票等。

定期开展的“诸葛亮务虚会”不仅是“学讲谋干做”创模范单位活动的组成部分，更是统一思想、凝聚共识、总结经验、研究务实的良好平台。本月主题为“如何提升实体店即开营销能力”的“诸葛亮务虚会”对张家口地区如何在新政策施行后、在高频退市后的彩市稳步发展进行了思考，并提出了指导性意见。建设负责任、可信赖、健康可持续发展的国家公益彩票需要每一个体彩从业者共同努力，携手并进、迎接挑战、奋力前行。（宗合）

如何卖好即开票——

四招助实体店提升销量

顶呱刮以其“即卖即开”“即中即兑”的特点，深受购彩者欢迎。经对部分即开销售优质实体店的观察分析，发现以下共同特点，这些共性也是即开彩票销售的基本要求：

一是库存足。库存足不一定是品种多，但库存一定要大，尤其是畅销票、促销票必须有足够库存，保证整包销售。

二是展示好。除了将票包在玻璃柜内展示之外，部分实体店将彩票平铺于玻璃柜台上面的销售方式反而效果更好，因为购彩者更易于接触到，从而瞬间产生购买冲动。

三是营业时间长。营业时间是销量好的基本保证，因为

不同的购彩者有不同的购彩时段偏好，如果代销者能够做到全天候营业，特别是夜间营业时间延长，那么就能够满足多样化的购彩时间需求。

四是能出店销售。一些实体店地段较好、能出店销售对销量的提升有明显的促进作用。

当然，一些销售好的实体店还有其他很有特色的推广和销售方式，比如充分利用微信、抖音等线上方式进行宣传推广等，还有部分实体店对店内即开展示设施进行提升改造，比如玻璃柜台改斜面、加灯点亮，增加桌面立体展示盒等，以达到吸睛和让购彩者触手可及的目的。（刘宇龙）



实体店即开票展示

铜川 16428 实体店代销者——

三招力促顶呱刮销售

位于陕西铜川市耀州区新区长虹南路的6116016428号体彩实体店，代销者赵女士从事体彩销售5年以来，一直特别注重自己的即开票销售。被问到销售秘籍时，她表示靠的是三大法宝：两张图、两个柜子、两颗热情的心。

两张图——藏宝图、中奖展示图。藏宝图藏的是什么呢？也许藏的就是100万。赵女士会把同一款即开票贴满整个藏宝图，这样看上去既整齐又吸引顾客眼球，大家忍不住就会刮上几张试试手气；紧挨着的是中奖展示图，为了加大购彩者的信心，她特意收集购彩者们中奖的彩票，并用红色记号笔在爆炸贴上标注中奖金额贴在奖票上面，可以让购彩者直观感受到“顶呱刮”的中奖魅力所在。

两个柜子——即开旋转柜、旧票收集柜。为了吸引更多新客



赵女士的“藏宝图”

户，赵女士在店门口摆放了一个电动旋转展示柜，别出心裁的即开票陈列方式让人眼前一亮，并吸引顾客驻足进店购买；店内一角摆放的玻璃柜内及台面上，也收集的全是“顶呱刮”中奖票和废弃票，赵女士说到：“别小看这些泛黄的即开票，可全是我店里的宝，可珍贵着呢。”

两颗心——热心、公益心。“无论是生活还是工作，我们都要用一颗热情的心去对待，要用亲切的笑容和真诚的服务态度去面对每一

位购彩者。遇到新客户，要不厌其烦的为他们讲解不同游戏的玩法。”赵女士表示，做体彩事业，就是体彩公益金的筹集者，也希望在未来，继续尽自己微薄之力为铜川体育事业筹集更多公益金。

这些看似简单平凡的经营方式，实际蕴含了丰富的销售经验。代销者赵女士用自己独特的顶呱刮宣传、销售方式，不光赢得了铜川市体彩管理站工作人员及实体店代销者的钦佩，更赢得了购彩者的一致赞赏。（张凡）

●时评

打好即开销售这一仗

■陈敏

今年以来，体彩实体店有了新的销售局面。一是高频游戏将陆续退市，二是竞彩的销售时间缩短。新形势下，体彩实体店的销售变得严峻起来。那么，体彩实体店该如何突破重围，取得销售佳绩呢？从顶呱刮即开票方面突破，已经成为不少业内人士的共识。

区别于电脑型彩票，即开型彩票即买即开、即开即兑等特点，受到大众的喜爱。购彩者可以在购买其它彩票之余，在体彩店内刮上几张即开票；而平时不买彩票的人，逛街路过时，也会一时兴起刮上几张碰碰运气。

如何提升实体店的即开票销量？体彩销售机构和体彩实体店给出了不少建议。

11月初，河北张家口市体彩中心开展了“诸葛亮务虚会”，以头脑风暴的形式，集中探讨。会议总结出了四个要点：一是保证实体店库存。二是营造即开氛围。三是提升销售能力。四是丰富营销活动。

陕西铜川16428实体店在即开票的销售方面颇有特色。代销者赵女士表示靠的是三大法宝：两张图、两个柜子、两颗热情的心。两张图即藏宝图、中奖展示图；两个柜子为即开旋转柜、旧票收集柜；两颗心为热心、公益心。

如何激发老购彩者的兴趣、吸引新的购彩群体，从而整体提升即开票的销量，打好即开销售这一仗，体彩实体店能做的还有很多。