江苏省大力扩容双色球市场 首次营销月成绩喜人  
如果说每一次购买福利彩票的行为，都是一次自觉不自觉的献爱心行动，那么刚刚过去的五月，江苏有更多的市民被带动着加入到爱心行动中来。, 细心的市民发现，5月份的每个双休日，在江苏省内的很多影院看电影，就能凭票在检票口获得一张2元双色球彩票——当然获赠人必须年满18周岁以上。这项活动是江苏省福彩中心首次创新的“看精彩好电影，送福彩双色球”活动，吸引了众多市民参与。这不是一次单独的营销项目，而是全省范围内上下联动，是同步开展的“双色球营销月”系列活动内容之一，目的是进一步提升福利彩票品牌的影响力和公信力，吸引年轻的消费群体和潜在购彩人群更多地关注和参与福彩公益行动。, 统计显示，在整个五月“营销月”期间，江苏双色球的销量达2.67亿元，比去年同期增加0.28亿元，同比增幅达到11.71%。数据有力地表明，营销月期间，江苏双色球销量有了明显提升。, 唯改革者进，唯创新者强，唯改革创新者胜。新时代，如何筹集更多福彩公益金，助力江苏社会福利事业高质量发展，助力全省民生保障再上新台阶？江苏福彩人一直在思考。通过创新营销模式，将销售阵线前移，变被动销售为主动出击，对不同群体实施精准营销，江苏打了一场精彩的“双色球市场扩容战”，营销月成绩喜人。江苏省福彩中心希望通过此次创新探索，长期、不间断地培育市场，吸引新一代消费群体的进入，夯实全省福利彩票发展的基础。, , “看精彩好电影，送福彩双色球”是此次江苏福彩双色球营销月活动的主要方案之一。“中国电影正在蓬勃发展，看电影已成为年轻人休闲的主要消费方式，本活动就是想利用年轻人聚集相对较多的电影院，用他们喜爱的方式做载体来推介福利彩票。”江苏省福彩中心相关部门负责人介绍，此次活动从5月1日开始，直接面向年轻消费群体。, 以常州市福彩中心为例，按照江苏省福彩中心的要求，该市福彩中心主动联系当地电影放映协会，寻找最佳实施影院。经过多次调查、洽谈，最终形成了常州市在本次营销月中的一大亮点：“该方案由‘冠名影厅’、‘赠票活动’和‘固定展位’三部分构成，从顾客进入影厅开始就能看到刮刮乐自助售卖机和促销海报，凡购票、取票为10号厅的影票，都会标注‘福彩厅’的字样。”常州市福彩中心相关负责人说。, 送票活动期间，顾客在检票口检票时即可获赠双色球彩票一注。彩票还套有印制省、市福彩公众号和广告语的彩票袋，方便顾客了解最新开奖信息和福彩动态。每位顾客由检票口进入后，都能在左手边看到由市福彩中心冠名的10号“福彩厅”，该厅整个外墙都设有醒目的公益成果展示和7个福彩票种玩法的灯箱。影厅门口纵排“福彩厅”三个红色发光字配合红色为主体的图案背景，构成了鲜明的福彩主题影厅装饰。顾客进入影厅，便能看到该厅的85个座位上统一套着定制的红色福彩座椅套，上面印有福彩双色球LOGO和广告语，整体效果非常突出，引人注目。, , 活动月期间，9个影厅每场电影正片播放前，都会播放江苏省福彩中心统一制作的双色球映前广告——主要选择相对核心城区的2至3家电影院线投放。, 在活动月结束后，常州市“福彩厅”还将继续开展“到福彩厅观影，有福彩好礼相送”抽奖活动，配合租期一年的影厅冠名和固定展位持续宣传，让顾客感受到福彩带来的一份幸运。, 此次活动由省市两级中心共同出资，本方案从实施到目前，共计赠送双色球彩票8200张，面值16400元。, 从实际效果来看，在各地同步开展的“看精彩好电影，送福彩双色球”活动确实起到了良好的宣传推介作用。在苏北县城沭阳，凡是5月份在市区乐之地上影影城和三匹马幸福蓝海电影城看电影的顾客，均可到县内任意一个福彩销售站点领取福彩双色球一注。活动期间，沐阳县共送出双色球9920注，面值19840元。“根据我们工作人员几次到播放厅查看的结果来看，广告播放还是很有成效的，很多原本不知道投注双色球的年轻群体，开始了解并逐渐关注福彩双色球。”沐阳县福彩中心募捐办相关负责人认为，最有长期宣传效果的是电影映前广告，这个活动可以长时间做。他还建议后期在探索如何从短期促销向长期常态化宣传转变的新路径。, , 除了看电影赠双色球活动外，江苏福彩“双色球营销月”活动的另外一个主要项目是“购双色球复式票，中奖还本金”促销，其目的是回馈现有双色球购彩者，巩固传统阵地。, “购双色球复式票，中奖还本金”促销活动时间为2018年4月30日双色球2018049期至5月31日2018062期。活动期间，凡在江苏省福利彩票销售点采用且仅限于7个红球+1个蓝球（7+1）或8个红球+1个蓝球（8+1）红色球号码复式投注双色球游戏彩票的（倍数不限），该彩票一旦中奖，可在各福彩销售点兑取中奖奖金的同时接受返还的与该彩票购票金额等值的双色球彩票或现金。据介绍，此次活动共使用促销资金400万元。, 为了做好此次活动，常州市福彩中心于4月25日至27日即开展了6场促销活动，并通过双色球营销技巧培训会覆盖全市站点。同时，在全市范围内利用常州日报和晚报、市门户网站、“常州福彩”公众号，开展宣传。全市站点海报张贴、登记表发放工作限期完成，由市中心电脑票部门进行抽查，确保执行到位。