

青海彩民20元中双色球二等奖

11月28日,双色球游戏进行第2023137期开奖,当期红球号码为03、12、17、19、23、27,蓝色球号码:11。全国共中出二等奖213注,其中位于西宁市城中区奉青路新庄村81号的63010511号彩站一彩民中得2注二等奖,共揽获奖金25.2万元。

第二天一早,工作人员在福彩兑奖大厅见到前来领奖的幸运彩民张先生(化姓),50岁开外的他满脸笑容,激动的心情溢于言表,可见还沉浸在中大奖的喜悦中。说起此次中奖,张先生像打开了话匣子一样滔滔不绝。张先生自2003年双色球上市以后,就开始尝试购彩,对他而言选号、购彩、开奖这一系列环节是双色球游戏最吸引他的部分,并且张先生购买的每一注双色球号码都是他

精挑细选的。“我会认真研究每期双色球的开奖号码走势图,分析每期开奖号码的规律,大致判断出不会连续开出的号码和长期没有开出的冷门号码,然后进行适当的组合。”他向我们娓娓道来,“我每次投入不多,十元买5注,重在娱乐,最近看到双色球派奖,于是就每期买二十元的,这次能中2注二等奖我已经非常开心了。”谈到这里,张先生笑得合不拢嘴。

当问起张先生如何利用这笔奖金时,他说:“二十多万元对于普通工薪家庭而言,说多不多说少也不少,我和妻子马上也快退休了,打算在四川买个小户型过去定居,有了这笔奖金正好可以支付一套小房子的首付,这样也算解决了家里的一件大

事,感谢福利彩票圆了我的中奖梦。”张先生表示今后还会继续购买双色球,但不会因为中了大奖就加大投入,“对我来说,购买福利彩票是一种娱乐方式,绝对不能影响正常的生活,今后我仍然会量力而行。”

目前,双色球游戏十二亿派奖活动仍在火热进行,欢迎广大购彩者参与福彩双色球游戏,在为公益事业奉献爱心的同时,收获一份幸运!

(吕海明)



彩市要闻

一线探访:高销量彩站的“经营密码”

近年来,彩票市场面临新局面,以福彩市场为代表,有的彩站经营有道,彩票销量稳中有增;有的彩站则难以适应新的市场环境,销量受到影响,彩站该如何破局?计划开彩站的朋友又该如何准备?

针对这些问题,记者探访深圳多家销量排名靠前的福彩站,了解业主们的“经营密码”。

好位置带来好收益 多到实地观察客流量

福田区新闻路有一家从1998年营业至今的福彩站,销售员陈传萍一直在这里工作,见证了周围建起一栋又一栋写字楼。她说:“来我这里买彩票的主要是写字楼里的上班族,他们上下班途中会来买几注彩票。”她表示,写字楼的人流量比较固定,且有相对稳定的收入,因此开在写字楼附近的福彩站销量会高些。她认为选址对彩票销量有重要影响,因为人流量往往与销量正向相关。所以选址时最好多实地观察。

彩站的销售员朱小兰也这样认为,她工作的站点位于华强北,是深圳最繁华的商业街之一,客流量大。当初朱小兰正是看中了这点,才把站点开在这里。朱小兰说:“商圈范围广泛,地区辐射性强,人均消费较高,不过商圈租金相对较高,如果资金不足,工业区、菜市场、居民小区也是不错的选择。”



另一家高销量福彩站开在南山的住宅区,被多个居民小区“环绕”,销售员魏鹰表示,购彩者喜欢就近消费,可确保站点销量稳定,且有较为固定购彩群体,容易将购彩者发展成老客户。她说:“购彩者住在这边,我也住在这边,闲的时候可以约着一起爬山,多跟购彩者接触、交流,他们也更愿意来我这里买彩票。”

工厂职工也是彩票的重要消费人群。销售员罗小拉就把彩站开在工业区附近,不少工厂职工下班后喜欢就近到她的站点购彩。工业区与居民区交界处的福彩站销量也不错,彩站销售员王曼辉当初为了选址花了半个月时间,跑了很多地



方,最终才选中这块租金便宜、人流密集 的“宝地”。

对待购彩者要热情 用真心服务积攒人气

想要取得好销量,选好址只是第一步,彩站的工作说到底就是服务工作,要服务好购彩者,才能积攒人气。销售员肖瑞标在大鹏新区的彩站已经开了19年,他认为要想服务好购彩者,除了要对购彩者热情,还要多站在购彩者的角度思考问题。购彩者打多张彩票容易弄丢其中一两张,夏天把彩票放在口袋里也容易被汗水浸湿,肖瑞标就自掏腰包定制了防水的小袋子送给购彩者装彩票,袋子上还贴心地印了福彩游戏的开奖日期,提醒购彩者开奖时间。

