



小暖访谈

对话
4 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》。

对话山东临沂优秀店主贾艳——

别具一格的“小有天”彩友俱乐部



贾艳

“人人那个都说哎,沂蒙山好,沂蒙那个山上哎,好风光……”每当这首《沂蒙山小调》优美的旋律响起,都会让我们回到那个炮火纷飞的战争年代。山东临沂是革命老区,是“水乳交融、生死与共”的沂蒙精神诞生地,受到中央专项彩票公益金的重点支持。

贾艳,临沂“小有天”彩友俱乐部彩票店的掌门人,是最早从事彩票销售的代销者之一,带领门店连续多年获得山东省优秀网点、功勋投注站称号,曾荣获临沂市彩票营销技能大赛“金手指”冠军。本期对话,一起来分享她在彩票经营中的一些营销好思路和落地执行好方法。

女承父业 巾帼不让须眉

贾艳的彩票店设在临沂市繁华的兰田步行街附近,是从父亲的手里接过来并不断发展壮大的。她的父亲是典型的沂蒙山区汉子,既埋头苦干、任劳任怨,是家人朋友眼中的“老黄牛”,又不甘平庸、敢闯敢试,是彩票店主们敬佩的“第一个敢吃螃蟹的人”。她父亲常挂嘴边的话便是“我下岗后一时很难适应,生活无靠,在最困难的时候是彩票中心接纳了咱,咱可不能忘本”。怀着这样一颗朴素的心,他经营这家彩票店一千便是二十多年。

在贾艳的记忆里,彩票店就是家。为了给顾客提供最好的服务,父亲从早到晚都在不停忙碌,好像总是停不下来,无论是骄阳似火的酷暑,还是寒风凛冽的严冬,即便是雨雪交加的极坏天气,都会准时开门迎客。父亲吃苦耐劳的好品格,伴随着懂事的小贾艳慢慢长大,影响深远。贾艳深情地说:“小时候,每当放学做完作业,就往彩票店跑,就喜欢围着爸爸转。去的次数多了,就喜欢上了彩票,慢慢地学会了上机器打票。直到现在,店里

的很多老顾客还一直叫我的小名。”看着贾艳是真心喜欢彩票,父亲下决心主动提出正式“隐退”,把彩票店交到贾艳手里。贾艳“女承父业”,成了彩票店的新“掌门人”。从那一刻起,她把全部心思都倾注在店里,潜心学习,不懂就问,扬长避短,积极探索。在她的用心经营下,无论是新老购彩者数量还是店里的月销量都成倍增长,彩票店连续多年被评为“五星级”销售网点,她也被评为“五星级”销售师、市级彩票培训师。

稳步发展 店小却别有洞天

在彩票店左侧的墙壁上,“小有天彩友俱乐部”8个闪闪发光的水晶大字和精美的LOGO设计格外引人注目,显得与众不同。一谈到小有天,贾艳的眼里就情不自禁地放光。她自豪地说:“这是我们彩票店自己的品牌。小有天的含义就是店虽小但别有洞天。看到它浑身就有使不完的劲,这个名字也是对自己的一种勉励吧。”她还说,2000年刚开始经营彩票店的时候,店面空间非常小,店内放下一台彩票终端机和挂上几个走势图后,仅能挤下几个顾客。店面虽小,但凭借服务周

到、号码分析准确,也算是小有名气,特别是接连中出了7注头奖后,在当地引起不小的轰动,一时间“买彩票就找小有天,中大奖不是梦”成了众多购彩者的口头禅。

说起“小有天彩友俱乐部”,还真的是来之不易。贾艳刚接手彩票店时,销量一直上不去,最惨的时候月销量仅有几百元,连水电费都不够。经历了无数个不眠之夜的反复思索,贾艳认定必须走品牌建设的路子,坚信“要想在彩票行业长久发展,必须打出彩票店的品牌”。想好了就动手,在原有

