



小暖访谈

对话
10 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》。

对话新疆代销者牛牛——

高频退市后的坚守与探索

中国体育

人们常说,幸福的感受是一样的,不幸的味道各有各的不同。过去的2020年,突如其来的新冠肺炎疫情,给世界各地、各行各业带来的冲击远远超出了人们的想象,广大体育彩票代销者也经历了漫长的休市期和销量的锐减。今年2月19日休市的结束,也标志着高频快开游戏正式退出了历史舞台。两项叠加,对有些彩票代销者来说,无疑是从一个寒冬走向了另一个寒冬,感受到从未有过的无奈与迷茫。

牛牛,新疆乌鲁木齐一位优秀的代销者,面对同样的市场背景,她却认为体育彩票仍然大有可为,疫情总会过去,政策调整也是为了发展的更健康,我们不能杞人忧天,只要正视困难、积极探索,就会“否极泰来”。本期对话,一起来分享她是如何在危机是抢抓新机的。



从困境中勇敢地走出来

牛牛从2006年踏入体彩行业,至今已经15年了。一路走来,体味到五味杂陈,见证了潮起潮落,经受过瓶颈制约的痛,尝到过销量巅峰的甜。“这十几年坚持下来其实是挺辛苦的,先是从小白一点点学习,一点点积累,慢慢到喜欢这个职业,经过不懈的努力,才有了今天的成就。尤其是高频这一块,是我们店的招牌,以前还是挺好的。”寥寥数语,看得出,牛牛对高频的情怀还是很深的。

牛牛坦言:“高频退市给我的打击确实挺大,但我很快就作出了调整。我拿出专门时间

专心研究政策,逐渐对高频退市有了正确和全新的认识。我们一直在说建设责任彩票,讲责任既是对购彩者的,也是对全社会的。作为一名体彩代销者,先是要把政策吃透、理解到位,还要好好地贯彻,并要当好宣传员,特别是对经常来自己店里的购彩老客户,更有责任倡导理性购彩,积极主动地和他们建立相互信任的良好关系。”作为众多体彩代销者中的一员,牛牛能有这么广阔的视野、这样高的认识,真的是难能可贵。

就在很多代销者还沉浸在疫情冲击和高频退市的消极情

绪中,甚至有的还打起退堂鼓的时候,牛牛却以超前的眼光、敏锐的思维、准确的判断,加上多年积累的经验,对今后的发展信心更足,她已经着手开了第二家彩票店。她说:“不管是疫情还是政策变化,都不是针对我这一家店的,全国都是这样。所以,大家面临的困难是一样的,但是应对的方式是不一样的。机遇给到每个人,但并等于所有人都能抓住。我开这家新店的目的,一方面是尝试多店经营的新模式,另一方面是想把多年积累和学到的知识全都用起来,争取有一个质的飞跃。”牛牛坚毅的目光中,透露出凤凰涅槃般的果敢。

从细处着手打造高品质的彩票店

牛牛的新店位于乌鲁木齐一条普通居民区街道上,门前闪烁的灯光、大红色的地毯、炫丽的体彩品牌灯箱,格外引人注目,与其他素面店铺相比具有鲜明的特色,足以吸引路人的眼球。

牛牛在如何提升这家新店经营质量方面着实下了一番苦功,与大多数店面相比,特色非常突出,影响力、品牌力也显现出来了。她是这样理解的:“提高彩票店经营质量,软硬件都要考虑到,但店面装修升级是第一步的。店面的好与差,给购彩者的第一印象太重要了。除了干净整洁、明亮宽敞以外,要充分考虑到购彩者的亲身感受,不怕事无巨细,就怕挂一漏万,要努力把每一个细节都考虑周全,做到极致,给购彩者一个舒适方便的环境和氛围。”

在牛牛的这家新店,一进店,清新之风扑面而来。清洁的空气、明亮的灯光、干净的桌椅、粉饰的墙面,看着就很养眼,恰到好处地摆放的几颗绿植郁郁葱葱,一片生机盎然。和

谐美观、简洁大气的装修风格,看得出每一个细节都是那么用心、那么精致,似乎在向购彩者传递着:这是一家简约而不简单的体彩店。

放置在门口玄关位置的即开旋转展柜,柜子里的灯光很亮又不晃眼睛,里面各式各样的即开票都经过细心挑选,有销量好的爆款票,有特殊意义的纪念票,还有大额中奖票,其特别之处还在于,每一张票的旁边都精心放置了干花和心形卡片,令人心旷神怡。

