



从1.13亿到3.6亿再到5.65亿,随着彩票巨奖奖额的不断增大,一个个天文数字不断刺激着彩民的神经。一夜成为百万富豪甚至亿万富豪成为一种现实可能。“也许自己就是下一个?”彩民的这种热情也造就了彩票行业今天的繁荣。不管有多少人挖得大奖金矿,这批“卖铲子的”已经稳稳守住了自己的小金库。

■实习生 闫沁波 记者 赵伟

开个彩票店,傍富翁发小财

【星沙经贸路彩票店】环境和服务招来回头客

开店时间:2002年8月

开店成本:7万

20多平方米的店内,4张方桌整齐排放着,凳上坐满了看走势图彩民,墙上贴满的开奖号走势图清晰整洁,让人一目了然。“我们都习惯了这里的走势图,去别的地方不适应”,一位张姓老彩民告诉记者。记者在投注站的1小时里,彩民络绎不绝,投注站老板马胜昔忙得不亦乐乎。据了解,该店客源基本稳定,80%为老顾客。

2008年该投注站连中6奖,合计60多万元,现月均营业额达6万,进入长沙县前5位。是什么让该投注站取得高销量呢?

迁移店面,靠近人流。2004年,投注站搬迁到人流如织的前街十字路口。“这样接近人流,也方便了更多的彩民。”马胜昔解释道。

研究荐号,提供参考。投注站每期都会荐号,供彩民参考。在投注站经常会出现几个彩民围坐在一起研究选号的场景,“马胜昔有时间也会和我们一起切磋,然后综合,这样我们的中奖几率会更高。”

诚信经营,合理引导。有些彩民买彩票过于盲目,缺乏分析地投掷大笔现金,常常一买就是几万。出现这种情况时,马胜昔会见机引导彩民,提倡彩民理性买彩。

用心经营,服务取胜。马胜昔平易近人,随和大方。采访中她临时有事出去了,一位彩民径直走到收银台上拿纸笔,嘴里还念叨着,“老板人好,我们都喜欢来,对这里轻车熟路,都习惯了。”

有时彩民不方便,就让马胜昔帮忙买,“有位彩民工作很忙,干脆就把钱放在这里,我每期帮着买”,甚至有的中奖了还让老板代自己去领。有次中奖额有个600元的零头,彩民将600元送给帮忙领奖的马胜昔,结果她分文不收,“客户留下来就是财富。”朴实的马胜昔满足地说道。

【黄土岭路彩票店】选址很重要,坚持不荐号

开店时间:2004年10月

开店成本:7万

“我以前在雨花亭小学旁边开彩票店,那时候生意好得很,有一期双色球就卖了2.9万元。”黄安元介绍说。一期彩票销售的时间不过两三天,销量如此之大令人震惊。“当时我的彩票店开在繁华地段,周围小区很多,人来人往,买彩票的就多。而且紧挨着大超市,人们去休闲、购物,偶尔过来买张彩票试试运气。所以我的生意自然就好。”但好景不长,2009年中央文明委规定,小学附近200米内不能有彩票店,所以黄安元不得不搬到了有两条街道之隔的砂子塘长沙啤酒厂附近。

有了第一次的成功经验,黄安元的新店选在了一个十字路口,这里交通便利,虽不如以前那么热闹,但人流量也比较大。“在附近工作的人很多是开车上下班的,他们有些也很喜欢买彩票,车子在门口一停,进来打彩票,打完就走。”这样的顾客成了现在黄安元的最主要消费对象,他们出手也很大方,经常有人买大复式,所以现在彩票站的收益也还不错。

和其他彩票店不同,黄安元从不荐号。“彩民买彩票,买的是自己的运气,而不是来买我的经验,我就是个打彩票的。”荐号是许多彩票店为了提高销量而进行的一种服务,但开彩票店7年来,无论有多少人要求,有多少同行因此而销量倍增,有多少顾客因此流失,但黄安元始终坚持着不荐号的做法。

