



刮刮乐彩票

越来越多年轻人加入购彩大军

# 开彩票店 是门好生意?

近年,越来越多的年轻人加入了买彩票大军,“年轻人钟爱买彩票”的话题也在社交平台上不断发酵。彩票不仅是一些年轻人时常服用的“心灵鸡汤”,更是必备的投资手段,相较于投资股票的高风险,买彩票显得门槛更低,并且充满了通过运气“逆天改命”的玄学元素,即使没中大奖,也有可以“图一乐”、为国家公益事业做点贡献的价值。

数据也证实了彩票销售的火爆。8月31日财政部公布的数据显示,今年7月全国共销售彩票489.05亿元,同比增长55.9%。1-7月累计,全国共销售彩票3228.04亿元,同比增长51.2%,销售额度创历史同期新高。

当代年轻人,是何时开始沉迷于买彩票的?



## 一张彩票中了930万

最近,搜狐大厦楼下的彩票店,一到午休时间,就被围得水泄不通,买彩票的年轻人们排队排到了彩票店门外。

彩票店的老板称,自从店里中出930万元大奖的消息传出去后,客流量明显多了起来。来店里光顾的客人,有的熟练地买张机选双色球就匆匆离开;也有结伴而来的人,试探性地问老板“中奖的是隔壁写字楼的吗”,然后再精挑细选两张刮刮乐刮开。不忙的时候,老板会跟客人闲聊几句,拿出中奖人发给她的兑奖发票照片给客人们看。

虽然彩票是一场运气的比拼,但这并不妨碍年轻人将此视作一种投资手段。如果说对股市的投资基于理性判断,那么彩票投资主打一个感性随意,门槛显得低了许多,而且对心灵的按摩更为简单粗暴。

朱涛是彩票店的老顾客,他隔三差五会光顾,买几张大乐透双色球的彩票来玩。实际上,从上大学开始,朱涛就在持续购买彩票。2018年底,他中了国家体育彩票足彩胜负14场一等奖,奖金9万元。

中奖之后,朱涛对彩票的投资也秉持着持续的逻辑,特别是大型球赛举办时购买的频率更高。朱涛说,去年世界杯期间,他在彩票上投入了上千元,几乎是血本无归,从那之后,他就只是偶尔买几张当作娱乐。

长期的投入,让朱涛明白,本质上彩票是一个基于概率的游戏,小买怡情,大买伤身。

只不过,当“一夜暴富”的神话故事频频被讲述,人人都幻想自己能成为那个主角,而彩票刚好承载了年轻人对“财富”的期待。

如今,不只是年轻人主动奔赴彩票,彩票也在想办法接近年轻人。我们走访发现,北京朝阳区长楹天街、合生汇等大型购物商场中,都开启了彩票站点。每到周末、节假日时,彩票站的四周都围满正在“刮刮乐”的年轻人。

作为一种网点即开型彩票,刮刮乐深受年轻群体喜爱。过去玩盲盒要端盒,现在刮刮乐也要论本买。财政部数据显示,今年7月,即开型彩票销售112.38亿元,同比增长144.6%,增速最快。

彩票甚至已经成为一种新的“社交硬通货”。在一档综艺节目中,李雪琴送给毛不易一箱彩票当生日礼物,最后刮出奖金510元。不少网友评论,“这样的送礼方式既有仪式感,又能感受刮奖的快乐,还能收到真金白银。”

在七夕节、纪念日、生日甚至离职日的送礼清单上,也开始出现了“彩票”选项。在社交平台搜索“彩票”等关键词,可以发现已有不少网友开始DIY彩票花束,把鲜花换成一张张彩票,既有祝福的寓意,运气好的话还能刮出不少奖金。

## 年轻人的“安慰剂”

彩票的受众群体,越来越年轻化。有数据显示,在社交平台上,2019年“彩票”的搜索指数平均值只有8602;但到了今年7月,“彩票”的搜索指数平均值涨到了34.5万,同比增长1233.57%,环比增长226.79%。其中,在搜索人群中,18-30岁的年轻用户对于“彩票”话题的搜索占比从不足4成增长到了近5成。



