



编者按

近年来,体彩机构加强跨界合作,“一家幸运好玩的店”在各地的商业综合体内开业,吸引了大批新购彩者。近日,江苏南京的“一家幸运好玩的店”中出“宝石之王”150万元大奖。与此同时,体彩销售人员也加大了即开票的推广力度,增加它的曝光率,让它走近更多人的生活。

南京“一家幸运好玩的店”中出即开票 150万元大奖

将幸运与好玩进行到底

■记者王红亮报道

近年来,中国体育彩票一直在积极探索体彩销售渠道的多元化、多业态、多结构的全面发展,在规范和提高传统体育彩票销售实体店的基础上,大力发展新渠道,“一家幸运好玩的店”在全国各地综合商城相继亮相。江苏体彩首家“一家幸运好玩的店”于2021年5月现身南京江宁区龙湖天街,与年轻群体携手,将体彩的公益、幸运与好玩进行到底。今年2月,购彩者在该店刮中“宝石之王”150万元大奖。近日,本报记者采访了该店的销售员张亚。

“工作环境令我心情美好”

“一家幸运好玩的店”的店面设计与传统实体店相比,潮味十足,因此更受年轻人喜欢。”该店销售员张亚介绍。

张亚是2021年9月通过招聘到该店工作的,她当初之所以应聘这份工作,就是看中了体彩的公益性以及“一家幸运好玩的店”的时尚

范儿。她说,店面虽然面积不大,但风格炫目靓丽,点缀着“‘你的梦想’是什么?”“海边别墅 环游世界 守护恋人 中大奖”“单枪匹马 走遍世界”等这些充满年轻气息的标签,结合体育彩票公益、健康、快乐、幸运的品牌特点,将现代年轻人熟悉热爱的主题店与体彩文化

巧妙地融合在了一起,让“中国体育彩票”成为一众店铺中最特别、亮眼的存在。而且,敞开式顶呱刮陈列展台醒目抢眼,各类票种整洁有序,琳琅满目,很有吸引力。

“在这样美好的环境中工作,我每天的心情都是美好的。”张亚表示。

“顾客以年轻人为主”

“我们店的顾客以年轻人为主。”张亚说,“一般都是小情侣或者三五个朋友到商城逛街吃饭,路过时顺便玩一会彩票。”

龙湖天街作为一家综合商城,吃喝玩乐项目俱全,消费者大多是追求青春时尚生活、喜欢特

色购物方式的年轻群体,“一家幸运好玩的店”对他们而言很有吸引力。

“即便是没有接触过彩票的人,看到这么多票面美丽、寓意吉祥的体彩顶呱刮也很想试试运气,一来二去就成了我们的熟客了,

每次路过都会刮几张。”张亚笑道,“而且他们购彩理念很健康,中不中奖都开心。没中奖就说给公益作贡献了,如果中了奖,哪怕是五块十块的奖也很开心,又是发朋友圈又是发抖音的,充满活力、乐观与希望。”

“逢年过节都会搞促销”

“我们店逢年过节或者上新票上市一般都会搞促销活动,活动期间人气非常旺。”张亚说。

比如去年国庆期间,在南京五家商业综合体体彩店内,购买任意金额即开票即可获得抽奖的机会,活动奖品有充电宝、抱枕、

指甲钳、钥匙扣、鼠标垫、卡包等超多“乐小星”周边。刚刚过去的春节期间,南京体彩联合全市14个商业综合体体彩店开展“体彩新春季 集赞添福气”活动,关注南京体彩微信公众号并与本店合影发朋友圈集赞,满30个点赞

即可获得精美礼品一份。活动形式热闹有趣,互动性强,奖品好玩丰富,很符合年轻人口味,因而备受推崇。张亚粗略估算:“活动期间,客流量以及顾客在店内待的时长,与平时相比能翻一倍吧。”

提升展示技巧 吸引购彩者关注

代销者唱好“即开大戏”

■记者王红亮报道

体彩即开票对于拓展新购彩群体发挥着重要的作用。想唱好“即开大戏”,需要“高段位”产品展示技巧,不仅要在店内“好好唱戏”,还要积极结合赛事活动、节假日热点,充分利用好店外舞台。

店内氛围布置巧

在河南许昌21073体彩店,进店的客人都会被店内“沉浸式”即开票氛围所吸引。销售台周围即开票呈瀑布式悬挂,墙上体彩顶呱刮中奖展示区满满当当。这是该店代销者李建民的杰作。他说:“我希望通过比较有视觉冲击力的展示,营造氛围,潜移默化地影响购彩者加深对体彩即开票的关注。”他认为票面色彩多样、设计精美、视觉冲击力强是即开票独有的优势,合理的摆放及布置能达到意想不到的效果。“购彩者

