

一家在闹市,一家在居民区,听两位竞彩店老板聊各自的成功经验

地段有差异,口碑皆上乘

本周“上海会客厅”的体彩腔调人物访谈采访的是两位在杨浦区开店的体彩销售员。他们一家开在闹市的街边,一家开在安静的居民区,虽然地段差异明显,却都搞得有声有色,不但有很好的销量,服务上也是赢得了相当不错的口碑。



虽然是销售能手,但何靓也会主动劝导彩民理性购彩。

小小竞彩店
也有自己的“企业文化”

在众多竞彩店的店主里,做体彩销售只有一年多的何靓算是“新人”;相比大部分四五十岁或者是已经退休了的店主,30多岁的他在这个圈子里可以说是年轻人了。

何靓的竞彩店开在杨浦区十分热闹的控江地区,尽管去年7月才开张,但如今的生意已经是红红火火。

“我是销售出身,本身就是做快消食品的,所以和其他人不同,我比较会说话,卖体彩时带着一种销售员的心态。”什么是销售员的心态,何靓说他会热情对待进店的每个人,而且不是单单就和客户聊彩票,“目的性不能太强,你一直鼓动人家买彩票,微信里就是聊球,别人会容易反感。我和客户一百样都聊,生活上的、新闻里的、还有军事科技等等,就是嘎嘎扯淡。客户觉得和你聊得来,觉得有亲切感,要买彩票的时候自然会来找你。”

记者采访时,正好一位住在附近的老爷叔来买大乐透。买完之后,这位老爷叔就拿着一张免费提供的报纸坐在店里的沙发上,“他们这个店很舒服的,我天天都来报到。和老板吹吹牛,看看报纸,还可以看球,这里的电视屏幕非常大。至于买彩票么,每天花个十几块钱玩玩也不影响生活。”

作为年轻人和体彩销售新人的何靓有着自己的经营方式和经营理念。比如客户买的彩票为了方便兑奖会留在店里,何靓就将这些彩票都整整齐齐地用夹子夹起来挂在墙上,每位客户的名字都写在边上,“这些都是周边邻居的,他们对我信任,我当然要弄得清清楚楚。”

再比如,刮刮乐买得多的客户,何靓就会自己掏钱送他大乐透的彩票,“人家送的和自己花10块钱买的,在客户心里是完全两种概念。他会感到你对他的尊重,我觉得这个行当尊重是第一位的。”

“我自己做销售的时候去拜访人家,能感受到哪些人对你很客气,哪些人态度不理不睬。没办法,这是为了生计必须要去这么做的。”何靓又拿了他做销售的经历来举例子,“所以你要尊重别人,别人消费的时候感觉会很舒服。他们感觉好了,就会带一些朋友来,在这边周围的口碑也就好了。”

虽然是销售能手,但何靓也会主动劝导彩民理性购彩,“客户买彩票无可厚非当然是希望中奖,但其实都知道中奖有个概率问题,所以你要引导他们。如果你一定要中奖,我就劝你不要买了。”

何靓还讲了一个小故事,疫情的时候有客户不扫码就要进店,被他拒绝了,“我肯定是要和他解释的,可能他听不进去,但是边上的一位老师傅就很能理解我。他说你这样一个举动保证了大家的安全。虽然我是得罪了这个客户,但获得了其他更多的客户的认可。”

守着自己的底线,何靓说虽然自己的店就这么点大小,但这就是属于自己的“企业文化”,“这些东西每天都在积累。慢慢累积起来了,人气也就来了。干我们这一行,好的口碑太重要了,必须好好维护。”

做体彩销售才是真正的“专业对口”

相比热闹的控江地区,胡建林开在杨浦区新江湾城的竞彩店,门前就完全看不到熙熙攘攘的景象。没有

大的客流量,2018年世界杯前开始经营的这家店靠的是稳定的老客户群体。

虽然开店之初因为很多人还不知道,店里每天只有几个来购彩的彩民,但作为方圆几公里内的唯一一家竞彩店,这里的人气还是渐渐地聚集了起来,“都是附近小区的老客户,其实人也蛮多的。而且周围都是高档小区,消费水平也是比较高。所以我就固定在一个地方,长时间来‘养’客户。”

