

专管员全力服务 代销者全面配合

共同努力 做好体彩销售工作

体彩专管员和体彩代销者是“亲密的一对”，专管员全力服务代销者，为他们配送相关物料、帮助他们提高营销技能，甚至“代班”帮忙销售；代销者信任专管员，按照他们的要求和建议去做。专管员和代销者共同努力，一起做好体育彩票的销售工作。（综合）

河北专管员江波——

“让代销者和我们一起动起来”

河北邯郸体彩专管员江波，工作中的大部分时间都在体彩店里。“实体店就是专管员的工作地，不多走多看，怎么掌握实体店的实时情况？”大乐透9.9亿元派奖活动启动后，作为邯郸大乐透业务主管的江波更忙了。除了不定期视频抽查实体店防疫工作，还要敦促实体店跟进派奖宣传。“我得让代销者和我们一起动起来。”江波说。

乐透专区硬件升级

新冠肺炎疫情让体彩代销者渡过了最漫长的寒假。大乐透的派奖促销是实体店提销量的契机。为了迎接这次派奖，江波做了一系列准备工作。

派奖活动前，江波发动邯郸体彩实体店对大乐透专区进行一轮基础设施升级改造，对大乐透“五个一”工程（奖池公告牌、今日开奖牌、海报、中奖展示区等）执行情况新一轮验收。“实体店管理要从基础抓起，这些硬件不能马虎。”各个片区专管员利用3天时间，把派奖活动海报送达体彩实体店。“考虑到疫情防控，为避免人员聚集，物料都是由专管员直接送到各个实体店。”

在这之前，邯郸体彩的“防疫物资出门”“进店人员登记”“每日消毒登记”从恢复销售时起，便一直执行。实体店严格的疫情防控流程也让广大购彩者有了安全感，实体店销量稳步回升。

量身制作培训课件

在做好硬件方面的准备工作后，江波带着邯郸体彩20位专管员帮助体彩实体店进行“软件升级”。这次派奖，河北体彩为代销者准备了培训课程，由体彩专管员通过线上直播的方式为大家授课。课件的内容主要围绕派奖规



专管员江波

则讲解和派奖宣传要点。为了确保培训效果达到预期，江波要求专管员在培训前更改、扩容课件内容，“我让大家把自己片区的实体店位置、销售数据以及各个实体店在全市的销售排名等数据进行汇总，针对不同的实体店特点，进行不同的营销指导。”

培训前，江波会验收校对每一位专管员的课件；培训后，他还会以线上问卷调查的方式对培训效果进行评估，如效果不理想则需要二次培训。“包括休市期间邯郸体彩做的线上培训在内，我希望这些培训不只是‘一次性’的规则科普，而是希望通过这些培训课程，让每一位专管员都对自己负责的片区内的实体店做到心中有数，让代销者对自己的实体店也心中有数，以提振大家的信心。”

代销者成宣传能手

邯郸体彩实体店的宣传海报也成为一道特殊的风景。派奖期间，各个实体店除了在醒目的位置张贴体彩大乐透统一的宣传海报，各个实体店自制的手绘海报也格外吸睛。“其实在恢复营业初期，我们就号召各个实体店手绘公益体彩致敬医护人员、志愿者等抗‘疫’

英雄的海报。后来，我们根据节日和体彩活动等不同的节奏，想一些主题，发动代销者手绘海报。每一个实体店都有自己的特色，对于看多了印制海报的购彩者来说，这些手绘海报反而更有趣。”

大乐透9.9亿元派奖第一期（第20030期），邯郸就中出1注追加一等奖，单票奖金达2128万元。开奖的第二天，市民便在邯郸的体彩实体店看到各式各样的中奖喜报。“五一”假期，实体店的海报再度更新，浓浓的节日氛围与公益体彩宣传巧妙结合——体彩致敬劳动者。“从几次活动手绘海报的验收结果来看，我可以骄傲地说，邯郸体彩实体店如今有很多宣传能手，大家的海报设计越来越好看。更重要的是，通过组织手绘海报活动，进一步提升了代销者的自主宣传意识，无论是派奖的玩法宣传，还是公益体彩品牌宣传，大家越来越积极。”江波说。

接下来，江波希望能组织一些线上活动提高代销者对新媒体宣传的关注度。“希望能组织一些类似‘公益体彩在身边’‘我眼中的公益体彩’等主题短视频征集活动，让代销者学会利用新媒体宣传公益体彩。”

