

一家开业不到一年半的体彩实体店不仅屡屡中出大奖,还人气爆棚,其中的秘诀是什么

# 成功有时是可以复制的

■记者王青报道

“旺店”,顾名思义是指生意兴隆、人气很高的店铺,其中的人气尤为重要,因为一家店每日迎送顾客的多少,决定着经营的兴衰。俗话说,十年磨一剑,难道打造一家体彩“旺店”也需要十几年?

就体彩行业而言,在众多的体彩实体店中,经营十几年、二十多年的实体店不在少数,而一些新开张的实体店,由于人气不高,常常比不过经营十几年的老店。然而,有这样一家体彩实体店却“不走寻常路”,开业仅一年半,便人气爆棚,购彩者络绎不绝。今年3月中旬,店里中出顶呱刮“绿翡翠”一等奖25万元;足彩命中的最高奖金达到89万元;排列5先后两次中奖10万元……再看看满墙张贴的中奖彩票,这一切似乎在告诉人们,这是一家名副其实的“旺店”。

这家49172体彩实体店位于北京市朝阳区外交部南街10号万邦大厦,店里的两位售彩员是一对夫妻——卓先生和任女士,他们都是不到30岁的年轻人。卓先生介绍:“店里的购彩者以年轻人为主,这里写字楼较多,顾客大部分是公司白领。店里喜欢刮顶呱刮的人很多,他们把刮彩当成一种解压方式。由于实体店挨着雅宝路服装大楼,所以还有一些生意人常来购彩。我和妻子都是头一次当售彩员,当初来到北京售彩是出于偶然,但经过这一年的锻炼,我们俩都爱上了这份工作。”一家体彩新店加上两位初出茅庐的售彩新手,开业仅一年半,就把实体店经营得如此风生水起,难道他们有经营秘诀?还是受到上天的眷顾……

## 工欲善其事 必先利其器

古人云:工欲善其事,必先利其器。49172体彩实体店开业仅一年半,却人气爆棚、大奖频出,其中必有其过人之处。

这家体彩实体店开设于一幢高档商务楼的底商,这里不仅地处闹市,而且与雅宝路服装大楼相连,很多眼光独到的商人都在这儿做生意,可谓是充满商机的黄金地段。虽然这里的店铺租金较高,但店主依然在此开店,可见其具有战略性眼光,从选址的时候就考虑到实体店将来的发展方向。

走进这家实体店,会发现店内的布局与摆设非常专业,从打票机到柜台上配备的大屏同步显示器;从满墙张贴的中奖彩票到密密麻麻的走势图,完全看不出这是一家新店。在沿墙的投注桌上,齐刷刷地摆放着一排电脑,还有不时跃入眼帘的体彩海报,可见这家店在硬件配置和专业水准上绝非一般。

在专业化布局的同时,店内还有几处细节布置,尽显温馨。这



售彩员卓先生与任女士



络绎不绝的购彩者



任女士正在售彩



齐备的硬件设施



“功勋墙”

家店是里外套间,里面是一个投注室,放了一套沙发,顾客可以在里面研究和休息,完全不受打扰。在外间的投注桌前,一排白色座椅上被贴心地放置了椅垫;进门位置“请”了一尊财神,寓意着福星高照、财源广进。

从选址之初,店主就瞄准了这里的商机,他不惜高投入租下店面。因为这里的上班族有一定的经济实力,他们把购彩当成生活中的一种解压方式;而生意人在投注上则有着敏锐独到的眼光与当机立断的魄力。这两类人群构成了实体店的主要顾客群,因此在开业之初,就已经拥有了良好的购彩基础。店内高配置的硬件设施,更是为实体店锦上添花,给顾客带来轻松愉快的购彩体验。

## 强将无弱兵 严师出高徒

说起这位神秘的店主,其实不是别人,正是售彩员任女士的舅舅——武先生。他是山东人,一直在朝阳区西坝河经营体彩实体店,而且是一家人气爆棚的旺店,曾获得北京市体彩销量第二名,这是他开的第二家店。正是因为有了这位经验丰富的店主,所以49172体彩实体店从选择店址到开业经营,再到销售方式,一直有着完整的成功可复制模板,因此开业后才能一路顺畅,短时间便顾客云集、大奖频出。

武先生不仅对体彩的经营了如指掌,作为两家实体店的领军者,他更懂得知人善任。因此,他没有聘用不熟悉的陌生人,而是找到自己的外甥女,让她和丈夫一起来北京售彩。俗话说:男女搭配干活不累,找外甥女两口子来帮忙,既让人放心,又能相互配合,真可谓一举两得。

开业前夕,卓先生和妻子任女士便来到北京,成了一对体彩“夫妻档”。武先生对他们进行了严格培训,先把他们带到自己的店里实习,在实践中讲述解彩技巧与规则。还告诉他们要积极参加体彩中心的培训活动,从理论上提升售彩知识,以及对责任体彩的认识。经过一段时间的锻炼,卓先生与妻子任女士已经能

胜任店里的售彩工作。

## 售彩工作忙 夫妻齐上阵

这对年轻夫妻谈起他们最初的相识,脸上都流露出甜蜜的表情。卓先生说:“我是东北人,我爱人是山东人,而我们却是在大连认识的。当时,我是饭店的厨师,她是服务员,我们每天的工作都很辛苦。现在当了售彩员,顾客们称呼我‘老板’,称我爱人‘老板娘’,这让我们有点儿不好意思。”由于售彩工作得早起早黑,夫妻俩没时间照顾孩子,他们便把孩子放在老家,由爷爷奶奶照顾,这样可以更安心地工作。

