



小暖访谈

12

对话
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》。

对话广西代销者初心

探访年销量千万元旗舰店

在祖国大陆海岸线西南端,有一座与东盟海、陆、河相邻的城市——防城港。它素有“西南门户”“边陲明珠”的美誉。这座城市户籍人口刚过百万,流动人口也没有往年多,比较“袖珍”。

然而,在这座小型化城市里诞生了一位超级代销者,连续开了7家彩票店,年销量千万元以上。他是怎样成功的?带着好奇与疑问,小暖带领团队部分成员直奔防城港探店揭密,并结识了店主人初心。

重门面如同重脸面

探店前,先从主人公的名字说起吧。初心告诉我们:“父母对我要求很严,很小就教育我要懂得感恩,对生活中的馈赠,要懂得回报。我们生活在这么好的时代,富裕了,最应当感恩的就是国家。所以,我用初心这个名字,就是经常提醒自己对社会要有一份责任与担当。”

初心与体育彩票结缘是从购买开始的,他算得上资深购彩者。多年的购彩经历,他为彩票独特的社会公益属性折服,被体彩品牌文化吸引,2018年4月,他下定决心投身体彩行业,在防城港安身,从一家店面干起,至今已开了7家店。

我们探访的是初心的旗舰店,这也是他开的第一家店,叫“米兰俱乐部”,为7家店面之集大成者,凝聚了初心全部的智慧与辛劳。该店位于一居民小区,临街,周边还有甜品、餐饮、便利店等,虽然只有40多平方米,但凭借鲜明的装修风格、独特的宣传模式,显得与众不同。

6月底,欧锦赛激战正酣,初心抓住这一热点,在门面上大做文章,把足球大赛的氛围烘托得

非常炽热。门前树起一面5米多高的大旗,上面“中国体育彩票”的字样随风飘扬,远在百米之外仍然醒目;入口处有一张印有“欧洲杯”和“米兰俱乐部”的地贴,在投射灯的映照下分外显眼;墙面上悬挂着“中国体育彩票”的灯箱,干净明亮,昭示着彩票店的灵魂;临街布置的大乐透奖池牌显示着数字,正在播放体育节目的电视画面清晰;两扇对开的玻璃门,一扇贴着“欧洲杯”的透明静电贴,另一扇贴着中奖喜报,视觉冲击力强。用初心的话说,酒香也怕巷子深,要把店面当脸面,舍得投入,用心提高店面颜值,这是树立好口碑的第一步。”

独具匠心的中奖展示

踏进店门,自动播放的双向声控小喇叭“欢迎光临米兰俱乐部”犹如主人热情洋溢的欢迎词悦耳动听。初心说,别看这么一个小物件,作用可不小,给店员提供了很大帮助。特别是店里人多时,大家忙着服务,更多的时候是在低头打票。每当有新客人进店,店员来不及打招呼,这个小喇叭就帮上忙了,提醒店员及时同客人进行目光交流,让对方感受到了尊重,同时,它还能活跃店内的气氛,很超值。

该店整体采用暖色调装修,亲切感油然而生。各类宣传海报整齐有序、灯光明亮通透,许多细节都显示出店主热情好客、专业干练。首先映入眼帘的是右侧墙面上的中奖展示区,从上到下全覆盖。这个展示区具有独创性,设计成排列整齐的一个个“口袋”,“口袋”上方开了一个月牙弯,方便替换里面的中奖彩票。另一个亮点在于集中展示的中奖彩票都是用相纸打印的各游戏的中奖彩

票的照片,即使时间久了,也不会卷边、发黄、褪色。

方便舒适的销售特区

为购彩者提供便利是销售的核心。在“米兰俱乐部”,初心把左侧的整个墙面设计成竞彩销售专区,显眼的位置悬挂着两台电视机,该店的营销总监是业内高手,她把其中一台设置成三幅画面,分屏播放前一天欧锦赛的集锦,并在每个视频的右上角放置了该店的水印标识。别致新颖的画面,配上本届欧锦赛参赛队的球衣,扩大了宣传效果。电视机下面是一摞摞废彩票,组成了一幅竞彩票墙。

与店门正对的是工作台,因为欧锦赛的缘故,台面上突出了本届比赛的元素,从左至右依次摆放着一个缩小版的欧锦赛奖杯、比赛用球、重点赛事推荐、足球造型笔筒、一支支削好的铅笔,触手可及的写号夹子,使用起来非常便利。当我们用疑惑的目光盯着台面上排排废票时,初心讲了一个故事——

去年,有位购彩者来该店连续刮了16万元的即开票,初心觉得这是一个值得记住的日子,于是把所有刮过的彩票进行整理,分门别类地摆成若干小摞,然后用塑封膜封装好,再用吹风机收紧,写上中奖金额,既利于保存,又整齐干净,几乎每个进店的新购彩者都对这些彩票表现出了好奇,由此提升了宣传效果。

再看即开区,采用开放式销售法,玻璃柜台内摆放着各种整本即开票,以顶呱刮经典款和畅销票为主,柜台上面选用立式开放票架,一排一排地井然有序。特别吸睛之处在于每排票架上都有非常醒目的中奖上上签,用红色分别标注着10万元、25万元、100万元、150万



