



小暖访谈

对话
6 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》。

对话浙江体彩代销者红雷——

什么是“快乐星球”？跟我来！

“什么是快乐星球？什么是快乐星球？……我现在就带你研究！”最近，这段令人上头的魔性 Rap 几乎霸占了各大社交媒体，也掀起了众多 90 后、00 后的一波回忆杀，想起了那颗曾经无比向往的宇宙神秘净土“快乐星球”。

在体彩圈，有这么一个自带福气、和颜悦色的代销者——红雷，他就拥有一颗“快乐星球”。他的“快乐星球”究竟是什么样子的？跟体育彩票又有什么联系呢？

把快乐寓于购彩全过程

初次见到红雷，会被他那种福慧双修、和蔼可亲的气质所深深感染。开口便笑，笑古笑今；大肚能容，容天容地；率真豁达，达人达己。每当聊起“快乐星球”，红雷的脸上就情不自禁地洋溢着幸福的笑容：“我的‘快乐星球’就是我的彩票圈子、我的彩票社群。”

彩票行业的人都知道，能够拥有一个强大的客户圈是多么重要，同时又是何等困难。当问及红雷是如何建立起如此强大的客户圈时，他反而发出了灵魂的拷问：“中奖重要，还是快乐重要？”

按照一般的理解，购彩者来到店里购彩，目的当然是中奖。然而，红雷却有着更深一层的理解。他说：“能中奖当然好，中大奖更好，但中奖只是获得快乐的其中一种方式。特别是我们店主，不应该将客户需求简简单单地定义为中奖。你们有没有听说

过‘享乐跑步机’？意思就是在跑步机上的人，只有不断奔跑才能维持身体平衡，不然就会摔得很惨。其实，中奖只是一瞬间的事，购彩的过程应该是快乐的。期待的过程也应该是快乐的。我们要帮助和引导客户习惯于这样的模式，给予客户全过程的购彩体验，重结果更重过程，你的客户群就稳定了。”

众所周知，体育彩票作为国家公益事业的同时，也是一种概率游戏产品。购彩想中奖，无可厚非。然而，人们对于金钱和物质的欲望是永无止境的，当把“中奖”看作客户唯一需求的时候，无异于走上了一条弯路。

俗话说：“以利交，利尽则散；以权交，权倾则去；唯以心交，方成其久远。”做客户关系，跟交朋友是一个逻辑，靠利益和权力建立起来的关系是比较脆弱的，唯有用心才能

持久。“我的购彩客户圈是以构建快乐为出发点，中奖能够获得快乐，不中奖也是一种快乐。其实，让客户收获快乐的方式有很多，比如周到的服务、节日的问候、疏解客户心情、组织共同参与的活动等，时间一长，真心是能换到真心的。只有这样，路才会越走越宽。”红雷大方分享了自己独到的锦囊妙招。

“中奖能够获得快乐，不中奖也能收获快乐”，是红雷持之以恒的价值追求。秉持这样一个信念作为基础，着力在维护客户关系方面展现真诚与热心，经常与客户沟通交流，擅于从客户的视角去审视自己的营销策略，注重从产品特性、客户心理、现实需求等众多方面去深度思考，挖掘更深层次的心灵碰撞，真正把客户当上帝，当亲人，就能赢得客户的信任和依赖，快乐自己，娱乐他人，双收双赢。

“红雷三招”暖人心

有人送你生日礼物，你开心吗？有人请你吃饭，你开心吗？有人听你诉说辛苦，你开心吗……答案当然是肯定的，没有人可以拒绝被关心、被优待、被特别关注。且看“红雷三招”。

“红雷第一招”叫“情感维护”。“有客户凌晨喊我出去喝酒，有客户有事要借我的车，还有客户自家的买卖要我帮助推广……这些找上门来的事，无论是小事，还是大事，只要我力所能及的，从来都是心甘情愿、乐此不疲。”红雷认为，人非神仙，皆有难事。一方面，当人们遇到困难时，第一个想到的就是可以信任、值得托付、愿意帮忙的人；另一方面，这个人也是周到细心、无私奉献、乐善好施的人。红雷对待客户，是没得说。他觉得被需要就代表着有价

