

怀揣一颗公益心

## 体彩销售者把“做好事”融入日常

如今,越来越多的体彩销售人员把“做好事”融入日常工作之中。南京业主朱祥长年资助贫困学生,杭州销售员姚利芳利用上班前的时间为环卫工人免费做早餐,泰安的体彩销售人员参与志愿行动。之所以能够随时随地“做好事”,是因为体彩销售人员怀揣一颗公益之心,他们做的事看似不大,却传承着“责任、诚信、团结、创新”的体彩精神。

■专题整理 艾禾

## 江苏:南京业主把别人的事当自己的事

51934 体彩网点位于南京市龙蟠中路 29 号荷包套巷内,网点业主朱祥今年 32 岁,是一位帅小伙,从 2012 年开始经营这家体彩店,至今已有 6 年。2017 年,该网点销量达 1988 万元。正是因为朱祥把别人的事当成自己的事,所以赢得了彩民的信任和称赞。

## 真心服务,赢来好口碑

用朱祥的话说,一家体彩网点的销量好不好,销售员的服务是一个重要的因素。在多年的经营中,朱祥一直把每个进店的客户都奉为上宾,尽量满足他们的要求,为他们做好服务,因为他觉得,这是他的网点,也是他的事业。

网点周边居民区、企事业单位较多,每天来来往往的人流量比较大,作为一个体彩网点,既是一个谋生创业的平台,同时,朱祥还把它作为一个对外宣传服务的窗口。从为周边居民收发快递这些小事做起,朱祥多年来一直坚持做好代缴水电煤气费、为环卫工人夏天提供免费饮料、冬天提供微波炉热饭热菜、提供开水等服务。就是靠着这样日复一日的坚持,朱祥赢得了周边彩民的一致好评,一传十、十传百,大家都知道他为人厚道、做事正派,来店里订票的人多了。

朱祥总是把别人的事当成自己的事,不仅让彩民们觉得心情舒畅,同时也提升了店里的销量,赢来一片赞扬。

## 用心经营,赢来高销量

都说干一行爱一行专一行。朱祥干体彩这么多年,有自己的经营网点的想法,在他的头脑里,管理一家工厂和经营一家体彩网点,在理念上是大同小异的,他用企业管理的理念经营着这家体彩店。

他的网点,环境干净整洁,店面中间专门为彩民准备了聊天打牌的桌子,桌子上为彩友备了纸和笔。玻璃门上贴着最新的宣传海报,店内的走势图、投注



南京 51934 网点业主朱祥

技巧、奖级设置等一目了然,他的店年年被评为五星网点。

不光是环境设置让人舒心,朱祥对玩法的独到研究也让彩民信服。他对篮球研究比较深入,让胜负看得比较准,每天都精心整理各种赛事的信息,供大家参考。他说:“彩民都喜欢到我店里来探讨投注技巧,有时与彩友的意见不一样,我就与大家一起研究。比如竞彩,有时发现有的比赛有冷门风险,我也会跟他们分析为什么这场比赛有冷,有理有据,才能令人信服。”

朱祥善于总结,特别是对 e 球彩走势总结出很多规律,并且毫无保留地分享给彩民。2017 年,该网点仅 e 球彩的销量就达 800 多万元,全年体彩销量达到 1988 万元,位列南京市销量前 20 名。作为优秀网点代表,朱祥在 2017 年度南京体彩表彰大会上做了交流发言。

## 诚心待人,赢来真信任

诚信为立店之本,这是朱祥的座右铭。他的网点尽管没有中过百万元以上大奖,但是几十万元的奖项经常有,是周边出名的体彩旺站,更是附近居民茶余饭后喜欢光顾的一个场所。

6 年来,朱祥的网点聚拢了一批铁杆彩友,其中不乏从大老远特地赶过来的。朱祥善于和他

们进行情感交流,每天都要接到不少彩友打来的电话,他总是耐心回答大家的问题,或者报上开奖号码,再顺便聊上两句。聚餐、打牌、拉家常是常有的事,感情就是在沟通中一点一滴建立起来的。与彩民的感情深了,店里人气就更高了。

诚信是彩民对朱祥的第一感觉。很多彩民都说,朱祥在自己店里捡到过很多丢弃票,有几次彩民打的篮球票都是中奖的,而彩民以为没中奖就随手扔到了垃圾桶,朱祥发现后都会及时归还给彩民,让他们非常感动,也更加信任他。

面对忠诚度如此之高的彩友群体,朱祥说:“以诚待人,以信相交,诚与信就是我的立店之本。无论是不是在我这里买的彩票,彩友来兑奖我都热情接待。如果奖金不多,就当场兑付;如果奖金较多,就和对方约好时间来领奖,或者提前打电话预约也行。我肯定不会推脱,这是网点的诚信,更是体彩的信用。”