, 徐州市福彩中心也召开了全市市场管理员和销售员培训会，向管理人员和销售人员详细介绍活动规则，并发放宣传海报和活动登记表。本次促销取得了良好效果，活动期间全市共销售双色球1443万元，在双色球前期销售下滑趋势下同比实现增长。站点纷纷反馈，双色球复式票购彩者显著增加。, 活动期间，无锡市福彩中心实施多维度营销，扩大“市场效应”容密度，面向站点销售员、存量彩民、新彩民开展“复式票销售竞赛”“复式票中奖竞赛”“复式票买就送礼品”“复式票抽奖送欧洲游”等力度强、吸引力大的促销活动。活动月期间，有6个站点销量破10万，65.8%的站点同比实现正增长，彩民参与晒票4000多张，参与复式票抽奖29万多张。, 从全省情况来看，活动期间，双色球复式票的销量都有提升：营销活动之前，每期7+1的投注注数约为8.11万注，活动期间期均则达到15.15万注；营销活动之前，每期8+1的投注注数约为1.78万注，活动期间期均则达3.46万注。, , 当前，很多商业业态都开始转向社区和人群密集的商业综合体，实施精准营销。因此，此次“双色球营销月”活动的第三个方案就是开展福利彩票双色球互动公益活动走进大型商业综合体、走进社区。该活动的目标人群是社区居民和潜在的客户群体，取得了良好的效果。, 实践证明，双色球营销向年轻人群体拓展、向社区广大居民延伸已成为彩市发展的迫切需求。只有抓住新的切入点，传统彩票才能获取新的发展动能。江苏省福彩中心的创新探索，全面激发了全省各地福彩中心的勃勃活力。, 南通市福彩中心借此机会，开展了一系列公益文化、公益服务进社区活动，与兄弟直属单位、地方媒体及街道社区合作，通过公益演出、公益服务方式，选取部分社区开展综合性营销。公益活动包括前往虹桥社区联合开展义诊送健康活动，参加越江社区富民合作社项目启动仪式等。社区居民们踊跃参与了现场户外推广宣传，领取宣传折页，并纷纷扫描二维码关注“江苏福彩”微信公众号，还积极参与有奖知识问答，领取福彩赠送的双色球彩票和精美礼品。, , 尝到促销甜头的徐州市福彩中心相关负责人表示，此次“双色球营销月”活动，内容形式新颖，别具一格，打破了常规，是一次有益的尝试，受到彩民和站点的热烈欢迎和一致好评。省市中心联合制作了质量优良、画面精美的视频宣传片和海报，宣传内容突出公益性，主流媒体、地方媒体和销售站点同步宣传，步骤一致，声势浩大，收到了良好的宣传效果。, 常州市福彩中心将进社区活动创新精准延伸到更多目标人群。 凡2018年12月31日前，在常州举办婚宴的新人，均可凭结婚证复印件和预定酒店婚宴单据复印件至常州市福彩中心登记，按登记的先后顺序，前88位的新人将获得赠送福彩双色球和刮刮乐的机会。目前，已有13对新人报名，常州市福彩中心已向7对新人送出彩票，很多宾客在观礼同时收获了福彩带来的惊喜。在这珍贵的日子里，福彩不仅见证了新人们喜结良缘的甜蜜，为他们送上了一份祝福，也为宾客们送出了一份幸运。本方案共计送出双色球彩票2090张、面值4180元，刮刮乐1400元。, “双色球营销月”活动首次拉动了无锡双色球销量正增长，实现“止跌企稳”的销售状态，无论环比数据还是同比数据，均大幅度回暖，且高于全省平均增幅。活动期间，无锡双色球销售达3131万元，环比上月增加256万元，增幅8.91%，高出全省平均增幅2.2个百分点；同比去年增加353万元，增幅12.7%，高出全省平均增幅1.3个百分点；单期平均销量223万元；单机平均销量2.86万元；单机最高销量14.32万元。, 南通市的双色球营销深入社区，多点出击，多次联合街道、物业公司等为居民提供义诊服务彩票公益服务宣传，并向在场人员发放福彩爱心礼品。不仅如此，当地还将活动延伸到了婚姻登记处、车展会现场、乒乓球大赛、“相亲节”现场，有效吸引了不同人群的关注。 “丰富有趣的活动吸引了广大年轻人、市民的大量关注和踊跃参与，现场气氛活跃，场面火爆，达到了预期目标。此次双色球营销月活动实现了多方位宣传，拓展了购彩者群体。”南通市福彩中心有关负责人欣喜地总结道。, , 新时代，如何筹集更多福彩公益金，助力江苏社会福利事业高质量发展？江苏福彩人一直在思考。经过深入的市场调研分析，江苏省福彩中心认为，随着彩票市场的不断发展，福利彩票双色球等强势票种的市场竞争优势已不明显。从数据上看，2017年江苏福彩各票种销量占比分别为：电脑票为69.58%、即开票为4.58%、中福在线为25.84%。其中电脑票各玩法的占比为：双色球为27.68%、快3为365.99%、3D为5.02%。近三年来，江苏福彩双色球的销量分别为30.16亿元、30.68亿元、29.61亿元。, 创新才是改革的“加速器”。站在既有成绩的高峰上，江苏福彩人不敢有丝毫懈怠，他们已经形成这样的共识，拿出时不我待的紧迫感，对福利彩票进行不懈地市场培育和开拓，保证我省电脑福利彩票销量总体平衡向上发展。只有通过不断实践和创新，寻找更加贴合市场需求的营销宣传方案，久久为功，才能为江苏福利彩票事业持续稳定的发展开拓新方法新思路，才能开启社会福利事业发展的新航程。

