



小暖访谈

对话  
② 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》。

对话山东体彩代销者王少伟——

# IT 精英的彩票“逆袭”之路

有一句耳熟能详的俗语“英雄不问出处”,可后面还有一句却鲜为人知,便是“富贵当思原由”。王少伟便是一位从IT精英跨界到彩票行业,并做得风生水起的体彩代销者,他的“逆袭”就是一种充满自信、自强不息之路,给我们的启示便是“走得再远,都不能忘记来时的路”。

王少伟来自山东烟台,被大家亲切地称为“带带”。他于2013年跨界加入彩票行业以来,深学细耕,稳扎稳打,目前经营5家体彩店,积累了丰富的彩票营销经验,多次获得山东省优秀网点和彩票营销专家称号,还是多家媒体的特约供稿人。

那么,他是如何跨界进入彩票行业的,他对彩票营销有哪些独到见解,他经营彩票店有哪些过人之处?就让我们一起走近王少伟,深入了解这位IT精英的彩票经营逆袭之路。

## “我就想把爱好和事业结合起来”

在我们的印象里,IT精英是高智商、高收入、高大上的标志,他们工作中勤学上进、肯于吃苦、善于钻研,生活中性格内敛、喜欢独处、循规蹈矩,是典型的理工男形象。王少伟大学毕业后,凭着优异的成绩进入了一家世界500强科技公司,很快在本职岗位上取得了骄人的成绩。他如果沿着这条路继续走下去,前途应

该是很宽广的,但他的内心深处却对体育有一份深深的爱。他心有不甘,不满足于一直这样将下去,他要在所热爱的体育产业上实现自己的价值追求。

“我平时就喜欢看球,不管是篮球、足球,我都很喜欢,我就想把爱好和事业结合起来。”他不仅这么说,也是这么干的。于是,他围绕体育产业展开了周密的市场

调研,经过反复考察论证,发现彩票行业是一个广阔的蓝海,完全可以激发自己的最大潜能,拼出属于自己的一片新天地。目标已定,说干就干。在公司领导的不断挽留、家人朋友的疑惑不解中,2013年,王少伟毅然决然地加入到体彩行业。在当地体彩中心的帮助下,仅用了半个月时间,他的第一家彩票店就正式营业了。

## “机会是留给有准备的人”

俗话说隔行如隔山,跨界经营并不是预想中的那样一帆风顺。回顾这8年多彩票店经营历程,王少伟感悟多多。虽然有苦有乐,但给他印象最深的还是这句话:“有过高峰,有过低谷,但心里的那份热爱太强烈了,哪怕是最难的时候,我也一直相信,机会是留给有准备的人。”作为一名代销者,他经历过2014年巴西世界杯

的疯狂,经历过2015年互联网的整顿浪潮,经历过2018年俄罗斯世界杯的高速激增,也经历了2020年疫情突袭的痛苦煎熬……这一切对王少伟来说,每一段经历都是宝贵的,都是一次磨炼与升华。

特别是2020年,受新冠肺炎疫情的影响,王少伟的彩票店和其它体彩店一样,遇到了前所未

有的挑战,经营状况跌落到了最低谷。他说:“我是一个要强的人,在这个时候,也感觉到了力不从心,必须有所改变,有所突破,有所创新。”王少伟经过反复琢磨,再次做了一个大胆的决定:“从哪跌倒,再从哪爬起来。”他重新启用原有的IT设备,瞄准新媒体工具,组建文案策划团队,硬生生地闯出了一条彩票营销的新道路。

## “走得再远,都不能忘记来时的路”

王少伟认为:“只有回归彩票的本源,坚持公益为先,才是彩票店持续发展的根本。走得再远,都不能忘记来时的路。”为此,迫在眉睫要解决的问题是“如何让更多人知晓彩票的公益性”,继续深挖便是“潜在的购彩者在哪里聚集”。于是,王少伟充分利用在IT行业的工作经验,几乎把所有能宣传彩票公益性的平台都测试了