越来越多的年轻人加入了买彩票大军



一家彩票店墙上挂着“恭喜本店中出双色球第2023090期一等奖一注930万”的横幅。

福利彩票主要是面向国家贫困人员,以“扶老、助残、救孤、济困”为发行目的的一种彩票,包括刮刮乐、双色球、3D、地方福彩等。体彩是以解决国际、国内大型体育赛事活动经费、发展体育事业为目的的彩票类型,包括篮彩、足彩,主要是买胜负,属于竞彩。

实际上,相比于股票的“高风险”,不少年轻人更看重彩票的“低风险”。花个十几二十元,图的就是一个“刮开”的乐趣,没中奖是意料之中,中奖了就是惊喜。《2022年体彩客户研究报告》显示,超过72%的体彩购买者选择买彩票的原因,已不仅是单纯为了中奖,还有娱乐和好玩。

“其实不期待自己能一夜暴富,只是为了花10块钱买个盼头、买个期待。”彩民小茗表示,每到月初,自己和朋友就会组团去刮张彩票,“有时候刮出20块钱,就好像这个月都会顺利似的;刮不出来奖金,就会安慰自己‘运气都是守恒的’,成本也不高,就当捐点钱支持国家公益事业了。”

除了年轻人从心理上愿意为彩票掏出真金白银,各类彩票也纷纷“年轻化”,和年轻群体“双向奔赴”。

线下渠道方面,除了以往的线下专门店,商场、车站、地铁站等消费者经常出没的地方,都开始有了彩票站或者自助彩票销售机。

另外,彩票营销也越来越看重年轻人群体。比如今年5月20日,体彩超级大乐透推出了“520定制版彩票”,“爱你的心选了一组数,有我、有爱、有你”“为你怦然心动,与你乐透同行”定制版彩票上写着“520”专属标志,刚好呼应了年轻人中“彩票花束”的流行趋势。

## 开彩票店能躺赢?

彩票销量大幅增长,彩票店也如雨后春笋般涌出,那么投资彩票店,会是一门好生意吗?

彩票属于特许经营范围,在开彩票店之前,需要向福彩中心或者体彩中心进行申请,审核通过后,才有开店的资格。

山东菏泽的叶朗,在当地的一家超市旁开了一家彩票店,租金一年4万元,“主要成本就是房租和装修,这些机器押金不多,我这里这才1000元,然后就是刮刮乐销售的周转费。”

成本不高,利润也没有想象中丰厚。叶朗的彩票店7月16日刚开业,店里只销售体彩,一个月的销售额大概19万元,销售提成8%,算下来利润大概在1.5万元,除去日常运营房租等费用,净利润一个月、在1万元左右。

一家彩票店的运营,不仅仅跟店铺的选址、固定客流有关,有时候也要靠“运气加持”。叶朗表示,起初是自己的母亲先经营了一家彩票店,同时卖福彩和体彩,2019年时店里出过一个2607万元的大奖,街坊邻居传开后,生意开始红火起来。

“之前有山东群英会、体彩11选5。每个月甚至能有200多万元的销售额。”叶朗表示,

中大奖的示范效应过去后,母亲的店销售额也有所回落,上个月销售额为32万元。

彩票行业受政策影响较大,虽然今年以来增速迅猛,但在过往的发展中还是存在一定的周期性。2020年,受疫情影响,彩票业春节休市长达49天,最终全年销售额同比下降20.9%,是我国彩票22年来销量降幅最大的一年。

除了彩票店,自助彩票机也开始出现在消费者和商家的视野中,然而盯上这门生意的却是“第三方招商代理”。

我们通过微信咨询一位自称“福彩体彩自助终端机运营中心”的账号,对方称“托管运营的费用是2.28万元一台,签署三年合同,7%的销售提成中公司运营得3%,剩下4%归投资者。”“据我们已经合作的客户反馈每个月的收益在5000-8000元。”不过,对方账户显示“状态异常,请先核实对方身份,如有资金往来请谨慎操作”。

今年3月,中国福彩网官网就曾发表声明称:“我公司从未通过与个人或‘合作会员’签署协议的方式开展投资活动。”

然而,通过搜索发现,社交平台上依旧有不少自称“第三方招商代理运营中心”的账户,吸引想开彩票店的人群。

无论是刮彩票、买彩票,还是开一家彩票站,“一夜暴富都是极小概率的事件,好运气不常有,但适当的心灵按摩对年轻人来说可以提供快感。”叶朗说。

据钛媒体App、豹变