



小暖访谈

对话

1 代销者

王小暖,专注于彩票营销培训,深耕于实体店营销领域;旨在为代销者开拓思维、教授方法,帮助规范运营、提高销量;为全国各省市中心培训数百场,为近万名代销者提供线上培训,为广大代销者提供更多营销“干货”。

本报特约王小暖撰稿《小暖访谈——对话代销者》。

对话广东体彩代销者张云——

彩票店合伙人模式的探索



广州 03417 体彩实体店一角



张云(右)和他的两位合伙人王平华(左)和陈从飞(中)

张云,广州番禺的体彩代销者,经营体彩实体店十多年,目前在广州番禺区有三家体彩店,都是广东省体彩中心评定的“五星级”销售实体店。

张云不是一个人在“战斗”,他有一个团队。张云团队之所以成功,关键在于坚守住服务购彩者的准确定位,培养了持续学习的良好习惯,探索出抱团成长的全新路径,打造出了属于自己的鲜明特色。正因为如此,近年来他的实体店销售额从几十万元上升至几百万元,现在到了千万元级别,成为当地有一定影响力的彩票营销“名人”。

那么,他的成功秘诀是什么呢?

开一家与众不同的彩票店

当全国彩票店都是千篇一律的模式时,我决定以客户最优体验为核心,开一家有温度的彩票店。——张云

张云嘴边最常说的话是“有空来店里喝茶”。这样一句我们平时待客的话,看似平常,但用来招呼购彩者、经营彩票店,就不平常了。一方面是代销者把购彩者当朋友,真心实意行以待客之道,另一方面是让进店的每一

位购彩者都受到尊重,有宾至如归的感受,最重要的是,通过喝茶、聊天、看球这些小环节,能让购彩者像老朋友串门一样踏踏实实坐下来,安心购彩,赢得购彩者的信任。

为了给购彩者最优的体验,实现开一家“最好最大最舒服、独一无二购彩体验”的彩票店,张云在彩票店选址、装修、运营、销售、兑奖的各个环节下足了功

夫。他明白“水涨船高”、有付出一定有回报的道理,认为“只要地段好、面积大、设备齐、能喝茶、能侃球,房租贵一点也可以接受”。他把自己的彩票店当成最有效、性价比最高的广告招牌,三家实体店都选择在繁华商业区、大型居民区等人员密集的地方,不仅有一批固定的老购彩者,也源源不断地吸引了一批又一批新购彩用户。

共同愿景造就更多可能性

当全国彩票店很多都是“夫妻店”时,我们三人决定抱团取暖,合伙开一家股份连锁式的彩票店。——张云

因彩票而结缘、因坦诚而信任、因愿景而合作,张云、王平华和陈从飞三人由相识到相交,逐渐成为挚友。“相信彩票成就未来”的共同理念,让他们携手同行,成了彩票行业为数不多的合伙制彩票店主,开启了合伙经营、风险共担、利益共享的新模式。

张云团队合作成功的秘诀是什么?

共同愿景是合伙经营的前提。我国彩票市场正处在逐渐成熟的发展时期,只要理念对路、方法得当,完全是可以有所作为的。张云认为,现在彩票发展规模远

远未达到顶峰,市场足够大,只要有好的经营思路、肯下力气深耕,就一定能有超预期的收获。

良好沟通是合伙经营的关键。保持积极、良好、健康的沟通,对一个团队至关重要。合伙经营过程中,肯定会遇到一些新问题新矛盾,意见相左很正常,磕磕绊绊不新鲜,分歧争执也难免,解决这些问题的利器就是沟通。每个合伙人都要敞开心扉,坦诚相见,把话讲明白,把理说透彻,特别是遇到困难时,真诚沟通、主动交流、勇于负责、彼此谅解,显得尤为重要。张云介绍王平华时说:“华哥是一个非常大气、包容、直率的人,有什么说什么,有事从不藏着掖着。”他相信“团队面前没困难,困难面前有团队”。

不急功近利是合伙经营的保障。在团队刚刚成立时,大家就统一思想,明白坚持“欲速则不达”的道理,要有长远发展目标,绝不能眼里只盯着钱而自乱方寸。在张云他们看来,彩票是一个需要长期坚持的行业,不能一口吃个胖子,也不能好高骛远。张云介绍,由于他的店都选在繁华地段,房租都不便宜,加上员工的工资、营销等支出,算下来固定成本是个不小的数目。“刚开业的一段时间困难确实比较多,压力也很大,但是整个团队都没有动摇过,大家把精力放在提升店面品质、优化服务水平、学习拉新增量上,很快就站稳了脚跟,树立了品牌形象,销量慢慢上来了,员工队伍稳定了,盈利就成了必然。”张云介绍说。

把有限的精力放在更有价值的事情上

当很多代销者都忙于打票时,我们认为经营者更应该把自己解放出来,去做更多有价值的事。——张云

张云认为,随着高频快开游戏的下市,很多代销者相比以前,工作量可能没有那么大,可以把更多的精力放在客户拉新和客户维护上,把出票、兑奖等基本的工作交给店员来完成,合理分工,各负其责,发挥优势,从

而提升彩票店的经营效益。

在张云的店里,即开票展示区、中奖展示区、大转盘、藏宝图、各种统计资料、投影设备、VIP室等一应俱全,平时约约购彩者喝茶,周末约约球友踢球,节假日开展自主营销活动……都是重要的工作内容,甚至“忙里偷闲”参加线上交流、线下游学。在他看来,相互学习、资源共享、拓展思维也是必不可少。

开店的最终目的是让店员成为合伙人

当不少代销者苦于店员流失时,我们希望把店员当做合伙人来培养。——张云

“如何做好店员管理”是很多代销者关注的问题之一。不少人反映,一方面存在“招人难、走人快”情形,另一方面存在销售员缺乏积极性、主动性问题。张云又是如何解决的呢?

张云说,把好“招聘关”和“管理关”是两把“金钥匙”。所谓“招聘关”,就是把好进口,重点招录刚毕业或毕业一两年的大

学生。大学生有冲劲、有动力,学习能力强、上手快,渴望证明自己,身上的条条框框少,执行力强,具有很好的可塑性。所谓“管理关”,就是把员工、老板的命运捆在一起,组成一个利益共同体,把收益与风险挂钩,适当让利给员工,给他们权利和责任,给他们分红和股份,制定合理的阶梯化奖励方案,增强员工的收益预期,让员工从“打工仔”变为合伙人,从“给老板打工”变为“给自己打工”,最终实现共赢。



1. 积极把握好新运营过渡期。目前彩票行业发展正经历从“传统模式”向“新运营模式”的转变,要在做好实体店经营的同时,发力新媒体,做到“两手抓两手都要硬”。

2. 主动打造个人IP矩阵。一个人可以走很快,一群人才能走更远。就像张云团队一样,每个人利用好自身资源,拓展眼界,积极去打造团队矩阵,实现高质量的发展。