在南山区开了近20年福彩站的销售员周春林同样注意到了装彩票的问题,他用废弃刮刮乐制作了袋子送给购彩者,他说:“虽然不值什么钱,但也是我的小小心意。”周春林还在福彩站里放了纸巾、手机数据线、雨具等供购彩者使用。细节最容易打动人心,购彩者感受到了周春林对他们的用心,也会介绍朋友到他的站点购彩。“顾客都是需要用心积累起来的。”周春林说。

“把顾客摆在第一位,在能力范围内尽量去满足购彩者各种购彩需求。”销售员杨祖顺说,他工作的福彩站在盐田区一家便利店内,面积小,来买彩票的购彩者多了,容易挤在一起,杨祖顺就在便利店里划了两个区域,摆上桌椅让购彩者坐着玩刮刮乐,尽

可能为购彩者提供舒适的购彩环境。有购彩者习惯在开奖前一两分钟“卡点”购彩,为了满足这部分购彩者的需求,杨先生苦练打票手速,保证在有限时间快速且准确打出票来。杨先生表示,手速提上去了,服务效率高 了,能服务更多购彩者,对销量提高也有一定积极作用。

“根据购彩者的购彩习惯提供相应的服务,能为购彩者带来更好的购彩体验”——这是王曼辉在与购彩者相处的过程中得出的结论。起初,王曼辉的彩站营业时间和其他彩站一样,从八九点营业到晚上十点。由于彩站的主要顾客都是工厂员工,他们白天上班,晚上下班了才有空,购彩时间有限,没时间仔细琢磨彩票号码,王曼辉便根据他们的购彩时间灵活调整营业时间,从一两点开到凌晨两点,保障购彩者购彩时间更宽裕、自由。王曼辉说:“这样对我也有好处,半夜就剩我的福彩站营业,可以‘承包’夜晚的销量。”夜里容易犯困,王先生就把家里的茶具搬进了福彩站,泡“潮汕功夫茶”为购彩者提神。

想吸引新购彩者 持续宣传不能少

要提升彩票销量,宣传工作也必不可少。对新开的站点来说,首先要做好常态化宣传和闲暇时的“渗透式”宣传。大部分购彩者在站点逗留时间很短,常态化宣传要注意宣传的简洁、直观和生活化。对于新接触彩票的朋友,可以宣传一些彩票

基本知识与购买常识,帮助他们了解和熟悉彩票;对于老顾客,要从更深的层次宣传,“可以添加购彩者的微信,经常在微信朋友圈发布开奖信息,包括奖池金额多少、单注金额多少、有多少人中奖等等,既可以传播知识,也可以激起购彩欲望。”魏鹰说。

“深圳福彩举行的派奖活动和‘抽汽车’活动都可以宣传,要主动告知!”杨祖顺表示,派奖活动和“抽汽车”活动都能起到刺激彩票消费的作用,销售员可以提醒新手参加活动,还可以告诉老顾客今年的活动对比往年有哪些不同,这样购彩者才会想着参与。“也可以在朋友圈转发深圳福彩派奖活动的宣传海报和宣传视频,吸引更多人参与。”杨祖顺说。

想留住老顾客 建立信任是关键

宣传可以增加来店新顾客的数量,也可以增加老顾客的购彩频次,但想要留住他们,将顾客转化为“常客”,还需要取得他们的信任。关于如何建立信任,肖瑞标认为要“诚信为本”,对购彩者要诚信、真诚。

“卖彩票要懂行,购彩者才能信得过你。”周春林表示。想要取得购彩者信任,自己本身就值得是值得信赖的人。早年间,他潜心钻研福彩知识,摸透了彩票游戏规则,他说:“别人随便问一个有关福彩的问题,你都能回答上来,别人就会觉得你够专业,才敢在你这里消费。”

“减少出错,变得更靠谱,能让购彩者信任你。”陈传萍说,她回忆刚做销售员时,不小心按错了号码,只能自己花钱买下打错的彩票,她说:“钱是小事,给购彩者留下‘不靠谱’的印象,那可糟了。”此后,她打票的时候都会打起“十二分精神”,仔细核对。魏鹰认为,福彩站经常换销售员,也会给购彩者带来“不好”的影响,她说:“相比新面孔,购彩者更愿意相信熟悉的福彩站员,建议业主主把取得购彩者信任的销售员固定下来。”

高销量是每一位福彩销售员追求的目标,但是不能一味追求高销量,本次探访的高销量福彩站销售员告诉记者,他们不认可面对购彩者不理性购彩行为不加以劝告的销售方式,销售彩票是为了筹集公益金,面对一些大额购彩、不理智购彩的人,他们都会坚守自己的原则底线,以劝慰、引导的方式劝导理性购彩,细水长流,才能积厚流广,更好地为公益事业作贡献。

(摘自 新浪彩通)

福彩文化