对于线路布置这个老大难问题,牛牛也有她的小妙招。她在墙角的房顶处做了一个小隔层,把所有接口、路由器、监控器等都放在隔层上,各种各样的线缆全部做成隐形线路,墙面上干干净净,整整齐齐,既保持了美观,又保证了安全,一举多得。

尽可能地给购彩者提供便利,是店面设置的重中之重。专供购彩者使用的桌子,高度经过精心测量,反复试验,能够符合绝大多数人的习惯;椅子也提供了多种选择,有软面的,有

可上下调节的,基本满足了不同的需求。另外,墙面的设计也是一大亮点。大乐透玩法介绍、小复式的打法、投注金额查询表、7星彩玩法介绍……每一张小单页规格都一样,整整齐齐的贴在墙面上,购彩者抬头可见,伸手可取,简单明了,方便快捷。

隐形门的设计可以说是独具匠心。对工作、生活都在一间房子的装修,一般都是用门隔成前后两部分,总是显得很不好看。为了解决这个问题,牛牛设计了一个隐形门和隐形把手。把整个门用一个尺寸大小完全匹配的易拉宝画面贴住,再配上一个折叠样式的门把手,用的时候拉出来,不用的时候折叠回画面中,外观上完全看不出这是一扇门。

类似这样的细节还有很多,像海报相框、球星进球画面矩阵、氛围吊旗、迎宾声控小喇叭、中奖票塑封、电脑曲屏显示器、赛程对阵图、个人名片展示玩偶、功能销售台等等,处处体现出牛牛的用心和智慧,都在为彩票店增光添彩。

从转型中寻找发展的突破口

在体育彩票行业摸爬滚打的15年间,牛牛经历了数次的体制改革、政策变化、玩法调整。在她看来,变是绝对的,不变是相对的,每一次变化都是一次机遇,每一次低谷都是为了迎接下一个高峰。

“我从事体育彩票行业15年了,已经培养出了深厚情感。彩票陪伴着我成长,我对体育彩票的美好前景有坚定的信心。政策调整是常态,高频退市不可怕,只要不断学习、及时转型,没有过不去的火焰山,办法总比困难多。”牛牛的自信来源于她多年的经验和与时俱进的能力。

转型,就要找准突破口。那么,牛牛的突破口选在哪里了呢?

一是即开票。以前将重心放在高频上,对其他一些玩法有所忽视。高频退市,实际上是给即开票一个机会。即开票有即买即开、即中即兑的特点,非常适合那些以前喜欢高频、不愿意久等的购彩者。要向即开票转型,首要的是必须增加即开票的库存量,种类尽量要全,整本票不能缺,缺了就

要抓紧补。其次就是要配全小工具,比如旋转柜、散票盒、中奖票展示、集成桌面等等,便于购彩者一眼就能看到,随手就能拿到。

另一个是数字彩。牛牛在吸收新鲜知识和落地执行方面都是雷厉风行的。她认为,要想持续稳定发展,数字彩同样是不能丢的。像大乐透、7星彩、排列5都是基础玩法,功课也得做足。要经常找一些玩法资讯和数据分析给购彩者,帮助他们作出自己的选择。需要注意的是,给购彩者的不是中奖号码,而是更多的选择,最后的决定和判断一定是要交给购彩者。

如何确保转型成功?牛牛的答案是学习!每到转型的关键时期,保持一个时刻更新学习的心态至关重要,也必不可少。牛牛经常与同行们相互交流,习惯到全国各地去走走看看,学到了很多知识。她说,一个人窝在店里,眼光、境界、格局都有很大的局限性,参加小暖老师的课,有理论、有实践,有案例、有实操、有交流,更利于思路的打开,办法多了,信心足了,心也轻快了。

● 编后语

逆境中寻找机遇

任何事物的发展都不是一帆风顺的。从事彩票销售,难免会遇到行业政策调整等方面的因素,让一时的销量出现滞涨甚至下滑。代销者如果这时就打起了退堂鼓,那么机遇再次来临时,就拱手让了他人。

有时候,政策的调整一时间看上去是负面的,但从长远来看更有利于行业的健康发展。这时,代销者需要做的是磨炼意志,提升自身营销技能,这样,等下一个机会来临时,才能成功抓住,才有可能一飞冲天。

疫情的影响、政策的调整下,新疆乌鲁木齐代销者牛牛不仅没有退缩,还新开了一家实体店。正如牛牛所说,“不管是疫情还是政策变化,都不是针对我这一家店的,全国都是这样。所以,大家面临的困难是一样的,但是应对的方式是不一样的。机遇给到每个人,但并等于所有人都能抓住。我开这家新店的目的,一方面是尝试多店经营的新模式,另一方面是想把多年积累和学到的知识全都用起来,争取有一个质的飞跃”。

