

编者按:

我为什么买彩票?我为什么卖彩票?为什么有的网点销售火爆?为什么要不断扩大体彩的销售渠道?不断问为什么,不断找到答案,才有可能更好地了解体彩、参与体彩。本报特开辟《体彩论坛》版块,希望更多的购彩者、售彩者来提出问题并回答问题,共同为构建“负责任的、可信赖的、健康持续发展的国家公益彩票”而努力。

我为什么买彩票

■齐维东

买彩票,是我喜欢的事情。它既简单,又有意义。不知不觉间,这件事我已做了10多年。我的生活状况是,一人吃饱全家不饿;生活水平是,温饱无问题。彩票怎么买?有所考虑。

第一、花钱必须少。因为这显然不是字面意义的投资,而且这不是一次性的消费,自然量入为出,细水长流。

第二、不宜选号,至少我本人都是随机选号。如果刻意选号,因我的记忆力不错,这样选好的号码便只有长期买下去,不然若哪次没买,而那一期又摇出了心仪的几个号或所有的号,偏偏当事者又不健忘,又偶然知道了这一期的摇号结果,那么这一辈子就惨了!

第三、参与其中,尽量少缺席。虽说“命中有时终须有,命里无时莫强求”,但买彩票毕竟是举手之劳,花钱也是杯水车薪,简简单单就表示了“参与”或“反正我没有违约”,而且薄薄一方小纸片,也与“强求”全无关系。故此,何乐而不为?

有点难为情,但还是实话实说吧。我买彩票的动机,80%是想中大奖!天生我才必有用嘛。中大奖,或许不是“想”,而是“信”。由于这个“想”或“信”,我渐渐地发现它提振了为人处事的信心、自信心。现实生活中,不乏有能力、有权力、有财力的人,不乏自以为有能力、有权力、有财力的人,当工作、生活必然地这样的人或

朋友有交道时,自卑、嫉妒、貌似谦恭其实恼火等等表现,都极大地破坏了“人场”、极大地自我危害。有彩票在明天等着,有“想”或“信”将中大奖在心中等着,可能有的那些消极情绪不翼而飞了。

买彩票动机的另外20%呢?就是买彩票的钱不会浪费,甚至会有超值的作用。

从理论上说,100块钱与100个1块钱,价值和购买力是完全一样的,但在实际使用时,许许多多的外因决定着100块钱大于100个1块钱。散落于全国各地的100个1块钱,可以买100根冰棍,解100个人的一时之渴,而集中起来的100块钱,可以种下一棵价值加上劳务是100块钱成本的树。这树,终将长成,可以遮一片荫、挡一些沙、栖一群鸟……

所以,在一个社会,一个国家,彩票应该定位于事业,我想。

市场经济,据说能够自然理顺供求关系,能够优化资源配置。如果是这样的话,那么彩票显然具有“优化资源配置”的作用。在今天,2块钱在一个人手中的作用有多大,不言而喻。但是,1亿个2块钱呢?全国的彩票系统,解决了多少人的就业?中大奖的人,为数当然很少,但他们手中的这笔钱(如果不乱花的话),买房、买车、乘飞机、坐高铁,不都为激发内需活力,作出了超过N个单独的2块钱之作用的贡献吗?

很遗憾,由于彩票本身不能直接创造价值,故只能依附于社会、国家和经济状况而存在,发挥毕竟有限的作用,彩票市场的容量,也是有限的。这个“限”是多少,估计专家会有算法或数据,我根本不懂啦。无知者无畏,按个人想法,今天的彩票市场,还颇有能够激发人们将自己抽屉中难堪大用的零钱,主观为自己、客观为大家地贡献出来的潜力。比如“扶贫彩票”,比如专门服务于广大农民兄弟的特惠“农民彩票”。再比如“海军彩票”,强大的海军的建设开支巨大,彩票能够优化资源,可能不足以在短期内再造一艘航母,但哪怕是一艘和平方舟号医卫舰,也能让广大的彩民自豪地说:“那里有我的贡献!”

哦,中国若开“海军彩票”,肯定会被“国际主流舆论”口诛笔伐。看来此事不妥。但是,这么多年,我们中国为世界经济贡献了这么多,不也常常被“国际主流舆论”中的相当大的一部分,不断地抹白为黑、指鹿为马吗?

昨天与今天,还有明天,都不同了,但也有相同的,那就是:搁下这笔,我就买彩票去……

最后,赋诗一首:

彩票

日堆月累沙成塔,
春种秋收谷变粮。
得到应须先给予,
财将余力播希望。

购彩为什么可以奉献爱心

■王永彬

“我会继续提供良好的购彩环境和优质的服务,让购彩者感受到刮即开票也是一种爱心奉献。”浙江绍兴体彩业主俞良灿说。对于自己经营了17年的投注站,他感叹万分。身为新昌地区体彩队伍的排头兵,荣获“国家级即开型体育彩票陈列展示优秀网点”是对他经营的认可。

俞良灿的网点位于绍兴市新昌县七星街道大道西路68号,网点编号为52503,位于浙东最大的兔羊毛衫市场,地段优良,环境整洁。店内布局合理,自2001年开业后,俞良灿始终秉承诚信为本、服务至上的销售理念,深受广大购彩者的好评,多年来该店一直是新昌地区体彩

