

# 引导购彩理念 亚洲杯是个机会

本届亚洲杯赛,体育总局体彩管理中心提出了多项要求,强调理性购彩、强调责任彩票建设。除了下达相关文件,各省区市体彩中心可以充分利用本届亚洲杯的机会,从足彩的本质特点出发,重新引导购彩者的购彩心理,疏堵结合,效果更佳。

在国际彩票市场中,竞猜型彩票是比较特殊的存在,因为大部分该类型彩票采取固定奖金的方式,符合彩票基本原理中的所见即所得,其中部分比赛进行单关销售,满足了购彩者降低风险的需求。足球、篮球比赛的结果是由赛事本身决定的,而非其他外力方式产生,因此大家普遍对于以足彩为代表的竞猜型彩票的信任度更高。

除这些基本原理吸引购彩者外,以足彩为代表的竞猜型彩票还有一个无可比拟的优势——智慧和趣味性。同概率数字游戏在理论上是很难进行预测的情况不同,竞猜类游戏可以通过数据积累和比赛信息的分析,有更接近真实结果的可能,不能说必

中结果,但至少会提升一定准确度。在这个事实下,各地体彩中心可以对广大代销者及购彩者进行知识普及,介绍数字游戏和竞猜游戏的差别,提醒彩票游戏的随机性和科学性,避免冲动购彩和非理性购彩。

亚洲杯足彩因为有中国队参赛而牵动很多人的心。中国有数量庞大的足球爱好者,每次国足比赛,无论输赢都会上热搜,可见影响力及参与者之多。在倡导理性购彩及责任彩票建设中,有一个非常重要的内容,就是发展“多人少买”,意思是扩大购彩者群体,增加购彩者基数,降低单人单票的购买额度,让更多人参与,在能力范围内合理购买彩票。亚洲杯是一个大量用户群体参与,大量小白用户关注的时刻,如果借助亚洲杯将竞猜游戏的乐趣及责任彩票的意义介绍给更多人,会起到积极作用。

在当前的市场环境中,很多彩票机构对于亚洲杯市场推广是非常谨慎的,也是较为克制的,大家普遍担心这时的市场推广会带

来非理性购彩行为的增加。但是,推广有多种活动和形式,并非只有玩法推广,比如品牌推广、理念推广,同样是重要内容。在亚洲杯期间举行的责任彩票推广活动,会进一步引起社会的关注,让购彩者印象更加深刻,让亚洲杯时期进入彩票行业的小白用户接受第一波正向洗礼和正面教育,这样的客户教育机会非常难得。每当类似的大型足球赛事期间,人们对于中国足球的关注也会大幅提升,体彩机构还可以进行品牌宣传和公益宣传。中国足球青训发展任重道远,体彩公益金一直是其重要的资金来源之一,因此这类的品牌和公益宣传同样可以借势传播。

亚洲杯赛事对于彩票行业而言,不是一个让人感到棘手的麻烦事,相反,这是一次很好的客户教育和品牌传播的机会,虽然在内容设计和落地执行方面有很大挑战,但每一次挑战都是一次行业自我发展和提升的契机。(中国体彩报)



## 中国体育彩票排列3(青海省) 第24018期开奖公告

开奖日期:2024年1月18日  
本期全国销售金额:45998926元  
本省(区、市)销售金额:248342元

开奖号码: **8 5 9**

投注方式	全国中奖注数	本地中奖注数	单注奖金
直选	9401注	82注	1040元
组选3	0注	0注	346元
组选6	26747注	84注	173元

3564288.88元奖金滚入下期奖池。  
本期兑奖截止日为2024年3月20日,逾期作弃奖处理。

## 全国联网体育彩票“排列5”

开奖日期:2024年1月18日  
本期全国销售金额:24972040元

开奖号码: **8 5 9 4 2**

本期中奖情况(第24018期)			
奖等	中奖注数	每注奖金	应派奖金合计
一等奖	28注	100000注	2800000元

9436299.60元奖金滚入下期奖池。  
本期兑奖截止日为2024年3月20日,逾期作弃奖处理。

## 3 济南体彩代销者 尤凤界:坚持“百货筹百客”



近日,记者走进位于山东省济南市历下区颖秀路编号3701001736体彩店。该店内满墙的即开票中奖票展示非常醒目。代销者尤凤界告诉记者:“我们店以即开票销售为主,长期坚持‘百货筹百客’。”