【树木岭立交桥东彩票店】流动人口多,收入就不错

开店时间:2002年6月

开店成本:3.5万

盘下一处地段挺好的彩票店后,戴宇航夫妇为了多卖几张彩票,每天起早贪黑。“收入虽然不高,但比打工还是强一些。”戴宇航不无感慨地说。

树木岭立交桥东临近菜市场和大超市,又是道路交会处,人来人往非常热闹。“流动人口多,所以彩票卖得还可以,特别是刮刮乐卖得比较好。”戴宇航向记者介绍说。

记者在采访过程中看到,短短的5分钟之内就有十来个人进来买彩票。看来这确实是一个经营彩票的好地段。“彩票现在宣传得多了,也被人们慢慢接受了,既是慈善事业,又是休闲娱乐,所以参与的人也越来越多。但周围方圆一公里之内就有7家彩票店,所以竞争压力还是挺大的。”对于市场逐步扩大的欣喜和对竞争加大的忧虑都从戴宇航的言语中透露了出来。记者发现在树木岭立交桥一带确实有多家彩票店,正所谓哪里有需求,哪里就有买卖,看来在市场商机涌现的时候,竞争也在所难免。



地理位置好,彩票店也能发小财。(资料图片)



记者手记

买彩切忌赌徒心态

大奖频频出现,有些彩民不禁开始心痒,“什么时候能轮得着我呢,要是中了大奖,我立马就辞职周游世界。”记者忠告众彩民,投资彩票切忌赌徒心态。避免冲动的投资行为,是“智胜”财富的前提。

很多初入彩票的彩民都存在一个通病,即“多感性,少理智”。中国彩民缺乏理智,往往表现为买彩票前挖空心思猜号码,甚至走火入魔。国外彩民缺乏理智,更多表现为中奖之后盲目消费,最终破产而流离失所的例子比比皆是。

买彩是个人的行为,应量力而行,切忌跟风,更不

邮储银行·理财问答

问:以上提到的彩票投注站,在邮储银行有哪些信贷产品适合?

答:邮储银行推出的商户小额贷款和个人商务贷款等信贷产品适合彩票投注站。商户小额贷款对象主要为经工商行政管理部门核准登记并有固定的生产经营场所,产品有销路、经营有效益、经营者素质好、能恪守信用的各类私营企业主、个体工商户和城镇个体经营者,其特点是“无需抵押、方便灵活”。个人商务贷款的贷款对象也是上述客户,但是需要以房产作抵押,其特点是“一次抵押,循环支用”。

问:彩票投注站如果想到邮储银行贷款,目前有哪些途径?

答:客户如果想到邮储银行贷款,可到各营业网点、个人贷款中心、信贷咨询服务中心咨询或申请,各贷款经办机构均有专人负责贷款的日常申请受理,客户按要求提供相关资料即可。

问:贷款需要具备什么条件?

答:商户小额贷款和个人商务贷款需

应一窝蜂地追号和互相攀比。有时候,多听听反对者的意见,或许能少走弯路,多点收获。另外,对于彩市中五花八门的“情报”,要学会清理筛选,不要被无用的信息冲昏了头脑。

彩民如果把买彩当成一种常规的投资行为,应该随时清楚自己的财务状况,面对现实,合理经营。当你决定大手笔买彩,或者开始长期跟踪某种特殊玩法时,不妨停止思考彩票一段时间,哪怕是一晚,等第二天再做决定。要知道,彩票不是拍卖书画,更不是竞拍地王,是天天开卖,天天开奖的。

满足的基本条件有:年龄在18(含)至60(含)周岁之间,具备完全民事行为能力的自然人;具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明。具有年检合格的营业执照,且经营时间在半年以上;具有良好的信用记录和还款意愿;具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力;有明确的贷款用途,且贷款用途符合相关规定;能提供我行认可的贷款担保方式,小额贷款需要有保证人或组建联保小组,商务贷款需要有住房或商用房等作抵押;贷款行规定的其他条件。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行	85989316	东风路支行	84201602
东塘支行	85710077	五一一路支行	84411294
高桥市场支行	84766242	师大支行	88882601