朱祥曾资助昆明 3 位贫困学生 3 年时间,直到他们离开学校,这也是朱祥用自己的实际行动回馈社会的公益举动。

用心、真心、诚心,有能力、有想法、服务好,朱祥用时间架起诚信的桥梁,让自己的网点持续健康发展。

## 浙江:杭州销售员为环卫工做早餐

过完春节,又迎来忙碌的一年。姚利芳像往常一样,一早就来到位于浙江省杭州市余杭区的 08020 体彩店,开始新一年的销售工作。姚利芳是一个热心人,去年,在余杭区慈善总会举办的“2017 年爱心厨房公益服务感恩答谢会”上,她被授予“爱心积极分子”称号。

作为一名体彩销售员,姚利芳很优秀,并不是因为她实现了多少销量。姚利芳做体彩销售员不过四五年,做好事已有十多年的时间了。身边的人都知道,她是个热心人,别人有事求助于她,只要能做到她都不会拒绝。三年前,她看到一个叫“爱心厨房”的公益组织,免费为像环卫工人这样的城市一线服务人员以及弱势群体提供早餐。于是,她联系上这个公益组织,加入了进去。

从那以后,每天早上上班前,她会先来到位于临平北站的爱心早餐点,与其他志愿者一起,为环

卫工人、弱势群体准备粥和小菜。“早上五六点过去,做完早餐刚好在 8 点前赶到体彩店。”通常,姚利芳在一周中会有 5 天会去做爱心早餐。

除此之外,这里的志愿者也经常一起去慰问贫困家庭。今年春节前,姚利芳和志愿者们一起去贫困家庭慰问,为他们送上春节的祝福。

“其实这些都不算什么,我只是利用一点自己的空闲时间而已。”说起自己做的好事,姚利芳有些不好意思。

至于平时的体彩销售工作,姚利芳总是把店里的环境卫生搞好,让每一位彩民进来时能够感到很舒服,同时也能感受到她的热情,“有很多熟悉的彩民,平时会经常聊聊天,像朋友一样。”

自己的公益之心得到了认可,姚利芳表示今后会继续下去,“我只是把我自己的一点时间和资源分享出来而已。”



姚利芳(左一)和其他“爱心积极分子”一起领奖

►姚利芳获得的荣誉证书

## ●时评

## 公益心是如何养成的

■艾禾

体彩销售时间长,休息时间短,销售人员通常每天工作十个小时以上,节假日也很难得到休息。繁重的工作已经让人应接不暇,如果再抽出时间去做“其他”事情,无疑要挤占本就不多的休息时间。

对于一个晚上 8 点甚至是 12 点左右才能下班的销售人员来说,3 年来坚持早上五六点起床去为环卫工人做免费早餐,需要多大的毅力?杭州体彩销售员姚利芳是如何做到的?虽然她只是说了一句“我只是利用一点自己的空闲时间而已”,但能坚持 3 年并且会继续坚持下去,却不仅是用了一点空闲时间这么简单。姚利芳、朱祥以及更多有爱

心的体彩销售人员,自觉融入体彩的公益属性之中,除了做好体彩的销售工作、服务好彩民,还意识到自己肩负的公益使命、自觉传播体彩的公益精神,用爱心帮助他人,传播体彩正能量。

只有真正融入体彩这项伟大的事业之中,才能拥有这种主人翁意识,公益之心也就是这样养成的。

都说体育彩票是国家公益彩票,从宏观上讲,它体现在体彩公益金对各项公益事业的投入;从微观上说,像姚利芳、朱祥以及泰安体彩销售者这样的体彩销售人员,以个人的名义参与公益行动,恰恰代表了体彩一线销售人员的公益形象。

## 山东:泰安销售员参与志愿服务活动

为营造浓厚热烈的节日文明氛围,创造净美的家园环境。2 月 9 日,山东泰安体彩中心组织工作人员、站长和销售员参加“迎新春,净家园”志愿服务活动。

活动主要内容为清理岱宗大街路段两侧的零散垃圾,擦拭灯箱、护栏,清理小广告,保持整

洁和美的街道环境,志愿活动持续至 2 月 16 日才结束。

参加活动的体彩站长纷纷表示,通过捡路边的烟头、纸屑、果皮这样的志愿服务,加深了自己对保护环境的理解和感触,只有从自身做起,才能建设共同的美好家园。

近年来,泰安体彩中心注重队伍建设,依托网点互助组、志愿者团队,多次组织各类爱心捐赠、公益帮扶、温情社区活动,让更多的站长、销售员积极参与其中,不断增进大家的向心凝聚力,为助推体彩公益事业的发展贡献了力量。