尤凤界的体彩店非常时尚,店内装饰有乐小星和写有“每一张彩票都值得期待”霓虹灯装饰、黄色的桌椅板凳和背景墙,还有屋顶巨大的“顶呱刮最高可中150万”以及乐小星图案顶灯等,让整个店铺看起来青春靓丽。

“顶呱刮是本店特色。为了给购彩者提供纾解压力、放松精神的购彩环境,店铺进行了形象升级,让其成为附近拥有最亮门头的店铺,吸引年轻人的到来。”尤凤界介绍说,“2008年,我从老家来到济南,凭借对体彩的热爱,加入了体彩大家庭。经营体彩15年来,我按照山东体彩中心的要求搞好店铺建设、形象工程、标准化管理,做到诚信经营、热情服务等,体彩店销量逐年提升,体彩中心工作人员和专管员为我提供了很多帮助。”

近年来,即开票玩法简单、易上手,受到众多购彩者的喜爱。“为了让体彩店可以长足发展,在所有体彩游戏均衡发展的基础上,我坚持‘百货筹百客’的即开票经营理念。具体就是,即开票的品种尽量备齐,店内最多时有28种,库存常年保持在40万元以上,能满足不同爱好的购彩者的需求。这样虽然有一定的压货压力,但是让购彩者可以找到自己喜欢的彩票,不会因为缺货而遗憾,这样使得即开票的销量保持稳中有升。”尤凤界表示,店内的销售员还会检查奖票,防止漏奖,一旦发现没有兑奖的奖票便及时告知购彩者,并帮助兑奖。“即使有时他们已经离开了,我们发现漏奖情况也会及时退还。久而久之他们觉得在这里刮彩票既舒心又放心,越来越信任我们了。”(中国体彩报)

## 山东代销者分享

# 如何化解销售中遇到的困难

门店销量突然下滑,怎么办?她用三招打破困局。门店“亮化”怎么做?他说,照亮人心才能抓住顾客的心。门店即开票销售如何做到一枝独秀?他说,“百货筹百客”……本期“巡礼”走进山东,听三位体彩代销者分享“如何化解销售中遇到的困难”



## 1 临沂体彩代销者贾艳:“三招”破解销售困局

的情况,“当时非常苦恼,经营体彩店要不断注入新客源和维护老顾客,才能稳步发展。我想一定要行动起来,突破困局,人越是在最困难的时候越要大胆尝试。”

贾艳认为,随着时代的发展,近年来进店顾客呈现年轻化的趋势,而店铺的装修风格已经不能满足年轻人的审美。要想把购彩者吸引到店里来,或者走进来后坐得下来、留得住,必须在硬件设施上下工夫。“我也担心过成本,但是觉得在正确的方向上要有拼搏精神。我积极响应临沂体彩中心的规范店建设工作,对店铺进行了升级改造。临沂体彩中心提供了大乐透元素、竞彩元素和即开票元素的装修方案。因为我的店铺即开票销售为主,就选择了即开票这款,希望通过青春时尚的风格吸引更多年轻人来购彩。”贾艳说。

打破困局的另一个方式,贾艳选择了招聘年轻的销售员。“目前两位新招聘的年轻员工已经到岗,她们精力充沛并且和年轻购彩者交流起来更自然,也为店里带来了一些新客户。”贾艳表示,销售员的服务包括很多方面,如她们要始终保持微笑与热情,恰到好处又十分自然地使用“您好”“谢谢”“欢迎光临”“祝您中奖”等文明用语;要学会与不同性格的人交流,善于察言观色,多称赞对方,满足购彩者的心理需

求。如遇到说普通话或讲外地口音者,要用普通话与之交谈,让其听得懂,感到亲切;尽可能记住顾客的姓氏,顾客再来时可以直呼某师傅,他知道你记住了他,感觉被尊重,关系自然就近了等等。得到购彩者的认可和信赖,体彩店的人气才能越来越旺。

2023年,临沂体彩中心成立了临沂体彩销售网点互助会,贾艳作为互助会副秘书长、区域互助组组长参与其中。她认为,随着时代的不断发展,体彩不能再靠单打独斗来“打天下”了,只有取长补短互帮互助才能使体彩事业更加长远。因此,她虚心学习、潜心研究,不断创新体彩玩法推广技巧,结合市场的实际情况和自身经验提出“网格化互助”的理念。

