

展现体彩行业活力与生机

体彩新人说 她们都有“体彩梦”

■专题撰稿 王红亮

受疫情影响,不少企业难以维系,人们的生活变得艰难。在此形势下,依然有很多人做出选择,成为体彩代销者岗位上的“新人”。在此,我们介绍三位体彩代销者岗位上的“新人”,展现体彩行业的活力与生机。

湖北荆州代销者刘兴春——
“我相信明天会更好”

刘兴春的第20156体彩实体店位于湖北省荆州市荆州区人民路50号,6月9日刚开业。“还在摸着石头过河。”她说。

刘兴春在酒店行业工作了十来年,因为比较累,就思忖着换个事情来做,经过一番考察,最终选定彩票业,当一名体彩代销者。今年体彩恢复销售后,她就着手提交申请,参加培训学习兼顾选址装修,花费7万余元,把店开了起来。

刘兴春说:“我认为体彩的发展是与国家经济发展同步的。国家经济越发展,人民生活水平越高,消费水平就越高,公益消费水平也就水涨船高。也就是说,大家物质生活越满足,就越重视精神生活,也越注重给国家、给人民以回报,而体彩作为

公益事业,必然会越来越受欢迎,非常有发展潜力。”

她这家店之前也是一家彩票店。选择在这里开店,是专管员的建议。2017年该店中过体彩大乐透第17136期9400万大奖,是购彩者心的“幸运地”。装修时,专管员忙前忙后出谋划策,最终呈现的成果非常不错。在这过程中,经常有“老顾客”停下车,进来聊天——当初店面关门后,他们都觉得惋惜,如今看到又有人将它开了起来,他们很期待。

“我肯定会引导购彩者怀着娱乐心、公益心买体彩。在经济承受范围内,花点钱娱乐一下,同时为公益作出一些贡献,这样的话,每次买彩票都是开心的;而如果买彩票一门心思只想着

中大奖,中不了大奖就会很失望,就成了花钱买失望。出发点不同,收获就大相径庭了。”刘兴春说。

“当然,也不是要求大家境界高到买彩票完全不求中奖,只是初心不能只奔着中大奖、追求一夜暴富而去。”刘兴春表示,只要购彩者能从娱乐角度、公益角度出发买彩票,自然会保持理性,体彩这项公益事业的发展也就会保持健康。开业第一周,进店购彩人数一天比一天多,势头很好。

“目前,体彩店门前的市政府基建工程还没完工,交通不是很顺畅。我还是个新手,需要向同行和购彩者多多学习。体彩也才26岁,也是刚起步。我们都还在路上。我相信明天会更好。”她说。

浙江嘉兴代销者廖永超——
“感觉国家特别照顾我们”

接受采访时,廖永超正在浙江省嘉兴第42522体彩实体店的销售员岗位上站“最后一班岗”。几天后,她在这家体彩实体店的身分将变成“代销者”。“所有安装已经到位,背景墙再处理一下,就可以开门营业啦。”廖永超说。

自从2015年4月成为一名体彩销售员以来,廖永超每天早上八点半准时到店,一直坚守到晚上最后一位购彩者离开,打扫好卫生再关门回家。“我从不迟到早退。”廖永超说,“大家想买彩票了,随时过来我都在,这样大家安心,我才安心。”这些年,

就因为对体彩的“坚守”二字,廖永超总是无暇参加入冬之后每年一次的重要家族聚会。

廖永超为自己从事的公益事业感到自豪,而公益之心也早已内化为她的一部分。疫情期间,她是一名“双地志愿者”,在所处小镇的羔羊村与所住小区名门春天品苑轮流值班,只在体彩店开门复市的前一天休息了一下。

“好几次在村里值完班回家路上,我都不由自主地拐到店里,拖拖地、浇浇花、擦擦玻璃,在店里忙活一番才踏实。做体彩做出感情了,特别念它。”廖永超说,她非常喜欢穿那件红彤彤的印有中

国体育彩票字样以及体彩LOGO的卫衣,“那是去年11月到北京观摩体彩开奖时,分中心发的,穿上它可骄傲了。”嘉兴分中心贴心地发给店里的电饭锅、纸巾、杯子、电风扇、花露水、洗发膏等,也让她备感温暖,“东西可多了,感觉国家特别照顾我们。”

尽管受疫情影响,今年彩票店可能会面临较为艰难的市场环境,但廖永超依然选择开一家体彩店。新店位置比较偏,但附近有一家拥有几千名员工的大型企业。廖永超说:“因为距离市区比较远,员工们想买彩票却没地方买,我就过去为他们服务。”

湖南长沙代销者高桂平——
“体彩的路会越来越宽”