如今,胡建林的竞彩店已经从新江湾城的一家,变成了三家。他在五角场附近又开了两家竞彩店,那里也是杨浦区的闹市地段,特别是商务楼里的年轻人群体很大。不过胡建林表示,还是继续会做好自己的第一家店,“我做体彩销售这些年的经验就是,开在居民区的店客户比较固定,也比较稳定。像我这里的老客户,他们没事的话,几乎每天都会过来聊聊天,买一点。”

“退休老人是很大一个群体,他们都是帮着上班的子女带孙辈,上午送完孩子上学,或者下午接孩子之前就会来我店里坐坐玩玩,买上几张彩票。这些年纪大的客户,玩大乐透这样的数字彩比较多。”胡建林介绍道,“住在附近的年轻人更喜欢玩足彩和竞彩,晚上下班回家的时候,他们会过来出几张单子。”

在胡建林看来,做体彩销售其实和别的生意一样,客户永远都是生存的关键,每一位客户都很重要,“店里稳定的销量和固定的购彩客户群必须要用真心去维护。可能有的老年人每次最多也就买几十块,但我们店对所有购彩者一视同仁,其实我也一直和来购彩的彩民说,大家都要量力而行,那样才能够细水长流。”

值得一提的是,胡建林大学里读的是计算机专业,毕业后的第一份工作是通讯行业,后来又到了大型国企做经理,现在却把开竞彩店当做了自己的事业。

胡建林从小就爱踢球,自己平时也爱踢足球。“我现在还记起高中时候踢球摔断了门牙的是哪一天,因为正好是2002年世界杯决赛当天下午。”

当然,虽然爱看球和踢球,但对于体彩销售以前很少接触的胡建林,也是边做边学,在为购彩客户服务的程中,慢慢从外行变成了专家,“一开始我没想到足球彩票的玩法有那么多,觉得就是猜输赢什么的,开店以后才发现里面有很多窍门。而且我非常喜欢和购彩的客户一起讨论足球。你要知道,能够聊自己喜欢的东西特别有劲,所以我学起这些体彩的知识也特别快。”

虽然当初从未想过会做干体彩销售这一行,但由于之前从事过的不少工作并非真正的兴趣所在,因此胡建林说只有在有了竞彩店之后,自己才真正感觉到了“专业对口”。

文/晨报记者 俞炯 图/晨报记者 黄宇龙

上海会客厅
腔调调社团
人物访谈

【竞彩小擂台】

本期擂台参与竞猜的是杨浦区第11682销售点(政和路1125号)与杨浦区第11712销售点(鞍山路40号)

两店各自方案如图。



德甲联赛

04-22 周六 | 21:30

美因茨 VS 拜仁慕尼黑



英超联赛

04-22 周六 | 22:00

水晶宫 VS 埃弗顿



意甲联赛

04-23 周日 | 00:00

拉齐奥 VS 都灵

第七期擂台对阵双方为

杨浦区第11682销售点
(政和路1125号)

美因茨 VS 拜仁慕尼黑 平

水晶宫 VS 埃弗顿 胜

拉齐奥 VS 都灵 胜

过关方式:3串1 / 20倍 / 40元

美因茨 VS 拜仁慕尼黑 平+负

水晶宫 VS 埃弗顿 胜

拉齐奥 VS 都灵 胜+平+负

过关方式:3串1 / 5倍 / 60元

杨浦区第11712销售点
(鞍山路40号)

美因茨 VS 拜仁慕尼黑 胜

水晶宫 VS 埃弗顿 胜

拉齐奥 VS 都灵 平

过关方式:3串1



以上是截至周四晚间两店的初步投注方案,最终投注票面及竞猜思路解读,将在新闻晨报官方客户端“周到上海”周六中午“运动频道·公益体彩”中推出,敬请关注。