

三地彩友中大奖“不走寻常路”

一般来说,大奖得主的“流程”是:研究选号、坚持购彩、迅速领奖。近日,黑龙江齐齐哈尔 1594 万、重庆万州 1020 万以及上海 839 万元得主的“模式”却不太一样——他们有的时隔一个月才迟迟现身领奖,有的领奖现场大胆露脸,还有采用银行定投业务购买体彩大乐透中奖。他们中大奖的经历可谓“不走寻常路”。

“忙完手头的事才来”

1594 万得主时隔一月领奖

在体彩大乐透第 18088 期开奖中,该彩友凭借一张 1 注号码、3 元投入的单式追加票,揽得 1 注 1594 万元大奖。由于中奖者迟迟不现身,可把黑龙江省体彩中心“急”坏了,生怕中奖者错过大奖,通过多方途径宣传大奖信息,提醒切莫错过领奖日。

领奖现场,谈及为何迟迟才现身领奖,这位淡定的彩友说:“想先忙完了手边现有的事情……”

据该彩友自己介绍,他是体彩大乐透的长期支持者,彩龄在十年以上,几乎每期都买,但每次投入并不多,算是一个爱好,买彩票已成为他生活的一部分。在体彩大乐透方面,他习惯机选,每期选上 1 注号码并进行追加投注。

当期开奖日,他一如往常机选并追加了 1 注 3 元的单式追加票,开奖的第二天就知道自己中奖了。

中奖后,他的心情很平静,直到领奖之时也没有告诉家人,怕打乱他们现有的生活。

领奖现场,该彩友为黑龙江省体育事业发展基金会捐款 5 万元,以表达爱心。

“这么大岁数了,不怕”

1020 万得主大胆露脸领奖

在体彩大乐透第 18101 期开奖中,这位幸运儿凭借一张 6+2 复式追加票,投入 18 元,中出 1 注 1019 万元一等奖及小奖若干注,合计收获奖金 1020 万元。

“我都这么大岁数的人了,不怕外面的人知道我中了大奖,也不怕大家知道我喜欢研究彩票。”老先生的回答尽显豪气。

“别看我岁数大,玩体彩可比许多年轻人强不少,我每天上午在体彩店呆半天,可以说没放过‘空炮’,基本天天都有收获!”他表示,由于年龄大了,去哪都不方便,所以买体彩已成为他重要的娱乐方式。体彩不仅好玩,还给了他极大的回报,让他每天都能体会中奖的乐趣,“体彩大乐透、排列 3,都是我的最爱,对我来说,排列 3 中个几百那是常事。”

他说自己买体彩已有十余年,玩大乐透是对中大奖寄托的一种希望,他喜欢复式投注,这样不仅能

提高中奖面,而且一旦中奖,那可就不止中一个奖了。

领奖现场,这位中奖者从大奖中捐出 6 万元支持公益事业。

“生活需要一点惊喜”

839 万得主玩“定投”中大奖

在体彩大乐透第 18098 期开奖中,孙先生凭借一张 6+2 复式票,投入 12 元,中出 1 注 836 万元一等奖及小奖若干注,合计收获奖金 839 万元。

体彩大乐透 306 定投,是“彩票,定注数、定号码、定倍数、定期数,逐期自动投注与主动返奖服务”的简称,提供的每年 153 期、逐期自动投注与主动返奖服务。孙先生说在银行接触到这一业务就立马办理了,因为他平时也喜欢购买大乐透,通过这项业务安全又省心,除去不用亲自去网点购买彩票外还不用担心错过领奖或彩票遗失。

孙先生说体彩大乐透 306 定投他选择了自动续费,这次中出头奖坚定了他继续购买此项服务的决心。他幽默说:“生活需要一点小惊喜。”这次,体育彩票给他的生活带来了“大惊喜”。

孙先生说,这次中出的奖金他们已经做出了规划,将按照商量好的比例用于孩子的学业和房产购置。

他山之石

梦想照进现实

福州 23196 体彩实体店崭新的门面,简约的风格,引人注目。

分工明确各展所长

该店代销者是一对“85 后”夫妇,两人 2016 年在老家南平建瓯初创业,开的就是体彩实体店。而今一切从零开始,夫妻俩商讨着分工合作,张汉森倾注精力提升专业素养,“在众多实体店中,购彩者为什么要来我们这儿?当时,我就想做些差异化的东西吸引购彩者。”张汉森说。他通过赛事学习、分析、总结,逐渐提升竞彩业务素质、持续增加竞彩知识储备。

起初,张汉森着手钻研竞彩篮球,收看每场比赛,他通过互联网等渠道详细了解了 NBA 球队的球员信息,对每场赛事进行深度分析,并发送到自己的公众号上,供给有兴趣的购彩者参考。该公众号每天更新,不仅见证着张汉森在专业方面的积累与进步,还为实体店积累有效客户打下了基础。

张汉森的妻子擅长维护客户关系,为了增强黏性,她将客户需求摆在首位,在店内准备了各种既实用又好看的小礼品,赠予到店的新客户。疫情期间,她还利用各类视频平台尝试直播,为年轻群体介绍即开票,逢年过节,在朋友圈策划小活动,与购彩者

形成良性互动。目前正值大乐透 10 亿元大派奖活动,夫妻俩将超大海报张贴在实体店入口处,并自导自演小视频,以通俗易懂的方式向购彩者宣讲活动细则,鼓励大家积极参与。

在夫妻二人同心经营下,实体店的销量在福建名列前茅,整面荣誉墙成了店里最好的装饰。去年,两人因孩子们的教育问题举家搬到福州,并选择鼓楼区温泉路段继续经营体彩,由于之前积累了丰富的经验,新店在装修风格、客服板块、经营方式等方面均提档升级。

学以致用创新不止

张汉森夫妇希望将实体店打造成高颜值和实用性强的精品店,旨在吸引年轻群体。

人口处的即开区,对各类即开票作了展示,客人进店后就会被五颜六色的即开票吸引。虽然新店刚开业不久,但即开区已经吸引了很多顾客,达到了引流年轻群体的效果。竞彩区为爱看球赛的顾客准备了彩电和沙发,屋顶上悬挂上各球队的标志,墙面上张贴着球星海报,营造良好的观赛环境。此外,醒目的公益墙、热门活动的公告、看走势图使用的记事便签、为客人准备的咖啡和茶水应有尽有……

在创新的路上,张汉森与妻子从未停止学习的脚步。张汉森多次参加福建体彩中心举办的培训会,他曾作为特聘讲师同其他业内人士分享实体店运营和推广经验,还向同行学习了不少新思路、新方法,“每次培训会我都非常难忘,宁可关门歇业也要参加,学来的经验成为我宝贵的财富。”张汉森说。学无止境,方可创新不止。

热心公益重在行动

张汉森夫妇不仅专注事业,还热衷公益。2020 年初,武汉发生新冠肺炎疫情,他们通过红十字会捐款 2000 元;平时定期通过腾讯公益和水滴筹平台,为需要帮助的群体捐款;2021 年,福建体彩中心赴泰宁县新桥中心小学举行“WE 爱,益起来——公益体彩阳光校园”捐赠仪式,张汉森积极参与。近期,为配合社区的核酸检测,他们特意准备了矿泉水和点心,到市区各核酸采样点,为工作人员派发相关物资。他们还计划在店门口设立爱心驿站,将防疫用品、雨具、饮水机等便民设施有序摆放在那里,为附近的群众提供便利。

在公益体彩的奋斗道路上,张汉森夫妇用实际行动汇聚公益力量,并用自己方式追逐心中的“公益体彩梦”。