在湖南长沙,正开足马力准备经营一家体彩实体店的“新人”高桂平,此前是一位有着十多年教龄的优秀中学英语老师。

决定“进军”体彩行业之后,高桂平的体彩相关培训考核已经通过,店面也装修完毕,合同已签,就等着机子就位了。她的位于长沙市雨花区牛头山小区A5栋二单元2号的第01153体彩实体店可谓万事俱备,只欠东风。

“之所以改行选择体彩,有两方面原因。”毕竟曾是一名教师,高桂平讲话很有条理,逻辑性很强,“我购彩有三四年了,每次走进体彩店看到体彩公益海报,都很有感触,很想为体彩公益出一份力。”

面对疫情影响,高桂平不改初衷。她对自己有信心。“我喜欢挑战,性格也乐观,总能从危机中看到转机。何况教师出身,我相信自己的宣传能力与引导能力。”更重要的是,她对体彩有信心,“推动群众性体育运动,增强人民体质,是党和国家的号召。作为筹集

公益金为体育事业保驾护航的体彩,肯定有大好的发展前景。”

“其实,不仅我看好体彩,很多人都看好。”高桂平介绍,她是湖南省长沙市今年第一批体彩培训成员。班级成员总计20来位,有决定增机扩大规模的“体彩老人”,也有像她一样的新人。学习中,请教任何问题,专管员与“前辈们”都能做到知无不言,言无不尽,让她信心倍增。

“以前体彩实体店都是年龄大一些的人在经营。现在不一样了。随着更多年轻人的加入,会将体彩的娱乐性、公益性以及健康的形象展示出来并发扬光大,体彩的路会越来越宽。”她说。

“我是怀着满腔热忱与一颗赤诚之心加入体彩的。前半生教师生涯,我与学生一起成长。后半生体彩生涯,我就与体彩、与购彩者一起前行了。”高桂平认为,人的一生就是不断学习和不断成长的过程,“对于自己今后的体彩旅程,我充满了期待。”

● 时评

“三心二意”谁说不好
体彩代销者“很需要”

■戴新

中国文化真是博大精深,凡事都有辩证的两面。就拿“三心二意”这个成语来说,有人认为它是贬义词,其实也未必。结合湖北荆州、浙江嘉兴、湖南长沙三位体彩代销岗位上的“新人”的一些受访细节,我们发现,“三心二意”在很多时候很受用,很需要。

先说“三心”。

一说信心。没有信心,一事无成。有了信心,事在人为。在体彩代销岗位上,信心来源于对体彩

行业前景与潜力的认可。说起千体彩的信心,湖北荆州第20156体彩店代销者刘兴春一套一套的。她说:“我认为体彩的发展是与国家经济发展同步的……大家物质生活越满足,就越重视精神生活,也越注重给国家、给人民以回报,而体彩作为公益事业,必然会越来越受欢迎,非常有发展潜力。”这话说的,有水平,没毛病,为她点赞!

除对体彩抱有信心之外,“自信”也很重要。对此,从教师转行

体彩的湖南长沙第01153体彩店代销者高桂平的理由也挺充分,“我喜欢挑战,性格也乐观,总能从危机中看到转机。何况教师出身,我相信自己的宣传能力与引导能力。”

二说安心。这里说的安心,不只是代销者自己安心,还要让购彩者安心。浙江嘉兴第42522体彩店代销者廖永超此前在销售员的岗位上干了一千就是5年,每天早上八点半准时到店,一直到晚上最后一位购彩者离开,“从不迟到

早退”。那,地图的是啥呢?她说,“大家想买彩票了,随时过来我都在,这样大家安心,我才安心。”

三说雄心。不论从事任何行业,谁不想成为翘楚,飞得更高?在这方面,从“销售员”进阶为“代销者”的嘉兴代销者廖永超就完成了自我超越。以前是销售员,现在是代销者,工作岗位没变,但是肩上的担子更重、责任更大了。对于一名服务于老百姓、服务于普通购彩者的体彩销售工作者来说,胸怀雄心壮志并不意味着一定轰轰烈烈或惊天动地,只要能脚踏实地、循序渐进就好,但是要真正做到这个“进”并不容易,其背后一定蕴含着辛苦与努力。这也应了那句话,有梦想

谁都了不起。

再说“二意”。

除了“三心”,彩票代销者还需要“二意”。一是要出于“本意”,就是说发自内心地热爱这个工作、这个岗位,不能牵强和勉强。比如,说出“后半生体彩生涯”的高桂平,这话里透着对体彩销售岗位的真情实感,自然是出于本意。二是要有“新意”。全国彩站千千万,经营征程路漫漫,你凭什么生存和发展,凭什么取得别人难以企及的成绩?答案是,凭“创新”二字。当然,对于在体彩代销者岗位上的新人来说,创新之路也急不得,要慢慢走——先学走,再学跑,正所谓“行稳”才能“致远”。

