销售网点优秀案例情况表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **网点编号** | 44110718 | **经营年限** | 1年 |
| **类别** | 🞎形象建设 🗹服务提升 | | |
| **案例介绍** | 位于中山市西区街道长洲新居路1号304铺位的44110718号销售网点自2023年8月底营业，作为新开设网点，代销者黄漫绮从如何为彩民营造良好环境的角度出发，坚持服务至上、用心服务，做深做细票种展示推广工作，重点满足年轻群体购彩需求，成功实现即开票销量进入全市前200名的佳绩。以下是她介绍的几个服务技巧：  一是走出站外。传统销售彩票往往只局限于销售网点之内，要有开门迎客、主动迎客的思路，大胆地往站外宣传，在路口放置“财神”充气人偶，有效吸引路人关注，加上LED氛围灯、中奖喜报，以及销售员亲切的笑容、真诚的服务，给彩民营造一种快乐购彩的氛围。  二是花样展示。充分发挥刮刮乐即开票品类多、玩法多的特点，尽可能把即开票备齐，把各种面值的票种都摆出来、摊出来，满足彩民选购的需求。如果遇到即开票库存不多的情况，可以把即开票化整为零，将原本500元一包的彩票进行二次包装，每5/10张分为一包，经过分包后，就成为了50元、100元的等值小包装，小包装方便进行展示，同时也方便新彩民上手。  三是尾票推介。在销售过程中，有时会出现某个品种的即开票尾票、散票不好销售的情况，可以尝试向购买电脑票的彩民进行推介，先聊一聊最近刮刮乐的中奖情况活跃气氛，引起彩民的兴趣，鼓励彩民“顺手刮一张”试试手气，也正好巧妙地把尾票、散票销售出去。 | | |
| **案例照片** | 8955c3abd7f529491be7a01165e0796  daacf497350d6bad33ef3540afa87ae  0fb1032f90fe4fb68738250089ff763  6b10cff558ef30e31a0a5898d1bf6de  4e1bd31dbea6030d303fce85ee01c99 | | |