

敢想敢做敢当 公益大爱于心

——记通州福彩旗舰店负责人巩柠

2018年春节期间,将福彩刮刮乐重新带回京城庙会的人,就是巩柠。从真正从事福彩工作,到通州首家福彩旗舰店开张,再到重现庙会上刮刮乐销售破百万元,不过短短一年多的时间。他是怎样的人?他是怎么做到的?又是怎么做好的?

初见

大奖组里抽中一辆自行车

“我特别小的时候就买过彩票”,回忆起最初与彩票的结缘,巩柠爽朗地笑着说:“那时候我住朝阳区关东店,就在现在东大桥路口、福彩旗舰店1号店那儿,有大奖组的现场,我在那儿抽中了我人生中第一个大奖——一辆自行车!”

巩柠回忆,那是1990年前后,一辆26寸的自行车售价大概要100多块钱,对于一个家庭条件一般的孩子来说,这无疑是个十分振奋的意外惊喜。从那往后,几乎每年东大桥路口的大奖组,巩柠都会到场试试手气。后来,他还陆续抽中了电饭煲等奖品。而

那辆26自行车,更是陪伴了巩柠大半个读书时代,成了他很长一段时间里的“老伙伴”。

如今,那辆26自行车虽然已早就退出了巩柠的生活,但与福利彩票有缘的种子,却自打中奖那年起,就悄悄地埋在了他的心底。

磨炼

做生意、画插画、搞原创

虽然出生在一个普通平凡的家庭,但巩柠却并不甘于平庸;虽然年轻,但巩柠的责任心却丝毫不弱。作为家中的独子,他觉得自己有义务撑起这个家,让父母和自己的生活过得更好。有了这个念头,他骨子里自力更生的能力被完全激发出来,让巩柠的20来岁像“开了挂”一样,多了些传奇意味。

刚踏入社会的他先是找了几个聊得来的朋友,一起做起了无线通讯生意。“我们自己去别的店里学习改装BB机的手艺,再自己开店。后来还去东莞等地方批

发手机耳机等电子配件,在地安门、美术馆那块儿都有我们创业的记忆。”巩柠说。也正是这些好学、思变的经历,让他掘得了人生的第一桶金。

父亲业余时间善作书画,巩柠也遗传了强大的艺术基因,从小就爱画画。一年春节,他看到父亲的一幅《八仙上寿图》书法作品,便跟父亲打赌:“您能写出来,我就能画出来!”于是,春节假期,在奶奶家过年的巩柠用铅笔在信纸上画成了漫画《逗八仙》的手稿。后来,经过完善的《逗八仙》在

某门户网站的漫画频道日点击量就达到上百万。

由此,巩柠和几个志同道合的小伙伴干脆创办了插画公司,到后来,不满足总是做“乙方”的他们转型做起了原创漫画。虽然原创公司最终因为甲方付款不及时而散伙,但这段经历却让巩柠更加明白了“责任”这个词的含义。也正是因为这个插曲,才有了巩柠自己卖房、卖车给公司职员结清工资的“仗义之举”,加深了他在朋友圈子里重情义、守信用的印象。

回归

有缘又相会 再牵福彩手

结束了创业公司,巩柠经过修整,重新振作起来。他嗅到了房地产市场的商机。在他犀利的眼光及朋友的帮助下,他投资的几处商铺价格涨势喜人,他租下楼宇重新做商业分割,打包出租,也获得了不错的回报。但随着房地产市场回归理性,闲置的商铺怎么使用呢?在朋友的建议下,福利彩票重新出现在了巩柠的视野里。

说干就干,一个个二三十平米的福彩销售网点经过审批后建成了。但是依巩柠的风格,开两个福彩销售网点绝对不是他的作风。“我开始完善想法。当时觉得刮刮

乐是入门级的票种,于是决定从刮刮乐的销售入手”,巩柠说。自此,他开始充分展现他的商业头脑,他昔日的仗义豪爽也为他换得了更多支持。

2017年下半年,通过和商超及烟草体系合作,巩柠在通州开展即开票网点建设试点。他组织了一支80人的推广团队,历时4个月在通州区15个乡镇街道共新开立1400个即开票销售网点,向商户累计投放即开票500万,同时成立了20人10辆车的即开票配送团队,实现电话或短信订票24小时内配送。去年,他筹建的通州首家

福彩旗舰店正式开业。今年春节,在市福彩中心、通州区民政局、区文委、治安支队、公园管理层等多方配合支持下,他又将已经在庙会上绝迹近十年的福利彩票重新带回通州的庙会,他在福彩领域的发展,快到让人惊叹。

“我认为一件事十拿九稳的时候,会把所有身价都押上”。巩柠说,既然做,就要把事儿做好。“接触一件事儿,就要把它了解清楚”的性格,和“认定了就要想方设法做成”的特点,注定了巩柠能在为福利彩票的发展助力这件事上有所建树。

传扬

立足公益本质 创新营销渠道

巩柠介绍,福利彩票的销售除了传统的网点模式,就是他现在大力发展的新渠道模式。这其中,又包含了刮刮乐人工销售点、福彩旗舰店、新渠道网点和自助设备等不同的销售形式。“无论哪种形式,都离不开福彩公益性的本质”。巩柠说,为了进一步体现福彩的公益属性,他通过整合自己的资源,发现可以从“助残”的

宗旨切入,做一些有意义的事儿。“我们旗舰店计划和通州区残联成立残疾人服务中心,在今年通过对残疾人提供就业指导、岗前培训等服务,以及提供残疾人创业金支持等方式,累计安置残疾人就业100人。这个项目目前受到了北京市残联及各部门的重视。”巩柠继续介绍,今年,他将与市残联残疾人基金共同开展残

疾人公益救助金定向捐助项目,通过旗舰店、福彩销售网点及自助设备等,为更多的残疾人筹措捐款。

同时,有了2018年庙会上的新突破,巩柠计划在通州万亩森林公园、万达广场、华远广场等人员密集地及商区,实现福彩卖场的常态化销售模式,更好的宣传福彩、销售彩票。他说:“今年,我



计划在通州新开3家旗舰店,50家福彩销售网点,至少安置解决通州籍就业100人。”

尽管卖出更多彩票是巩柠追求的,但他仍不忘提醒广大彩民,不要忽略了彩票公益的本质:“买彩票,一定不能抱着赌博的心理。每月买200元的彩票,彩民能买十年,但如果孤注一掷,能买几天?”他打趣道。“我希望能通过旗

旗舰店以及福彩销售网点的环境、服务和对福彩文化的传播,吸引更多市民关注福彩,关注公益,而不是一掷千金的投机。从这点来说,福彩销售网点有责任、有义务进行引导。”说这话的巩柠,满脸真诚笃定。这么一个理智、善良、认真的福彩从业者,让我们有理由相信,他和他的“福彩通州模式”,定将有所成就。(郭岩)