一进门就会被吸引,我就可以向他们介绍推荐。”

无独有偶,即开票经营得红红火火的河南漯河10012体彩店,店内同样是浓浓的即开票氛围。销售人员特意布置了两个超大型即开票展示柜,摆满了即开票,十分吸引眼球。同时,代销者杨女士还有个“独家秘笈”,即把中奖金额较大的彩票贴在中奖票展示板上,把小额中奖票攒起来,层层叠叠铺满销售柜台和桌子。在她的布置下,这些“废票”对即开票销量的提升起到一定的推动作用。

公益活动露脸勤

各地体彩在举办各类体育赛事、公益活动过程中,都会有体彩公益展示区及即开票体验区,这也是拓展新客户群体的有效措施。

比如2021年“广东公益体彩进社区”活动,通过党史知识问答、

趣味游戏、公益体彩展示等环节,将体彩送进社区,送到居民身边。此举在活跃社区文化、丰富百姓娱乐生活的同时,让更多人切身感受体育彩票的社会责任担当与公益公信的正面形象。在全年211场活动中,不少居民感慨“原来体育彩票作了这么多好事”。因而,活动现场的即开票体验区总有很多居民怀着爱心积极体验、踊跃购买。

再如江西体彩助力“江西好人”活动,每场活动的入口处都设有中国体育彩票公益、公信和产品的介绍资料。获奖的江西好人们现场体验体彩即开票,在了解其公益属性的同时,也感受到刮彩中奖的乐趣。

对于代销者而言,除了参与体彩中心类似的公益活动外,在条件允许的情况下,在闹市区、在店门口积极展示也非常必要。比如李建民就善于在店门口做文



南京龙湖天街“一家幸运好玩的店”

“大奖得主拥抱跳圈圈”

2月16日,张亚亲眼见证了“宝石之王”150万元头奖的诞生。

那是一对小夫妻,他们有一位亲戚在商城工作,每次到商场看亲戚时都会顺便玩即开票。通常每次也就买几十块,顶多一二百块。那天,他们看中了“宝石之王”,便买了几张,刮到第7张时看到好多个“0”,本来很熟悉玩法规则的两人忽然不自信了,请张亚帮忙看一下。

“当时我一看,心脏扑通扑通狂跳,连忙激动地祝贺他

们中了150万元大奖。”几乎每天都能见到百元奖金、千元奖金的张亚,突然看到一个百万元大奖,和中奖者一样兴奋。听到张亚的祝贺,两人依然不敢相信,“他俩再三确认后才从懵的状态醒过来,拥抱着跳圈圈,之后又兴奋地给家人打电话报喜。”

之后,购彩者口口相传,大家都知道江宁区龙湖天街“一家幸运好玩的店”中了150万元大奖,好多人特意找到该店沾喜气、试手气,名气越来越响亮,购彩者越聚越多。

章,摆上一张桌子,展示最新款即开票和宣传海报,拉一个条幅,再立一把顶呱刮遮阳伞,一个体彩即开票展销区就成型了。之后,他又将简易桌升级为手推车玻璃展示柜,并配上音响,循环播放体彩公益宣传内容。他坚信,这样做能让更多不了解或者从未购买过体彩的人认识体彩,认识即开票。

节日热点及时蹭

今年年初,吉林体彩“体彩新春季”品牌营销活动在德惠欧亚购物中心开展。因恰逢元宵节与西方情人节,吉林体彩在活动中精心安排了猜灯谜活动,并在即开票体验区放置了由即开票组成的“花束”,供情侣们购买。这便是蹭节日热点的典型。

活动现场,各类即开票的票面组成精致的灯笼,造型时尚别致且充满浓浓的节日氛围,其中

挂出多张谜语,谜语的谜底都是即开票的票种名称,热闹又有趣,吸引不少市民参与。如果信仰有颜色,那一定是?打一顶呱刮票面名称。“中国红!”“中国红!”的声音此起彼伏。

张女士的男友看到即开票创意礼品,特意买了一捧送给她。他说,鲜花很快就会凋谢,但是体彩顶呱刮不仅可以刮奖,还能作公益,算是送给女友一份特别的幸运与惊喜。“太有仪式感了,这是我见过最漂亮的礼物。”张女士抱着情人节“花束”连连惊呼。

广东顺德22107体彩店选择蹭春节的热点。代销者阿杰考虑到许多人响应号召就地过年,于是组织销售员销售即开票,把握这个难得的销售良机。糖果零食摆起来,“恭喜发财”挂嘴边,吸引了不少市民进店。这个春节,他打破了自己历年春节期间的销售纪录。