“这个理念就是为了解决彩票店代销者不能走出去学习的情况提出的,通过让优秀的体彩代销者交流经验,带动辖区内的店铺共同发展进步,起到‘以点带面’的作用。”贾艳介绍,虽然自己的日常工作已经很累,但是自己始终投入了很大精力和时间,在互助组中对新加入的代销者进行岗前培训和店内布置指导、传授如何给客户提供优质的服务经验、为遇到瓶颈和困难的组员提供解决办法、日常组织组员到各个优秀店进行交流等。

## 2 青岛体彩代销者 姜建伟:当这条街最“亮”的仔

姜建伟是山东省青岛市同兴路编号3703003817的体彩店代销者。这家体彩店的特色之一就是“亮”。

“亮”是指店铺不仅在早上9点半到晚上11点的营业时间内始终是明亮可见的,到了晚上,店里的门头灯在晚上清晰明亮,店内还有充足的照明。“2023年11月我重新装修了店铺,设计时就想要合理规划店内的光源。作为零售行业可见度是最重要的,这对于顾客而言是非常具备吸引力的,要让店铺成为这条街‘最亮的仔’。”姜建伟对记者说,除了吸引顾客,还因为这条街晚上比较黑,店铺的灯可以为来往行人照亮前行的道路。

除了灯光明亮,更重要的一种“亮”是诚信。姜建伟凭借诚信经营让他和很多购彩者成为了朋友。“我一直认为体彩行业最重要的就是诚信,始终以购彩者的利益为重,诚信是我的立店之本。作为体彩代销者,我们需要展现出专业素养和良好的服务态度,这能为我们获得回头客。记得有一次,一位年纪较大的购彩者中奖6000余元,但是他不会用手机收款,我第一时间让家里人送来了现金。后来这位大叔成为了我的忠实客户。”姜建伟介绍,热情服务在经营的过程中也非常重要。“多年来,不论购彩者买得多与少,我都热情招待。因

为我不只代表自己,也代表了很多和我一样的体彩销售人员。此外,对体育彩票行业的深入了解也是必不可少的。需要熟知彩票的种类、玩法、规则以及相关的法律法规。对市场趋势的敏感度也是不可或缺的,包括关注大型赛事的日程,提前为热门赛事做好准备等。”

于2017年8月加入体彩大家庭的姜建伟克服了各种各样的困难,经过努力让店铺走上了发展快车道。“我父亲是体育赛事爱好者,他对体育彩票有着浓厚的兴趣。我也是体彩的购彩者,当年来到青岛后面对着陌生的城市,我便萌生了开体彩店的想法。”姜建伟表示,“刚开始时打票、充值、订购和兑奖等都不知道,只能出现问就咨询体彩中心的工作人员,他们一次又一次告诉我各种操作,慢慢地我也熟练掌握了体彩的基本销售技巧,从最初的新手到现在的资深经营者。在掌握了基本销售之后,我碰到了更加困难的问题,就是店铺销售额一直没有起色。刚开店时的选址不在这,是一个小区的内部,总体客流量并不多。后来在体彩中心组织的各种学习培训中,我认识到店面选址的问题,在体彩中心的帮助下,我搬到了现在的位置。从店铺选址到店面装修,他们给予了我很多指导。”



体彩工作有的时候也可以照亮别人的心。“有一天下雨,一个刚毕业参加工作的女孩带着她的父母走进我的体彩店,通过他们的交流,我得知她刚毕业于青岛工作,在附近租住。父母不放心,特意从外地过来看看她的住宿环境。他们在我店内选购了3张20元面值的‘中国红’,很幸运中了220元,其中有一张中了200元。因为下雨,我邀请他们在店内等车。等车的过程中,女孩的父母一次又一次地叮嘱她,要热爱工作、要待人友善,女孩也一直认真地点头。我对女生说‘今天这个彩票带给你的好运气会一直伴随你的,加油!’当时他们的笑容,让我感觉到温暖。我也是外地来到青岛工作、生活,是体彩大家庭接纳了我,让我感到了体彩的温暖,也让我进一步坚定了要坚持传承公益体彩,乐善人生这一理念,也要持续奉献爱心。”姜建伟说。