卓先生和任女士每天都在实体店售彩,因此该店是典型的夫妻店。他们的营业时间是从早上9点到晚上12点。每天中午,附近的上班族都来购彩,店里总是站满了顾客,直到下午3点以后,顾客才陆续减少,他们也只能暂时缓解一下。接下来,到傍晚六七点钟,又会出现一轮售彩小高峰。夫妻二人一起上阵,打票售彩两不误。虽然忙了一天,但最紧张的时候还没有到,每晚开奖前的2小时才是最焦灼的时刻,因为很多附近的居民喜欢选择这个时间段来购彩,夫妻二人相互配合,直到午夜。

两个人同时售彩,分工有序,经常一人卖顶呱刮,一人负责打票,如果赶上顾客集中购彩,他们会感到有些忙不过来。于是,夫妻二人总是趁顾客少的时候,互相倒替着吃饭。卓先生看到妻子打票累了,就替她干一会儿;任女士看到丈夫忙售彩忘记喝水,便给他端上一杯,两个人的感情也在工作中更加融洽、甜蜜。

有很多体彩实体店都是夫妻售彩,这是一种最佳的组合方式,他们能把夫妻间的默契带到工作中。夫妻之间相互关心、相互配合,能全身心投入工作。面对众多的购彩者,女性的细心体贴,男性的风趣幽默,可以让他们有宾至如归的感觉。

## 展示“功勋墙”中奖看得见

在实体店柜台后方的一整

面墙上,贴满了大大小小的中奖彩票,就像一道“功勋墙”,展示着开店以来屡屡成功的战绩。其中最引人注目的是体彩中心颁发的一枚顶呱刮25万元的金色奖牌。这是今年3月中旬,店里一位购彩者刮中的顶呱刮“绿翡翠”一等奖。当时,店里的“绿翡翠”彩票立刻被抢购一空,后来又多次订购,但很快就售完,直到现在依然如此。

除了这张金色证书,墙上还有两张排列5的10万元中奖彩票、排列3的5.2万元中奖彩票,以及多张竞彩的中奖彩票,其中最高的竞彩奖金达89万元。这些彩票是被细心地放大打印贴在墙上的,这不仅是中奖者的幸运,也是实体店的荣誉,同时还能让购彩者亲眼目睹大奖的真实存在,而且很多购彩者正是这些大奖的见证人。

从顶呱刮“绿翡翠”中奖之后的“断货”可以看出,榜样的力量是无穷的。把中奖彩票贴到墙上,能激发顾客对购彩的好奇,让他们更愿意尝试购彩的乐趣。同时,这也是对夫妻二人售彩工作的肯定,这样打起票来更有动力。

## 环境即运势 整洁令人爽

实体店虽然摆满了售彩需要的系列物品和张贴的走势图与海报,但并没有让人产生凌乱感,而是非常整齐有序。在刮彩的柜台上,放着多把勺子,顾客们拿着勺子刮彩,等他们刚刮完,任女士就端出一个盘子,把刮出的碎屑收拾在盘子里,就像饭店的服务员整理餐桌一样。也许是当过饭店的服务员的缘故,任女士特别注重店里的环境卫生,她觉得实体店与开饭店有相似之处,必须让客人觉得清爽整洁,这样才能达到满意购彩的体验。

任女士说:“我们平时特别注意店面的干净整洁,要是不利索,顾客来了也不舒服。”实体店是购彩者的港湾,店内的环境对人有着不小的影响,整洁有序的环境让人心情愉悦,购彩者和售彩者的运势都会好起来。这也许是一家普通的实体店在仅仅一年半

之内,吸引大批购彩者纷至沓来的原因之一。

## 来的都是客 相逢开口笑

“大哥,您今天想刮什么票种?”“兄弟,恭喜你,中了10块钱。”在实体店常常能听到夫妻二人这样亲切地称呼顾客。如果说刚开店时,称兄道弟是为了拉近与购彩者的距离,但开业一年半以来,夫妻二人与很多顾客都成了朋友。如今再称呼哥哥、弟弟、大爷、大叔……大家都感到一种发自内心的亲近感,让实体店更像一个其乐融融的大家庭。

卓先生和任女士两人都是不到30岁的年轻人,而店里的购彩者又以年轻人居多,身为同龄人,他们自然与购彩者有说不完的话题。但夫妻二人懂得把握与购彩者之间的分寸感,因此,对待顾客总是非常礼貌、客气,也从不会怠慢任何一位购彩者。遇到顾客需要帮助时,他们总是热情地伸出援手;有些顾客常把购买的东西存放在实体店,他们都帮忙照看;还有些顾客因为加班来不及投注,他们便帮忙打好彩票,等着他们来取……这也许正是购彩者离不开这家实体店的原因。

实体店是里外套间,里间与其说是一间投注室,倒不如说是一个休息间。因为店主用一个卷帘帘将里外隔开,里间还放置了一个沙发,有些顾客在沙发上能坐一个下午,或是三两个人围坐在沙发上聊天。无论顾客待多久,卓先生与任女士从来不去打扰,卓先生说:“实体店就是购彩者的家,让购彩自由,他们想待多久都没问题。”

一家新店,一对新人,开业仅一年半就顾客云集、大奖频出,这一切源于售彩者始终兢兢业业地做事、踏踏实实地售彩。有道是:用心做事,则无事不成;用诚待人,则人人可敬。把平凡的事做好就不平凡,成功是无数个完美细节的累积,再加上全心全意地投入与坚持不懈地努力,才能成功打造一家人气旺店。

本版照片由王青摄