一遍,逐渐摸清了各个平台的优缺点、推广方法和注意事项,最终锁定了最熟悉最有效的平台。方向找对了,给了他继续摸索前进的信心。

宣传彩票公益性,可不是一件一蹴而就的事情,需要缜密的策划和不懈的坚持。于是,他组建了一支优秀的团队,设立了客户拉新、客户维护和文案

策划等专门岗位,大家分工明确、职责清晰、上下衔接、相互配合,每天固定时间发布视频,进行彩票公益宣传和赛事讲解分析,普及彩票的基础知识。经过半年多的运行,获得了一大批粉丝的认可和关注。因表现出色,他被宣传平台评为优质体育领域创作者,成为一名不折不扣的网红达人。



王少伟

## “我有一个大大的梦想”

王少伟说:“在彩票行业中,一个人是渺小的,只有越来越多的彩票店主抱团发展,这块蛋糕才会越来越大。”他经过认真思考分析,越发感觉到人们对碎片化时间的需求是非常迫切的,用移动互联网的思维满足用户需求,群体会越来越庞大,海量的人群里,会包含着巨大的彩票潜在购买群体。王少伟建议广大的代销者:“要尽快转变思想认识,跟上新媒体

发展的步伐,从彩票的公益性入手开展推广活动,弘扬国家彩票的公益形象,这才是最有效的彩票店发展途径。”

一花独放不是春,百花齐放春满园。王少伟的这种模式“可行,可复制,可做大”。他表示愿意跟更多代销者朋友们共同分享、抱团发展。“我有一个大大的梦想。”他说,“那就是与更多彩票人携手,创造自己的公益品牌。”



小暖语

1、坚持就是胜利,在巨人的肩膀上可以跳的更高。王少伟“新媒体+公益”的经营模式,具有开拓性,实践证明是可行的,是成功的。要及时总结提升,不断改进完善,更重要的是要耐得住寂寞,经得起诱惑,受得了挫折,担得起责任。通过自己的不断努力和辛苦付出,把单店品牌擦得更亮,让公益彩票的形象更加深入人心。

2、一个王少伟冲锋在前,无数个“王少伟”齐头并进。做好彩票不是一件容易的事情,彩票行业的发展更需要每个彩票人去坚守和创新。王少伟为广大代销者做出了榜样。越是在这个困难时期,越是要坚定信心,勇于开拓创新。希望涌现更多的“王少伟”,让整个彩票行业步入高质量发展的快车道。

● 时评

## 跨界,你准备好了吗?

近年来,各行各业的“跨界”操作很流行,有些案例很成功,如北京卫视推出的“跨界歌王”,已连续举办多季,成为一档在业内具有一定影响力的综艺节目。在彩票行业,也有不少代销者为跨界而来,他们原本并不从事销售、体育产业等相关的工作,甚至和彩票行业的相关性相去甚远。山东体彩代销者王少伟,就是一位从IT行业跨界而来的代销者。

何为跨界?

学术上对跨界的定义为:指结合两个或两个以上专业或行业创造知识、产品、工艺或服务,也指个体从原来从事的专业或行业跨越到新的专业或行业,涉及知识内容和学科方法的迁移。在个体层面,跨界倾向于选择专业相关度高、再学习成本低或个人强烈偏好的领域。

对王少伟来说,他热爱体育产业,希望在这个产业上实现自己的

价值追求;他喜欢球类运动,尤其是足球、篮球,他想把爱好和事业结合起来。基于上述两点考虑,王少伟最终选择了在彩票行业发展。

那么,跨界难在哪里?

一是个人能力。学术上认为,进行跨界行为时,人首先需要有一个核心专业能力,并以此为起点跨越到另外一个领域,整合双方甚至多方的信息。从王少伟的经历来看,当他的彩票店经营遇到困难时,他瞄

准新媒体工具,组建文案策划团队,闯出了一条彩票营销的新道路。他充分利用在IT行业的工作经验,几乎把所有能宣传彩票公益性的平台都测试了一遍,逐渐摸清了各个平台的优缺点、推广方法和注意事项,最终锁定了最熟悉最有效的平台。

二是项目本身的难度。就彩票行业而言,体彩实体店销售属于传统销售模式范畴,只不过所销售产品是体育彩票。

三是团队中的利益关系。在彩票行业,遍布全国各地的数十万体彩代销者,成为体彩销售的一个大团队。在王少伟看来,代销者与代销者之间并非竞争关系,而是携手共赢的关系。他说:“在彩票行业中,自己是渺小的,只有越来越多的彩票店主抱团发展,这块蛋糕才会越来越大。”

跨界到彩票行业,你准备好了吗?

■ 陈敏

