



小暖访谈

对话  
7 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》。

对话江苏体彩代销者达哥——

# 听“老玩家”分析足彩胜负彩14场

江苏南通达哥,从2001年足彩胜负彩第一期开始投注,2013年成为一名体彩代销者,至今已坚持了20年,是足彩胜负彩的资深玩家。“因为热爱,所以选择;因为选择,所以坚持。”这是达哥对自己职业生涯的清晰定位。

本期,一起走进这位颇有名气的14场推荐者——达哥,近距离听他讲述是如何提升自己的专业素养,如何分析足彩胜负彩14场,以及如何赢得客户信任。

## 基础知识补满仓

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。对每一位初入足彩领域的代销者来说,虽然成长的路各有不同,但都要经历从无到有、从生到熟的过程。达哥也不例外,因为他相信:时间是磨砺成长的阶梯,坚持是积累知识的利器。

对初人行行的代销者们,应该先从哪里入手?达哥现身说法:“着急没有用,不懂就学呗,我也是从小白一步步过来的。学习首先要吃透游戏规则,然后要经常看一些足球比赛,增加感性认识,还要搞明白指数、让球等一些专业术语。这些都是基础知识,是必备的粮草!”兵马未动,粮草先行。达哥将基础知识比作行军打仗的粮草,为打赢做足的准备。

对于已经入行多年的代销者们,应该从哪里提升?达哥给出了这样的建议:“无论经营代销的时间多长,都得时时更新所学,哪怕

不能成为专家,至少不能一问三不知。很多代销者不够自信,他们总是觉得这也不懂,那也不行,这也不擅长,那也搞不明白,不如就放弃吧!其实这是很不可取的。比如说,常在你店里玩大乐透的购彩者,有一天想尝试14场了,然后你支支吾吾,露怯了,显得很专业的样子,很可能会丢掉这个老客户。”达哥建议,所有代销者都应该对足彩有所了解,千万不能让它成为自己的短板。

达哥是如何分析足彩胜负彩14场的呢——

一是熟悉球队。当拿到一个14场的对阵时,把14场从大到小所有的让球情况整理一遍,再具体看看球队情况,预判中奖概率和奖金成色等。

二是制作方案。理清整体思路,做一个综合指数较高的方案。很多时候,购彩者也会自己出方

案,然后过来交流。比如说,如果多数比赛都是猜了一种结果,或者是冷门特别多,这个都是有问题的。代销者要做的,只能给他一些合理化的建议,千万不要给他确定的结果。之前有个血淋淋的案例,就是有个代销者给人家改了一个号码,造成500万打飞的情况,代价相当惨痛!

三是准确判断。要有一个微观和宏观的思维能力,微观就是对每一场比赛的胜平负有一个判断,宏观就是对这个方案中奖概率有一个清晰的判断。有的代销者习惯于一种方案,容易中奖的打这么大,不容易中的也打这么大,这是很不合适的,也不科学。

达哥特别强调,做方案是非常能收获成就感。而这,也许就是达哥热衷于跟更多代销者分享经验、分享方案的原因所在。

## 借力发力学技能

鸟多不怕鹰,人多把山平。团队的力量绝对大于一个人的单打独斗,跟优秀的人在一起,耳濡目染定会受益良多。

“14场确实是比较难的、很烧脑的一个玩法,我是因为玩的时间长了,做方案已经成了习惯,成了爱好。但是对于新手,我建议还是应该借助团队的力量,跟着其它高手多交流多学习,慢慢做个十场八场以后,就能比较容易的去跟购彩者交流了。”达哥说。

“干的时间越长,越是要不断地学习。我的群里有很多行业精英,每个人都有自己的绝活。群里成员很愿意资源共享、互相学习。最让人难忘的是线下游学活动,通过现场教学,大家一起来一个

思想风暴,思路就打开了。”

达哥擅长14场推荐,跟群里的另外几位志同道合的同行组成了一个交流群,大家相互学习、相互启发,取长补短、共同提高。他说:“14场的玩法大家都懂,可是很多人认为成功率很低,即便中了奖有时奖金也不多,因此,参与的积极性不高。实际上,胜负彩14场最大的魅力就在于其不确定性,考验的是我们的分析判断能力,有时还需要一些运气,真的要乐在其中才行。把这个道理想明白了,参与的人就多了,店里的活跃气氛也来了。”

