



小暖访谈

对话  
11 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》。

对话天津代销者当当——

# 全方位创新经营的“智多星”

创新是一个民族进步的灵魂,是一个国家兴旺发达的不竭动力。在特定的环境中,通过创新来改进或创造新的方法、元素、路径,定能获得有益的效果。各行各业发展到一定阶段要实现突破,都离不开创新。彩票行业也应该把创新当成一种战略,以营销创新为突破口,创造更多的市场价值,推动产业和社会不断进步。

在天津,有这样一位年轻的代销者,她把强烈的创造意识、科学的创新思维、坚定的信念意志融入到彩票的营销活动中,总是能在日常生活中看到别人不能看到的机会,在不经意之间产生各种各样的灵感。本期对话,来认识一位同行和购彩者眼中的“智多星”当当姐——王立霞。



天津代销者当当

## 公益是永不褪色的主旋律

王立霞之所以被称为当当姐,是因为她有四家响当当的彩票店,不仅销量响当当,公益活动做得也是响当当。

“我是2017年12月加入到体彩行业的,干这一行的人都知道,中国体育彩票是国家公益彩票,我从加入的那天起就懂得这个道理。我觉得自己有责任有义务把‘公益’坚持好、宣传好、落实好!”当当姐说。

当当姐是一个行动派,说到做到。进入体彩行业不久,她就发起成立了“津彩同行”公益团队,把大家组织起来,通过学习交流,进一步统一大家的思想,提高对公益的认知,充分调动大家的积极性,先后组织开展了消防队公益慰问、快乐操场公益行、走进福利院等一系列公益活动。

2020年新冠疫情初期,王立霞得知武汉疫情严峻,心急如焚,通过网络查找到相关捐

款渠道,第一时间向武汉慈善总会捐款1666元。她说:“1666元虽然不多,但却是我的一片心意,表达了要平安、要顺利的热切期盼。”与此同时,她还四处奔波,费尽心思找到口罩购买渠道,自费购买了200多个口罩,免费提供给有需要的人,解了大家的燃眉之急。

今年高考期间,当当姐加入到助力高考考生和家长活动中来,她深刻理解烈日下考生及家长的心情,在自己经营的所有体彩店门口设立考生和家长免费领用瓶装水的供应点,放置大型太阳伞供考生家长们休息纳凉,收到无数人的感激。

一天下午,当当姐接待了一位特殊的顾客,她是社区新冠疫苗接种点的负责人。为鼓励更多市民接种新冠疫苗,他们准备给接种者赠送小礼品。当当姐当即决定用即开票作为礼品,把自己的佣金全部让出

来作公益。她专门生成一个二维码和兑奖流程放到接种点上,之后就有很多人过来兑奖,还有人特意加她为好友。当当姐抓住机会普及体彩的公益性,还有各种玩法等等,通过这样的小善举树立了好口碑,也收获大量新客户。

当当姐说:“我们讲公益,必须得有实际行动,除了身体力行奉献爱心,还可以影响和带动更多的人加入进来。这个群体越大,公益的力量就越足,社会就会更和谐。这是我对公益的理解,也是我作公益的动力。”

2020年,当当姐一次次的公益善举温暖人心,她也荣获了体彩追梦人提名奖,这也更加坚定了她作公益的决心。如今,在天津市,已经有更多的体彩代销者在当当姐的感召之下加入到“津彩同行”公益团队中,与当当姐一起把体彩公益理念传递给千家万户。

## 创新经营点子层出不穷

当当姐从2017年到现在,3年多的时间里,就开到了4家店,销量也呈稳步提升的良好状态。这样的发展态势令人惊叹,也令人疑惑,大家不禁要问,是什么魔力让她如此受购彩者的青睐呢?