初心与旗舰店工作人员

元不同的中奖金额,视觉冲击力很强。富有创意的还有中奖故事,比如“前两天买顶呱刮,中了25万,老婆知道后,非常的开心,拿了20万给弟弟!”再配上生动的表情包,幽默风趣,引人关注。

销售核心区设置在店中央,摆放着一张大桌子,上面的敞开放式即开票票盒为分体式,方便选取;中奖上上签和散票红包色彩亮丽;不同形状的刮票板自由选择。店内椅子的靠背上贴有“米兰俱乐部”字样的不干胶贴,座上是“500万大奖”或“1000万大奖”的字贴,想必任何一个进店的人,都想选把椅子坐下来,以别样的心情刮彩票、分析走势图、看电视资讯,说不定哪天就给梦想成真。

温馨别样的特色元素

彩票的公益性是大概念,初心则在细微之处把它落地落实。他在店里专门设立了“爱心驿站”,制作了一个三层公益展架,第一层用于公益宣传,第二层是便民物品存放处,第三层是急救箱。急救箱内有纱布、止血带、3合1充电线、棉签、酒精棉、跳绳、碘伏、活络油等。有位过路的女士被新鞋磨破了脚,急需一片创可贴,看到爱心驿站的牌子便试着进来询问,没想到急救箱帮上了

忙,她也因此成为该店的忠实购彩者。初心说:“做公益不能只说,给来来往来的群众提供力所能及的帮助,我就觉得值。”

在初心的店里还有一个酒水区,多种多样的瓶装水、饮料、汽水、白酒、红酒、洋酒等,整齐地摆在冰柜里、货架上。难道彩票店还兼职卖酒水?

初心说:“这全都是免费的。水是定制的,瓶身上印有本店的标识和二维码,只要进店刮一张即开票,饮料和水随意喝,不限量。这些酒是‘庆功酒’,免费给中得大奖的购彩者用来庆祝。现在禁止燃放鞭炮,我们就给中奖者送瓶酒,这叫喜上加喜!”

在轻松愉快的氛围中,两个小时的探店不知不觉结束了。我们离开时,“请您慢走,祝您中千万大奖”的送客声依然那么悦耳动听。

小暖寄语

一家体彩旗舰店的布置不是简单地怎么想就怎么干,也不是交由装修公司全权负责,需要真正贴近实际、贴近生活,从购彩者出发,整体规划、细节填充。都说漂亮的店面有相似性,那么在初心的旗舰店,您找到了哪些可以复制借鉴的?

画中有话

体彩为煎熬的日子按下“快进键”

■王青文/图

此外,还有很多肿瘤医院的病患,他们有时中奖30元或50元,兑奖后会吧奖金再用于购彩。“我想再试试运气。”这是很多患者经常说的。一次失败不能代表永远,寒冬过后就是春天,这种不服输的勇气给了他们坚持下去的力量。此时,购彩成了治疗时的一种消遣,可以让他们暂时忘掉病痛,好像为这段煎熬的日子按下了“快进键”。毕竟,困难时暂时的,生活还要继续。

不久前,体彩实体店来了一位到肿瘤医院准备动手术的河南女患者。她这次来治疗并没有家

人陪同,显得形单影只,总是隔天来买水果,有时同店员聊几句。一天傍晚,这位女患者突然出现在店门口的投注台前,她对阮先生说:“我今天只买彩票。”阮先生问她想买什么号码,她说:“明天就要动手术了,我想把来北京的日期和动手术的日期作为投注号码。”阮先生亲自为她打彩票,并帮她追加投注。阮先生还鼓励她一定要对自己有信心,没有过不去的坎儿。临走时,大家不约而同地祝福她第二天手术顺利。

接下来的几天,那位女患者一直没有来,阮先生和店员们也很惦记她,不知情况如何。终于有

一天,她面带微笑,神清气爽地走进店门,并告诉大家,手术非常顺利,身体已无大碍,次日就可以办出院手续回河南了,大家悬着的心终于放下了。

虽然那位女患者买的彩票没有中奖,但她用来京日期和手术日期作为投注号码,是想在手术前一天通过购彩的方式缓解心理压力,也为这次治疗留个纪念。那天晚上,这张有特别意义的彩票似乎给了她某种安慰,阮先生和店员们的祝福对于身在异乡的她来说倍感温暖。回想手术前一天的情景,她说:“那晚回到医院,心里觉得很轻松,一觉睡到了天亮。”



没想到,一张小小的彩票承载了如此厚重的情感寄托,尤其在远离家乡遇到困难时,保持乐观心态,勇于直面艰难是多么重要。在黯淡无助的时刻,一句温暖的话语、一次意外的好运……可

能唤醒内心潜在的力量,让人有信心面对困难渡过难关。既然无处可逃,不如喜悦;既然没有净土,不如静心。再回首那些困境,只不过是生命中的一段插曲、人生路上的一次考验…… (下)