

聚是一团火 散是满天星

党旗在体彩战线迎风飘扬(上)

目前,我国已有9000余万名共产党员,他们聚是一团火,散是满天星,在国家需要时挺身而出,在各自岗位上发光发热。全国体彩系统有众多共产党员,他们在利益面前不计较、困难面前不退缩、责任面前不懈怠,以务实、求实、扎实的作风做好本职工作,体现了体彩党员的责任担当。

(王红亮)

河南郑州东区体彩分中心主任李文强——

不畏艰难 逆流而上



李文强

“如果为自己这20年的体彩历程选定关键词的话,我会选:不畏艰难,逆流而上!”李文强开门见山。

从下岗工人到信阳体彩员工

1998年信阳市罗山县棉麻公司破产,李文强下岗。到南方打工两年后回家乡在一家体彩店当销售员,一开就是3年。“这3年的体彩销售,给了我饭碗,给了我希望,也给了我动力。”2003年听说信阳体彩招聘员工,会开车的他义无反顾应聘了司机岗位。当时信阳分中心只有6名工作人员,司机岗位的李文强同时还干着业务员的工作。“2007年以前,是半热线传输数据,为了确保数据安全传输,业务员真是把命都豁出去了。”

他回忆,2005年夏天,淮滨县马集镇一家店的数据传输不上,他赶紧开着面包车赶过去。路上,大水把道路冲毁,他二话没说下车涉水取机器。“过去时水齐腰,我把机器放在头顶在两位年轻同志帮扶下过来时,水已经齐胸高了,当我走出来,那水已经大得能把车冲走了。”不过,他们顾不上后怕,立马抱着机器到旁边一家公用电话亭,拔下线接到机器上就开始传输。对他而言,类似的事例太多了。

在他与团队的努力下,信阳分中心的销量一路直上。

辗转两地主持体彩工作

李文强的能力也被省中心领导看在眼里。2008年,经过选拔考试,他被派往驻马店主持工作。“到驻马店,我一竿子插到底,以服务为管理导向,先把代销者服务好,再说管理。”就这样,6年时间,他把驻马店体彩团队打造成全省一流团队,把当地的体彩发行量从3600万元做到了3亿元。

他在驻马店干得风生水起时,洛阳作为河南省第二大城市,却连续7年没有完成销售任务。于是2014年,他又被调到洛阳,继续逆流而上。到洛阳后,原洛阳两个分中心在他手中合并,省中心给了他更大的舞台,也在人、财、物方面给予更大力度的支持。“我一直奉行两句话,一句是打脱门牙和血吞,一句是霹雳手段显菩萨心肠。”他用制度管人,提出“为代销者和购彩者服务是我们应尽的责任和义务”的体彩文化。2017年,他提出以代销者中心,让代销者自己管理自己的一系列举措,提出卖好彩票不出问题、不诱导不误导、向心怀理智心怀公益的购彩者致敬等口号,践行责任彩票建设,得到国家体育总局副局长杨宁的肯定。在践行责任彩票前提下,2018年,洛阳体彩的销量从2014年的3.8亿元攀升至17.8亿元。

再次奔赴新的工作岗位

不过,李文强依然来不及骄傲,还要继续逆流而上。2019年年底,河南省体彩中心领导找他谈话,有两个岗位任他选择,一个是省中心的一个重要岗位,一个是郑州东区主任的岗位。郑州东区虽然是全省发行量最大的分中心,但综合考核成绩一直不理想。在全省暗访打分排名中,一直处于尴尬的垫底位置。“当时领导说郑州东区非常需要一位具有坚定党性、开拓意识强、能干有魄力的人,我毫不犹豫答应了。”2020年1月20日,李文强到岗。熟悉了几天工作,1月24日除夕回信阳老家过年。结果全国疫情开始严重,1月25日大年初一他便返回郑州。“先自我隔离了7天,隔离结束立马投入工作,一手抓防疫抗疫,一手抓复工复产。”

复工复产分为两方面,一方

针对代销者,利用线上培训,组织大家学习销售理念、销售技能、责任彩票等知识为复工储备知识,奠定基础;一方面针对机构工作人员建章立制,用制度管人。“制度方面,我按照告知、公示、执行六字诀实行。每项制度的出台都先上会研究,经过所有人员的表态发言、同意签字后,再不折不扣地执行。我自己两次到省中心开会忘记打卡,也同样被警告了两次,制度面前人人平等。”