提起“欧洲杯”,达哥眼里一下子闪出了抑制不住的兴奋光芒。他用激动地有些发颤的声音说:“由于新冠肺炎疫情的影响,

2020年的欧洲杯改在今年6月份举办,使得这届欧洲杯更加不同寻常。这种全民参与、全民欢呼、全民期待的盛宴可遇不可求。既然机会来了,我们就必须要抓得住。足彩、竞彩跟别的玩法是不同的,它需要知识储备,需要不断更新所学。所以,我们要提前拿出时间来下功夫。借助这届欧洲杯,只要肯下功夫,不仅仅能提高销量,更重要的是能吸引更多的购彩者成为粉丝,不管对当前,还是对长期的发展都是好处多多。”

达哥的经验是,球迷是足彩拉新的直接群体,而他们一旦成为粉丝,就会是粘性非常高的铁杆粉。他们相对比较理性,是比较稳定的、比较优质的购彩者。



江苏体彩代销者达哥

## 迎难而上拒标签

当时若不登高望,谁信东流海洋深。达哥的店,无论是店面布局,还是他的品牌logo、个人形象,都给人一种很精致的感觉。这反映出达哥精益求精的工作态度和对彩票事业的执着与热爱。达哥靠着自己的勤奋和努力,练就了较强的分析判断能力,熟悉他的人都视他为14场方面的权威,赢得了尊重和信任。

在众多的代销者群体中,女性占了很大的比例。虽然比例高,但对足彩感兴趣并有所建树的不多,多数女性代销者平时对球类赛事关注的就少,一看到足彩就更是皱眉头,有些人没有从头到尾看过一场完整的足球比赛,更谈不上对球队、球星的了解了,一问三不知的也不在少数。从事其他行业不懂球算不上问题,但是作为体彩代销者,就算得上是大问题了,正所谓屁股决定脑袋,要干一行爱一行,既然选择了体彩,就要敢于从零开始,还要干好、干精、干出彩,努力成为业内的行家。

女性代销者如何做好足

彩,达哥的建议具有很强的实战性,且很容易上手。主要有三点:

一是别给自己贴上“不懂、不会”的标签。设限是发展的拦路虎,自信是成功的探路石。万事开头难,不会就去学,切不可过早下定义。刚开始会很艰难,什么都不懂,什么都不会,那就照葫芦画瓢,先试着从复制入手。只要开了头,就成功了一半。

二是勤学苦练。模仿复制只能解一时之急,却不是长久之计,唯有不断学习、迎难而上才能走上康庄大道。就拿欧洲杯来说,应该提前做功课,从网络了解24支球队的基本情况,拿一个册子把球队、球星的信息记录下来,慢慢去了解、去熟悉,这样知识点会越来越积累,离着成功也就越来越近了。

三是学会借力。有需求的同行,可以加入到社区,也可以找达哥哥私聊,达哥非常乐意分享自己的经验。同时,达哥特别提到,他参加了王小暖VIP群,群里有来自全国各地的业内精英,可以跟着学。

● 编后语

## 顺势而为,抓欧洲杯机遇

欧洲杯有多火?2021年欧洲杯于6月12日开幕。据竞彩网6月21日数据显示,14日至20日期间,竞彩足球周销量为42.28亿元,较上周(6日至13日)的20.42亿元,翻了一番。而在此前的一周(5月31日至6月6日),竞彩足球的销量为15.13亿元。

经营体彩店的代销者们可以

算一算,这其中的销量增长,你的门店贡献了多少?增幅跟上全国形势了么?

的确,对代销者来说,抓住欧洲杯,就等于抓住了门店全年销量大幅提升的大机遇。也难怪,提起欧洲杯,江苏南通代销者达哥“眼里一下子闪出了抑制不住的兴奋光芒”。

正如达哥所言,“这种全民

参与、全民欢呼、全民期待的盛宴可遇不可求。既然机会来了,就必须抓得住。足彩、竞彩跟别的玩法是不同的,它需要知识储备,需要不断更新所学……借助这届欧洲杯,只要肯下功夫,不仅仅能提高销量,更重要的是能吸引更多的购彩者成为粉丝,不管对当前,还是对长期的发展都是好处多多”。