这个魔力就是当当姐层出不穷的创新思维,她总是擅于将新鲜事物、新鲜思路引入到实际经营过程中,让购彩者时刻感受到她的用心和变化。她会请泥人张制作乐小星的玩偶放在销售桌前,吸引购彩者关注;会把即开中票塑封、打孔,串成门帘;也会把即开票拆封装成50、100、200的红包,满足购彩者的不同需求;还会把店内中奖情况做月度总结,并张贴出来……太多的创新小妙招举不胜举。

欧洲杯期间,她的思路更是如泉涌。“在欧洲杯来临之前,我就加入了小暖老师的创收营。每天跟着小暖老师的步骤,把小暖老师提供的海报、小视频、专家推荐等等都用起来,真的是一用就灵,实现了大量精准拉新。”当当姐不仅热爱学习,更擅于利用所学为已所用。

当当姐在拿到定制素材的第一

时间,就着手准备私信群发名单,并且制定相应的激励办法。她说:“我把欧洲杯的海报和计划通过微信发出来,征集愿意参与的名单,然后做一个标签,欧洲杯期间每天给他们群发。关于专家推荐这一块儿,我们用了分层管理,我店里的常驻购彩者和VIP购彩者,我就直接发给他们用。新加进来的,我就跟他们说,每个人需要介绍3个以上的朋友过来,就可以用我这个推荐方案。”因为当当姐用的专家推荐确实给力,连续红单后拉新推广效果非常明显。

当当姐的高明之处还在于借力。她把电话、微信等通讯录中的人员认真进行梳理,精选出热爱、关注、热心的人,请他们帮忙进行宣传,对较大影响力的作重点推广,效果非常好。“我这个新店不是刚装修完嘛,我就请装修老板转发,吸引了几个重量级的购彩者。然后我还通过滴滴司机,虽然他们可能没有那么多时间看比赛,但是他们接触到的人多啊,通过他们,我就能实现二次推广。”当当姐说,除此之外,她还跟当地网络红人和微信推广商合作宣传。

## 巧用“A+A”合作模式

什么是“A+A”合作模式?就是强强联手。在当当姐的店里,有一个驻店“大神”,那就是懂球说球的网络红人“麒麟哥”。

麒麟哥曾经也是位体彩代销者,同时也是位资深球迷,在比赛猜球方面有惊人的准确判断力,拥有大量的粉丝。2020年7月,麒麟哥与当当姐达成战略合作协议,在当当姐的体彩店里专门设立了麒麟哥工作室。麒麟哥通过网络平台,用天津本土方言解说足球比赛,语言幽默诙谐,独具特色,极富吸引力。

麒麟哥说:“我曾经是一名消防队员,因为热爱,退役后加入体彩行业,专心研究体彩各玩法,力求精准精致精通,尤其是竞彩方面,下的功夫最大,研究的更深,收获的粉丝也最多。作为曾经的军人,要退伍不退色,这也算是换了一种为人民服务的方式吧。”

他们的强强联合,重在相互信任、分工明确,扬长避短、优势互补。麒麟哥主抓玩法推荐和人气宣传,当当姐主抓公益活动和营销技巧。当当姐说:“我们之所以合作得这么默契,信任是基础,专业是关

键,勤奋是保障。我们各负其责,各展其能,把自己的专长发挥到了极致。我们相互鼓励,相互支持,没有过不去的坎。麒麟哥的加入,相当于有了镇店专家,我的店人气暴增。麒麟哥也借鉴了我的一些方法,在营销、公益方面有了提升,我们真的是实现了共赢。”

当当姐和麒麟哥都有一付热心肠,设身处地为购彩者着想。日常经营过程中,每当遇有购彩者超大额投注时,他们都及时给予提醒,希望他们理性投注。当当姐说:“我们一直在倡导要建设负责任、可信赖、高质量发展的体育彩票,既然是负责任,我们首先要对购彩者负责,不是说让他们买的越多越好,尤其是当他们失去理智的时候,我们更需要保持清醒,及时帮他们踩一下刹车。当他们恢复了理智,一定会理解我们,感谢我们的。”一份付出,一份回报,很多购彩者都为当当姐和麒麟哥竖起了大拇指。

对于未来的发展,当当姐和麒麟哥都信心满满。当当姐表示,自己在天津彩票圈子里算是有些名气了,希望通过继续学习,不断成长,把彩票店打造得更加“响当当”。

寄  
小暖语

当当姐亲身参与到公益活动中,以实际行动诠释体彩理念,赢得了购彩者的信任和支持。同时,她在经营思维和合作模式上的创新形式也起到了启发作用。利用身边的资源,不放弃每一次宣传推广的机会,每一位代销者都可以打造富有个性特色的新模式。