浙江代销者蔡林跃——

用一杯红茶迎接购彩者

在浙江台州临海市，有这么一家体彩实体店，已经营业了20年，以前是麻雀虽小五脏俱全，但搬迁后“摇身一变”，目前已是临海的五星实体店。这家实体店现位于台州临海市天宁路9-1号。代销者蔡林跃从业20年来，在自己的岗位上勤勤恳恳，兢兢业业。他用一杯红茶迎接每位购彩者，意欲红红火火。

蔡林跃的实体店编号为81003，以前的编号是65005，是临海第5家体彩店。蔡林跃是体彩最早的一批代销者，也是经验丰富的销售员，他的体彩业务知识丰富，熟悉各种游戏玩法。

因为在临海老城区繁华地段，店面不好租，而且租金高。在搬迁前，实体店面积只有9平方米左右。实体店面积虽小，蔡林跃却打理得井井有条，该有的东西一样不少，有些细节做得比其它实体店还要好。比如，在很早以前，蔡林跃就一直坚持将大乐透推荐号码写在大乐透走势图下面的空白区，并附上近期的中奖票展示；店里有中出金额稍大的奖金，就做海报宣传，门口还配备小音箱及门店招牌广告投影灯等。

2019年，超强台风利奇马登陆临海，店里被淹，一切都要从头装修。借此机会，蔡林跃就想在附近寻找合适的店面，并在新店筹备过程中和专管员多次沟通，按照最新的装修标准进行装修，展现新气象。

现在的实体店面积大、形象好，在2019年第四季度被评为临海五星实体店。

蔡林跃很有想法，爱动脑子，他在店里做了很多展示。在即开票陈列上，他先是购买了两个即开票的销售展示柜，里面展示了30种以上的即开票，并在实体店门口做了一个即开票旋转展示柜，还放上自己购买的各种布偶，购买一包即开票就送大的布偶一个，购买100元即开票送小的布偶一个，从而促进购彩者的购买欲，带动销量。

在竞猜玩法的宣传方面，蔡林跃在店里安装了投影仪，给篮球、足球爱好者提供一个舒适的观球场所，并在店内外空白显眼位置张贴了球星及有关的海报，营造了很好的宣传氛围；另外，他还在每种走势图下方空白区都展示了中奖票。

平时店里有购彩者，蔡林跃都会先为其倒一杯红茶，意欲红红火火，好的宣传加优秀的销售能力和热情的服务态度，是他店里高销量的“秘密武器”，这也为他店里积累了大量的忠实购彩者。

蔡林跃还会不断提升自己的业务能力，并积极学习浙江体彩培训平台的业务知识。近来，他每天早晚都会对店内进行消毒，并将防疫海报和已消毒提示贴在实体店醒目位置，为的就是让购彩者安心购彩。

蔡林跃销售体彩经过20年的风风雨雨，其中有苦也有甜，就像现在流行的一首歌《少年》中唱的：我还是从前那个少年，没有一丝丝改变，时间只不过是考验，种在心中信念丝毫未减，眼前这个少年，还是最初那张脸。

●时评

“亲密的一对”

体彩专管员和体彩代销者，有人把他们比喻为“亲密的一对”。为什么这么说呢？因为专管员的工作内容多是围绕代销者进行的，配送相关物料、即开票等，找出销售中存在的问题并想办法解决，帮助代销者提高业务水平等。而代销者呢，有困难第一个想到的就是专管员，机器出故障了找他们，断货了找他们，销量上不去还是找他们。由此说来，专管员和代销者还真真是“亲密的一对”呢。

曾经有位专管员说过，他的工

作就是要让代销者“过上好日子”。解读一下这句话，就是想方设法帮助代销者合法合规多销售体育彩票，多拿销售佣金，收入多了，日子自然就好了。但是，也不能一味地追求销量，体彩实体店是体育彩票的“窗口”，承担着责任彩票建设的重任。为此，专管员要求代销者在店内开辟公益宣传栏、配备便民用品等，有的代销者认为多此一举，有抵触情绪，这时候就需要专管员多做工作。现实中，多数代销者都能配合专管员的工作。

对于代销者来说，他们在心中认为专管员代表着体彩中心，因此信任他们、依赖他们，遇到大事小情都愿意找他们。有的代销者家中遇到困难，专管员便义务代班，帮助他们守店，保证体彩店按时营业。这其实已不是专管员的工作内容，守店属于他们“加班”，守完店还要去完成自己的本职工作。

专管员和代销者几乎天天都要见面，工作中互相配合，共同为销售好体育彩票而努力，把他们比喻为“亲密的一对”还是很恰当的。

■艾禾



蔡林跃的实体店