良好口碑基础上,“小有天彩友俱乐部”呈现在大家面前,一个为新老顾客提供相互交流、共同发展的平台,一下子传开了。俱乐部的发展越来越大,为了把这个品牌擦得更亮、叫得更响,她特意注册了“小有天”商标,正式走上了正规化发展的道路。同时,为了给购彩者提供更加舒适的购彩环境,提升服务档次和水平,贾艳又开了一家面积更大的新店,经过精心设计和装修,两个店面统一标识、统一品牌、统一服务,店面变得越来越漂亮,“小有天”的名声也越来越叫越响。

无惧困难 东方不亮西方亮

二十多年来,“小有天”伴随着彩票事业高速发展,经历过高峰,也经历过低谷,能够坚持下来,并不断发展壮大,的确很不容易。谈起这些年的点点滴滴,贾艳感慨很多。销售形势好的时候会习以为常,每当遇到挫折的时候,这份不易只有经历过了才深知那份痛。成功的路有千条百条,适合自己走的才叫路。作为女性店主,贾艳有很多无奈,她说:“有些店主通过吃吃喝喝拉人,她做不到;有的店主陪购彩者踢球打球,她也做不到;有的店主能和购彩者一起看盘侃球,她更是一窍不通……”,这些“拦路虎”自己解决不了,那就得另辟蹊径,凭着“退没退路,放弃更不可能,只能硬着头皮往前冲”的劲头,贾艳把精力全部用在为顾客

提供更优质的服务、创造更舒适的购彩环境上,树起了优质服务的大旗。

“高频游戏下市”,对彩票店来说,无疑是一次“大地震”。很多彩票店已难以为继,也有相当数量的店主选择另谋他途。同样背景下,贾艳显得异常镇定,她认为:“面对政策调整,必须积极适应,不能当逃兵,只要迎难而上,总会有办法的。”凭借多年的从业经验,她从最擅长的即开票销售做起,及时调整店面布局,把即开票放在最突出的位置,拓展即开票的陈列区域,各种陈列工具轮番上阵,同时,仔细研究高频游戏购彩者的特点和习惯,积极做好推荐和引导,经常性开展营销活动,即开票逐渐成为了销售主力,销量也有了保证。



「小有天」彩票店的即开票展示

知足常乐 为公益添一双翅膀

成功与失败,没有统一的评价标准。同样的事情,不同的人会品出别样的滋味。在我国,彩票依然属于朝阳产业,有着无限的发展可能,但竞争也是很激烈的。正因如此,有些彩票店会挖空心思,寻求歪门邪道,甚至不惜铤而走险。“小有天”名气在外了,经常会有各色人等找上门来,有的寻求合作,有的想搞联合,开出的条件也颇具诱惑力,但基本上都是想钻空子,甚至不惜违法违规。面对这些利益上的诱惑,贾艳始终保持着一份难得的清醒与坚定。每当遇到这样的事,她总会说:该拿的就拿,不该拿的别伸手,钱多不一定幸福,知足才能常乐。开店的时间越长,作公益的心就更加坚定。良好的心态,与事业发展相辅相成,她开的这两家彩票店,都是规规矩矩,踏踏实实。

贾艳在经营方面,还有一个小妙招,就是“优势互补、分类引导、专人负责、共拓群体”。“优势互补”,就是准确把握每一名员工的特点,充分发挥每个人的特长,相互之间补短板强弱项,形成整体合力;“分类引导”就是对销售数据进行统计分析,尽可能多地了解和掌握不同购彩者的喜好、年龄、习惯等,有针对性地进行引导,合理建议“买啥”“怎么买”“买多少”;“专人负责”就是根据员工的能力特点进行合理分工,要求每一名员工在熟悉全部业务的基础上,至少对一个彩种能够做到“百问不倒”,要求人人都是专家,个个都能上岗;“共拓群体”就是积极宣传体育彩票的公益品牌形象,让每一名员工都成为合格的宣传员,把购彩者当亲人,稳定老朋友,拓展新客户,让“小有天”真的是别有洞天。



“小有天”的彩票卖得别有洞天,我们彩票人的思维也应该是别有洞天。全国彩票一个样,有的店能卖上千万,有的店却是卖不上100万,关键点就是“售彩思维”。销量低的店把时间都花在了抱怨即开票返奖低,竞彩单关少,没人进店了,哪还有时间想想如何多卖一张票。彩票人,重点工作在合法合规“多卖票”。请及早换个思维吧!