值，有价值才能让客户离不开。多年来，红雷帮助客户解决了多少难题，已无法统计了，但与客户的情感维护，越来越扎实。这种融洽的关系，早已超出了经营的范畴。好多人都说：有难处找红雷。

“红雷第二招”叫“相聚是缘”。“偶尔，我也会组织聚餐，或者短途旅游等，当然这些要进行精选，重点是针对长期客户、或者潜在客户。通过这样的活动，大家可以互相认识、互相沟通，更重要的是增加粘性。”红雷认为，人是群居动物，也是感性动物。当今时代，人人都很忙，最宝贵的应该说是时间了，如果没有吸引力，谁会平白无故拿出时间来参加无聊的聚会。所以，红雷作为活动的组织者能够把大家聚在一起就显得意义非凡。聚餐或者短途

旅游本身并无多大价值，能把人聚起来才是关键。红雷的聚餐与短游，为优质客户群搭建了一个拓宽视野、拓展人脉的平台，便于客户互相认识、互相联系、互相沟通。

“红雷第三招”叫“抱团成长”。“干什么就得吆喝什么。购彩者最大的快乐就是中奖。对中奖者，送上最真诚的祝福，皆大欢喜；没中奖的，提供最优质的服务，也高高兴兴。无论是大乐透、竞彩还是即开，首先得把基础打牢，吃透玩法、吃透规则。知识都是现成的，但一个人的能力是有限的，所以，大家就抱团学习。聚在一起，每个人都有长处，可以当老师；每个人都有短板，应该当学生。学习的渠道有很多，比如通过网页零散知识、直播授课、同行沟通等，都可以学习。



用网络平台拓展圈子不是梦

莫道君行早，更有早行人。成长的路千差万别，但学习是共性的阶梯。对红雷而言，同样经历了从最初的懵懂，到通过坚持不懈的学习，逐步成长到现在年销量几千万的行业翘楚。红雷的可贵之处，就在于严格要求、高点定位、极致践行。他能够不断地发现不足，不断地修正自己，永远都在学习进步的路上。

谈到通过学习给他带来的成长和进步，红雷的话匣子一下子就打开了。他清醒地认识到，线下这个圈子经营不错，自己也很擅长，但对网络平台还不熟悉，基本上还属于门外汉，相关知识太缺乏了。网络平台就是未来，是大势所趋，而且能够大有可为，必须跟上学习，紧紧抓住不放。

如何利用移动互联网，有效运营网络平台，曾经困扰了红雷好长时间。“现在，人人都拿着至少一部智能手机，网络社交远远多于线下社交。我也知道社群运营是帮我们拓宽圈子的一个很有效的途径，有流量才能有客户，但是说起来简单，做起来难啊。我摸索了好长时间，效果并不怎么好。正当我一筹莫展的时候，小暖老师开办的‘社群运营定

制班’，真是及时雨啊。我立刻报名参加学习，很快就开了窍，掌握了流量型社群、转化型社群和组织性社群的不同经营模式，学会了管理的基本方法。现在，我通过学习，已经在各大平台尝试推出个人账号，我相信一定能越做越好。”

红雷还分享了他对社群的学习心得。他说，社群包含的范围很广，公众号内容运营、小程序服务承载、个人朋友圈打造、一对一私聊、微信群活动策划等都可以组成社群。不同类型的社群，用起来也不尽相同，流量型社群把社群当做一种流量渠道，通过文案实现进一步的转化；转化型社群是准备一些具有诱惑、有价值的东西来实现转化；组织性社群算则利用思维来提升社群的凝聚力，注重用户的长期价值和关注成员之间相互的连接。显然，红雷对用网络平台拓展圈子已成竹在胸，对未来亦信心满满。

近水知鱼性，近山识鸟音。作为新时代的体彩代销者，适应时代潮流、痛则思变是保证高效运营的有效途径。在这方面，红雷起到了很好的示范作用。

浙江体彩代销者红雷



娱乐、公益都是彩票的价值，深度挖掘、平衡发展，彩票店就会健康长远发展。这跟我们倡导的责任彩票也是同路而行。借工具、学知识、多交流、拓思维，红雷持续做到这四点，还能在彩票发展之路上再迈上一个大台阶。