队伍的排头兵。

十几年的经营,俞先生对待工作兢兢业业,对待购彩者诚诚恳恳。通过努力,彩票销售额不断提升。2008年4月18日,顶呱刮即开票上市了,出乎他的意料,该玩法在店里销售十分火爆。为更好地打造顶呱刮彩票的魅力,进一步提升顶呱刮的品牌形象展示,俞良灿将网点精心布置,顶呱刮彩票得到更全面展示。2010年,他的体彩店还被评为国家级即开型体育彩票陈列展示优秀网点,这都是对该店的高度评价。

如今,谈起当年即开票销售的盛况,俞先生还是记忆犹新。他侃侃而谈,“顶呱刮即开票的上市,购彩者对这即买即

开即兑的新玩法都十分热衷,大家争相购买。每天都能销售出20余本,特别的日子就一箱箱进货。”回忆着店里顶呱刮刮出的奖,俞先生笑道,“店里中的小奖我真的记不清楚了,因为太多了。要说顶呱刮最大的奖,那便是2010年盛夏的时候,新上市的顶呱刮‘摇钱树’中了头奖10万元。”

俞良灿表示,顶呱刮经过十年的发展和市场的洗礼,已经深深印在了广大刮迷们心中,真得感谢他们一如既往对顶呱刮的热衷和追捧,他还是会继续提供良好的购彩环境和优质的服务,让购彩者感受到刮即开票也是一种奉献爱心的生活方式。

这家网点为什么竞彩销售火爆

■周治平

世界杯期间,安徽池州26028体彩网点的竞彩销量非常火爆,日均销量超过5000元,最高一天销量超过2万元,而在世界杯之前,该网点月均销量只有3万元左右。是什么原因让该网点取得这样傲骄的业绩呢?

26028网点是池州市区的一家兼营店,除了体彩还兼营联通收费业务,由于店面位置不佳,彩民基数不多,网点微信群的人数没有超过30人。在世界杯开赛前,网点业主要求做好竞彩专区建设,并申请开通竞彩销售。

世界杯第一天,该网点的竞彩只销售了200多元,销量虽没有想象的高,但是有了几个新客户,业主把这些客户加为微信好友,拉到自己网点的微信群里。第

一天晚上俄罗斯对沙特比赛时,俄罗斯每进一个球,业主都在网点微信群发5元钱的红包。第二天一早,他发现网点微信群增加了近10个人,到店里来的客户也比第一天多了。业主继续用同样的办法,将他们加为好友,拉入网点微信群,晚上比赛只要进球就发红包。世界杯比赛进行到第十天,网点微信群里的人数已达到80人,而且每天都有新客户加入,网点的销量也不断增长,最高一天销量达到2.6万元。

世界杯是四年一遇的重大赛事,也是网点发展新客户和提高销量的重大机遇,接住、托住,更重要的是留住。26028网点利用微信提升人气,留住客户的做法值得其他点网借鉴。

体彩为什么进驻农村淘宝店



2017年以来,广东多家农村淘宝店开通体彩销售。该图为东莞首家农村淘宝体育彩票销售点举行开业仪式

■黄心豪

广东省惠州市博罗县龙溪镇龙溪村的农村淘宝服务站“村小二”苏德宗笑了,因为他参与合伙创办的拥有140多平方米的服务站农村淘宝生意兴隆,在为龙溪村民的网货下乡和农产品进城提供各种代购、快递,帮助村民在购物平台上下单、收货等服务的同时,也把村民们的农产品销出去,“村小二”的工作和服务站受到村民的点赞。自从去年10月份以来,这里进驻了中国体育彩票,“村小二”收入提高了,村民对公益彩票更为了解,文化娱乐有了新去处,玩私彩的现象日益减少。

苏德宗又乐了。今年6月6日,广东省体彩中心、阿里巴巴集团控股公司亚博科技在这里举行农村淘宝体育彩票销售点开业仪式。广东省体彩中心组织全省各地市在这里召开现场会,交流、探讨农村淘宝体育彩票点的运营模式,大家集思广益,既肯定经验,又提出了许多好的建议。农村淘宝龙溪服务站,此前是广东省体彩中心、阿里巴巴集团控股公司亚博科技联手开办的体彩销售试点。如今,这一强强联手的举措已正式向全

省铺开,在服务农村百姓、活跃农村经济乃至积极践行乡村振兴战略上又迈出重要一步。

2017年10月,阿里新零售生态中的农村淘宝渠道就已在广东试点销售体育彩票。经过一段时间的沉淀与积累,目前惠州等地的村淘彩票网点销售业绩不俗,不仅为众多“村小二”增加了收入,也进一步提升了中国体育彩票在广大农村地区的辐射能力。

在惠州成功试点的基础上,广东体彩正式与阿里的村淘渠道扩大合作,预计年内开通村淘体育彩票销售点网点500家,根据合作情况,后续村淘渠道的覆盖还将向全省辐射。

业内人士认为,农村淘宝是阿里渠道新零售业态的一个重要环节,是连接线上线下消费的重要环节,在广东农村的覆盖范围不断扩大,借助阿里集团的新业态、新理念,双方联手开设体彩销售点,对于开拓体育彩票的农村市场,满足农村百姓的购彩献爱心需求,丰富广大群众的娱乐生活,活跃农村经济等都具有积极意义。