关于代销者频频投诉工作人员服务不到位的情况,李文强建了三个QQ群,1000多位代销者与工作人员全部进群,工作人员必须实名。他告诉代销者,遇到任何问题都可以在群里直接找他沟通。每天上午9点前,李文强必在各群率先打卡,意味着:主任上班了,有事尽管找。

经过一系列改革,效果很明显。第二季度暗访排名,郑州东区由末位的第19名升到第11名。在受疫情影响的环境下,辖区今年6月份的销量与去年6月份基本持平。“降幅由小到大排名,河南一直以来销量前八名的地市中,郑州东区位居全省第二,这就说明大盘稳住了。”李文强很欣慰。

“这就是我20年的体彩历程。从2000年到2020年,我从罗山县棉麻公司一名下岗职工一步步走到如今河南体彩销售规模最大的郑州东区分中心主任的位置,身份发生了很大转变,人生价值也得到了很大程度的实现。2020年,我还非常荣幸地被选举进入新一届党委班子。作为拥有26年党龄的老党员,我深怀感恩,感恩党的指引,感恩省体彩中心不拘一格的用人之道。这份感恩之心也是我奋勇前行的最大动力!”李文强总结道。

湖北十堰体彩分中心副主任许华山——

打造自己 服务别人

“彩票行业,你是培训高手,交给我们的都是实打实的好方法。”武汉06484体彩店卢金梅得知许华山被调派十堰后,发来微信。

2017年,卢金梅非常看好体彩行业,直接租下一个两层楼总面积88平方米的店面房,将其打造成体彩店,光装修费就花了10万余元,每月仅房租就要1.5万元。但是,作为体彩“小白”,她不得经营要领,营业半年不见好转,几乎丧失信心。许华山听说后,来到店中查看指导。

“她家店条件很好,她也非常有意愿做好这件事。根据门店及其本人实际情况,我对她的指导主要从三方面着手。”首先,针对卢金梅除了基本的出票操作,对各玩法都不太熟悉的情况,许华山要求她提高专业知识与个人技能,多与同行、与购彩者交流,通过网络等渠道多学习,遇到不懂的问题可以随时问自己。同时,指导卢金梅将店面重新布置。“店内只有走势图,氛围展示不够。我就帮助她利用大空间围绕各种玩法进行分区域展示,突出公益宣传。购彩不能仅想着中大奖,公益是购彩的附加值,这一点必须让购彩者知道。”再把二楼布置成购彩者看球赛、聊球的空间,组织大家一起看球、聊球,营造竞猜氛围。

接着,许华山指导卢金梅走出店,扩大宣传,引流客户,带她到一些大型足球比赛现场发传单、送彩票,到即开票户外促销活动现场送礼品,加好友。在一对一针对性的帮扶下,卢金梅的店月销量成倍提升,并逐步稳定。

许华山,宜昌人,1999年到武汉上大学,毕业后赴广东

发展,2007年底回到武汉开了一家体彩店。2008年3月,他应聘为武汉市江南片区体彩专管员,2014年因工作出色被升为区域经理。一次在做片区工作汇报时,他尝试着用PPT方式汇报,效果很好。“当时还没有专门的培训岗位,培训师都是兼职的,领导告诉我可以朝培训师这个方向发展。”于是,许华山工作之余开始努力钻研培训技巧。上PPT制作培训班,买演讲书籍,网上观摩视频,加入专业QQ群、微信群向大咖请教,经过有意识的积累,个人能力得到大幅提升。2016年,武汉江南、江北两个分中心合并,成立培训部,通过一番竞聘,许华山当选培训部部长,迎来施展才华的更大舞台。

“我们有新增点培训、回炉培训、进阶培训、各玩法营销培训、销售技能培训、片区帮扶培训、一对一帮扶培训、带团培训等等很多种培训方式。只要代销者不放弃,我们一定不抛弃,想尽办法帮助他们。”许华山说,“像卢金梅这样经过我们培训指导得到很大程度提升的代销者有很多。他们打心底里感谢我们,我们也很很有成就感。”

今年1月12日,许华山被调派十堰体彩分中心任副主任。“在一个岗位久了,思维方式、工作方式可能会固化,这样的流动可以让我开阔思维,同时拥有更多的锻炼与学习机会。能力越高,就越有能力帮助到别人嘛。”2017年申请入党,如今已是一名光荣的共产党员的许华山,在新的岗位上继续努力打造着自己,以期拥有更大能力从而帮助更多的人。



许华山(右一)进行培训