

无锡竞彩业主张滔： 我开店主要负责聊天

张滔是江苏无锡52523竞彩店的业主，2010年3月开始销售竞彩，4年多的时间里，他将竞彩卖得风生水起，在销量取得佳绩的同时，站点多次被评为全国优秀网点，他本人也多次被评为优秀业主。然而，当记者采访他经营站点有何特殊理念时，他却低调地说：“什么都没做呀，我们就是这样卖卖的啦。”对于与销售人员的分工，他更是轻描淡写地说，自己只是负责“聊天”。但事实上，轻松只是表面，张滔在“背后”付出了不为人知的努力。

A

做好标准化经营

52523竞彩店位于无锡市西山区鹅湖镇青虹路53号，面积约60平方米。经营竞彩店的业主都知道，“标准化经营工作”看起来简单，但要坚持日复一日操作好每一项流程却并不容易。

每天，在52523站点的每个区域里都充满了新鲜的体彩资讯，内容清晰，一目了然，包括体彩各种游戏的开奖结果、奖池信息、竞彩赛事的

赛果、即时资讯以及竞彩篮球和竞彩足球的中奖彩票。查询区为彩民提供了多台电脑，以便彩民随时查询相关球队信息、玩法信息。销售区位于店中央，琳琅满目的顶呱刮即开票摆放整齐，两台电脑销售终端时刻方便彩民玩彩、购彩。

张滔既是业主，也是销售员。为给彩民提供更好的服务，除他本人以外，还聘请了两名专职销售员。其中

一人精通足球，时刻为彩民答疑解惑；另一人主要负责打票，提供微笑温馨的服务；张滔则负责“聊天”，营造良好的购彩氛围。凭着对体育彩票各种游戏及投注技巧的独特见解，在销售工作中，张滔常常和彩民打成一片，帮助他们推荐号码，分析球队实力。通过4年的细心经营，52523竞彩店逐步形成以技术型彩民为主体，奖销两旺的营销氛围。

B

世界杯期间人气暴涨

作为一个老竞彩业主，张滔的竞彩店经历了两届世界杯足球赛，其中2014年巴西世界杯带动了销量的大幅增长。

“彩民群体迅速增多，人气暴涨。”张滔说，“多数都是老彩民带动新彩民，他们带来了不少新鲜面孔，一些平时只买数字彩的彩民也参与进来，带动了店内整体销量的上涨。”不只销量提升，店内的整体返奖率达到了70%至80%。

“‘2串1’和单场比分是卖得最好的。特别是到了四分之一决赛之后，有时每天只有凌晨一场比赛，单场比分就卖得特别好。”张滔说，这两种玩法也是店内卖得最火的。

张滔精通足球和篮彩投注，但

他基本上不向彩民直接推荐赛果，只是提供赛事的基本情况，如提供各网站给出的指数、各支球队的伤病等等。他认为，每位技术型彩民都有自己的投注思路和方法，其投注的结果不会因别人的三言两语就轻易改变；对于初涉竞彩的新彩民来说，“授人以鱼不如授人以渔”，他宁可向他们多介绍投注技

巧和规则，让他们自己独立进行思考。

事实证明，张滔这种“润物细无声”的经营理念，培养了店内彩民独立思考竞猜投注的能力，之后在讨论投注方案时，每一个彩民都有话说，有自己的投注思路，从而培养了店内整体的竞彩投注氛围，带动了销量。



曼联奋起直追



法尔考



“单固”推动竞彩普及率

2014年10月，竞彩推出了单场固定游戏，受到不少入门级彩民的喜爱。“喜欢足球的人，在对竞彩不是特别精通的情况下，单场固定游戏起到了‘入门’竞彩的引导作用。”张滔说，单场固定与国际接轨度高，是一种非常时髦的玩法，但由于目前竞猜的场次较少、指数较低，在技术型彩民中反响一般。

“相比‘2串1’来说，虽然风险较小，但若想收获相同的奖金，倍投数就非常高。不过，在冰点场次时，单场固定游

戏就能发挥作用，值得一试。”张滔分享了他的投注经验。

不论是竞彩店还是普通的体彩投注站，想要经营好一家体彩店，业主本人的“独家秘方”都起到至关重要的作用。但与张滔的交谈中，却并未发现其独特之处。其间，他反复强调“我们真的就这样卖卖啦”。或许，正是张滔这种低调的为人处事、将彩民当成竞彩店“主人”的做法，营造了竞彩店的购彩氛围，从而无形之中带动了整体的销量。

金海燕