

Administración nº10 de Madrid. Titular: Paloma de Marco Ruiz.

El éxito de “la ventanilla ligera”



Paloma de Marco en el centro, con su equipo de venta.

Parece que el adivino Rappel ya vaticinaba el éxito de “La Lotería de los Gordos”, una de las administraciones más tradicionales en venta de Lotería de Navidad en Madrid, ubicada en la popular Puerta del Sol. La titular de este céntrico punto de venta, Paloma de Marco, recibió hace unos años

llega más afluencia de público saca los “bonitos” para que la gente no se entretenga en la cola y agilizar las ventas. “Exploto muchísimo la ventanilla en Navidad y así consigo que sea ligera y dinámica, siempre atendida por gente muy profesional”, comenta la titular.

“El ordenador está muy bien, pero lo importante es tener un buen procesador en la cabeza”

la visita del clarividente que compró varios décimos de Navidad, sin duda su producto estrella. “Es el principal reclamo, nosotros ahí tenemos garantizado el 50% de nuestras ventas”.

“La ventanilla ligera” como la llama Paloma, es uno de los secretos de su éxito. Primero coloca los números “feos” y cuando

A pleno rendimiento, desde las 9 de la mañana hasta las 9 de la noche y de lunes a sábado, se mantiene abierta “La Lotería de los Gordos”, repleta de gente continuamente. Para atender a todos los clientes, Paloma cuenta con la ayuda de sus trabajadoras Carmen, Paqui, Mari Ángeles y una cuarta persona de refuerzo en Navidad.

Un negocio tan fructífero requiere mucho esfuerzo, grandes dosis de azar y, en el caso de Paloma, tener mucha iniciativa. Su padre, Ángel de Marco, le pidió que le echase una mano cuando tenía 22 años. Comenzó a trabajar desde el nacimiento de La Primitiva, ahí conectó con la gente y en el año 2000 hizo la transmisión inter-vivos: “Desde que entré en la Administración, lo único que hacía mi padre era firmar los talones en blanco, todo lo demás lo controlaba yo”, cuenta entre risas Paloma.

Actualmente está creando la página Web, no obstante se promociona con propaganda tradicional: cartas de Navidad y anuncios en revistas locales. “El ordenador está muy bien, pero lo importante es tener un buen procesador en la cabeza... Ésa es la que tiene que funcionar”, asegura la titular. Además de llevar Lotería a clientes fuera de la Administración, ha decidido crear nuevas peñas.

Un niño trajo a otro “Niño”

La recompensa a tanta dedicación llegó en 1995. Paloma repartió el primer premio del Sorteo Extraordinario de “El Niño” estando embarazada de su hijo: “Todos los años me decían que me volviera a embarazar”. Su hijo Borja le condujo a la suerte, aunque esa no es la única ocasión en la que ha vendido grandes premios, en 1989 despachó una serie completa del Gordo de Navidad, y en enero de 2009 dio el segundo premio de un sorteo de Lotería Nacional, además de varios primeros que ha repartido desde que es titular.

Involucrada cien por cien en su trabajo, Paloma es actualmente la Secretaria General de PIDAL (Plataforma Independiente de Administraciones de Lotería).

En su trabajo diario, también hay cabida para el disfrute y el azar. Esto lo aclara muy bien Paloma: “¿Recuerdas que te dije que Rappel vino a la Administración? Pues nosotras compramos también ese número, el 28.232, por si las moscas. Al final... no tocó, pero había que intentarlo”. Ya se sabe, la suerte es caprichosa y puede que en alguna ocasión adivinatoria.



Dime qué opinas

¿Cuánto vendió de Lotería de Navidad?

En el último Sorteo de Navidad vendimos casi todos los décimos, sólo devolví un 3% de lo recibido. El resto del año la Lotería Nacional nos suele funcionar bastante bien gracias a los abonados.

¿Cómo evolucionan las ventas de los Juegos Activos?

No estoy mal en ventas de Juegos Activos, sólo que mi Administración es pequeña y este tipo de juegos se hacen más atractivos en locales grandes. Por mucho que igualemos la Red siempre habrá una pequeña diferencia entre los puntos de venta que vienen de La Quiniela y los de Lotería Nacional, porque las raíces son las raíces.

¿Cuál es el próximo plan de acción de su punto de venta?

Ahora quiero ampliar mi mercado con las peñas, es la mejor forma de abonar a la gente a los Juegos Activos. Como sé que vienen tiempos complicados he informatizado mi Administración, de manera que pueda tener un acceso más directo al mundo de las peñas.