

多措并举！提高即开票营销能力(2)

月销量超10万 两家体彩店“亮招”

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。有体彩销售机构开展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。本报将不定期为广大读者朋友报道各地即开票的经营理念。

信心+公益+宣传

这家体彩店即开票越卖越好



80285 体彩店即开票展示

四川攀枝花 5104080285 体彩店位于仁和区宝兴南街49号，与繁华的东区相比，这里显得不那么起眼。

作为销售员，付华和周静夫妻的家庭收入全都依赖这家体彩店。为做好销售工作，他们十分配合分中心的工作，当销售主管给出建议时，都会认真聆听并严格落实到实处。

听取销售主管“全玩法全面发展”的指导并认真落实后，5104080285 体彩店不仅提升了数字乐透型彩票的销量，填补了受政策、赛程影响的竞彩销量，而且在即开方面也做出了非常优秀的销售业绩。疫情过后，该店即开票销量逐月上升，短短几个月时间

单月销售已经突破10万元。

付华用一句话总结了他销量一直提升的技巧：“其实很简单，即开不能局限于一个小小的展示柜，应该扩大面积，让大家耳目一新。”在他的店外可以看到随时开展的延伸销售柜，在店内可以看到瀑布墙展示、创意展示、桌面即开票堆叠展示等大面积的宣传。

将公益理念融入销售中，能有意收获，付华开心地补充说：“我曾经遇到过一次，家里老人做大寿，一口气买了六本回去全家人一起刮奖，全家一起做公益，即开也可以给一家人带来快乐，促进家庭和睦，很有意义。”

在问及销售即开票难不难时，付华说这得看业主和销售员

的心态，“其实就看自己不想做好，我觉得不难，对于购彩者来说，其实都是彩票的一种，关键是销售员重不重视的问题。”

谈到即开销售的秘诀，付华说：“坚持每天对即开做一次宣传，哪怕是朋友圈发点中奖票，哪怕有人进店你口头上给他介绍一下，还是会有很大收获，特别是每次新即开票上市开展相关活动的时候。”

付华总结成功的经验就是“信心+公益+宣传”，三者融会贯通，最大程度地利用店面本身，因地制宜发挥体彩渠道和品牌传播的联动优势，实现体彩品牌推广和产品营销的一体化推进，提升体彩公益品牌形象。

(王小东)

做好展示 真诚服务

这家店亮出经营妙招

陕西渭南临渭区站北路10057号体彩实体店，在半年多的时间里，顶呱刮销量从每月几百元增加到最高15万。该实体店究竟有什么经营妙招？

代销者杨先生为人性格开朗，善于交谈。刚开体彩实体店的时候，很多东西不太了解，他就经常到其他店取经，学习别人的好经验，此外，他也常常和体彩专管员学习交流，就经营中存在的问题进行探讨。通过个人的不懈努力和日积月累的经营摸索后，杨先生找到了一条适合自己的特色经营之路。

首先是真票展示。杨先生找了一张桌子，整齐的摆放着刮过的顶呱刮真票样。杨先生说：“之前自己虽然有很多即开票在展示柜，但是很多时候购彩者进店都没有注意到，现在购彩者看到我摆放了这么多顶呱刮真票

后，都会问我这个是什么，我就给他们介绍顶呱刮，大家也都想要试一试自己的手气。”

其次是服务。“每当有购彩者进店时，自己先跟购彩者打招呼，一句‘您来了’便拉近了代销者与购彩者的距离。”杨先生说，当购彩者打票时，他都会站起身询问购彩者的购票需求，并积极推荐体彩顶呱刮，展示体彩顶呱刮的品种和票样，不管买不买，最后都要说一句“祝您中奖”“祝您好运”的话。

最后是销售技巧。杨先生说，顶呱刮彩票都有着好听的名字，不仅寓意好，而且票面图案也精美，玩法也多样。像“我的幸福”“蒸蒸日上”特别适合年轻人；而“挖金矿”、“7彩宝石”特别适合打工者和个体经营者；“幸福中国”“中国龙”这样富有节日氛围的彩票，则更适合在节日期间大力推销。同时也要针对不同的购



10057 体彩实体店

买人群，不同的身份特征，推荐适合的玩法，精准营销。

做好展示、真诚服务，是顶呱刮彩票销售的不二法宝。杨先生感叹道：“通过顶呱刮即开票展示宣传，店内的整体形象提升了不少，看起来也更整洁了。好的服务也自然聚集了人气，我和购彩者就像朋友一样，久而久之，大家购彩也都会第一时间选择我的店。” (赵婉莹)

渠道

为大众购彩提供便利

润欣怡家便利店可以买即开票了

为进一步提高社会公众的购彩便利性，10月10日，体育彩票进驻陕西咸阳兴平市润欣怡家生活便利店，电脑型及即开型体育彩票正式开通。这标志着便利店渠道行业开发工作在兴平市迈出第一步。

润欣怡家生活便利店在兴平共计有9家便利店，店铺位置优越，交通发达，人流量大。结合便利店实际情况，采取兼营模式，对便利店来说，体彩的人驻不仅可以增加经营收入，

而且起到了引流客户入店的作用，同时通过公益公信的品牌宣传，扩大了客户群体，增强了购彩的便利性，使体育彩票更加深入人心，真正实现合作共赢的目的。

连锁便利店渠道不仅消融了人们对传统彩票店的认知，让社会公众易于接受彩票并乐于购彩奉献，更是体育彩票公益宣传的窗口，符合体育彩票健康持续发展的市场需要。

(崔祥)



便利店门头的体彩标识

时评

事在人为

■陈敏

今年以来，受疫情和彩票新政的影响，体彩实体店的销售面临新的挑战。然而事在人为，有时候“危机就是转机”，经营者如果抓住“危机”带来的新变化，可能会有意想不到的收获。

比如，在一些城市，受疫情影响，实体店不建议扎堆，城管部门一度允许商户将销售台往外移动临街销售。一些经营者抓住了疫情期间的这个“临时政策”，将体彩顶呱刮的销售展示柜临街摆放，让更多的人更容易接触到即开票，从而提升销量。更有甚者，经营者踩着三轮车沿街售卖顶呱刮，增加销量。

还比如，受疫情影响，人们呆在家中的时间越来越长，手机屏幕使用的时间也越来越长，更多人依靠微信来联络感情，使用微信的时间也更长了。一些经营者，将微信朋友圈、抖音等作为广告平台，定期发送实体店相关的即开票的信息，以此来维护老客户，吸引新顾客。

四川攀枝花 5104080285 体彩店在疫情过后，即开票销量逐月上升，短短几个月时间单月销售突破10万元。店主付华总结的经验是“信心+公益+宣传”，三者融会贯通，最大程度地利用店面本身因地制宜发挥体彩渠道和品牌传播的联动优势。这些做法值得体彩经营者们参考。

陕西渭南 10057 体彩实体店，在半年多的时间里，顶呱刮销量从每月几百元增加到最高达15万。店主杨先生将“做好展示、真诚服务”，当作顶呱刮彩票销售的不二法宝，“通过顶呱刮即开票展示宣传，店内的整体形象提升了不少，看起来也更整洁了。好的服务也自然聚集了人气，我和购彩者就像朋友一样，久而久之，大家购彩也都会第一时间选择我的店。”

同样是销售体彩，为何有的体彩店能做到销量“逆势上涨”？这充分说明方法总比困难多，只要开动脑筋，实体店销量可提升的空间还有很多。