

山东谭凯： 悉心守护责任与温暖

“1991年，我第一眼见到希望工程海报上的大眼睛女孩时，就告诉自己，未来一定要帮助更多的‘苏明娟’。”47岁的山东体彩代销者谭凯坦言，正是因为这张30年前的海报，点燃了他想要帮助更多困难学生的想法，这也是他热衷于服务体彩事业的初心。

从倒数第一到正数第二

谭凯年轻时曾在供销社有过几年的工作经历，后来做了几年个体生意。面对起早贪黑的辛苦生活，谭凯没有抱怨，所有努力都只是想让人拥有更好的生活。

2011年，在机缘巧合下，谭凯看到了山东体彩的招聘公告，通过层层考试选拔，加入了体彩团队，担任潍坊高密体彩办专职副主任，开启作为一名体彩人的职业生涯。

然而，这份工作似乎比想象中的更有挑战。

2014年，高密市体彩竞彩业务处于潍坊市倒数第一，面对这样的处境，谭凯认为不能再这样被动等待，必须积极为高密体彩寻找新的出路。

“心往一块想，劲往一块使，所有人都拧成一股绳。”回忆起六年前的工作，谭凯至今仍然十分感动。“我们当时的工作可以用‘5+2’‘白加黑’来形容，同事们加班加点查找竞彩业务的相关数据，通过汇总分析山东各地市的竞彩业务经营情况，再对比我们当前工作，找出不足和解决方法，尽快带动高密竞彩业务的发展。”

谭凯带领高密体彩人，借助数据分析、理论研究、开会学习等不同形式，研究高密竞彩业务的发展途径。“光有理论不行，闭门造车行不通，必须带领团队走出去，看看优秀站点的经营模式。”

帮助贫困学生完成学业

2013年，谭凯通过高密夏庄镇12652实体店了解到当地一家三口的不幸。“你可能无法想象家徒四壁是什么样子。”谭凯心痛地回忆起当时来到这间屋子的情形：破旧的大门，脏兮兮的院子，家里几乎没有像样的家具。双目失明的父亲坐在床边，一只小小的桌子摆在床头，上面放着剩饭，无数只苍蝇飞来飞去……

一边是双目失明的父亲，一

把温暖和关爱传给更多人

“加入山东体彩后，我觉得肩上的责任更沉重了。”对于谭凯而言，除了完成体彩日常工作，资助贫困学生之外，在日常生活中，凡是看到需要帮助的困难家庭，他都会伸出援手，送上一份善意和温暖。

勿以善小而不为。在谭凯眼中，只要尽力去做好事、做善事、时刻为他人着想，就能温暖他人。每每看到朋友圈中的水滴筹链接，谭凯都忍不住为这些家庭捐助一笔钱。“作为工薪阶层，我的收入并不算多，但看到这些被病痛拖垮的家庭，看到这些没钱治病的孩子，我都会很心痛，很想为



谭凯

在2014年之后的两年，谭凯和他的团队多次到临沂、青岛、济南等地实地考察调研，并邀请优秀代销者和管理人员到高密进行现场培训，学习他们的管理经营模式。

机会永远眷顾有准备的人。2016年6月，欧洲杯开幕，高密体彩顺势大力发展竞彩业务。这

边是患有神经性疾病的母亲，这对夫妻没有任何劳动能力，生活来源只能依靠低保和亲朋好友的救济，家境贫寒程度可想而知。尽管生活艰难，夫妻二人依然支持女儿读书，这让谭凯十分动容。

小女孩突然抬头看了一眼谭凯，这双水汪汪的大眼睛让他立刻想到了希望工程海报上的大眼睛女孩。谭凯当下决定和朋友一起向女孩捐助1500元，并将会进

行长期捐助。

2018年，小女孩第一次参加高考，却无缘理想专业。“我来自农村，知道这里的艰辛，唯有读书才能改变命运，我必须帮她完成学业，让她看到更大的世界。”谭凯说。

这并不是谭凯唯一资助的贫困学生。他还资助了一位残疾人的女儿。目前，他资助的两个孩子都已经考入了理想的大学。

班车里一呆就是十多个小时，立即决定加入小区值班工作团队，为小区疫情防控工作增添人手。

十年体彩公益路，谭凯说：“体育彩票是一项公益事业，我作为体彩的一员，有责任、有义务把这份温暖和关爱传递给更多的人，这与体育彩票的公益初衷一致，也是我一直以来所努力的方向。”谈起未来的工作打算，谭凯表示，他和团队将通过举办大型活动，不断扩大体育彩票的影响力，希望能够凭借这股追光的顽强勇气，带领更多人成为“追光者”。

(吴亚娟)

浙江王卫根： 用心对待每件事

杭州04551体彩实体店位于拱宸区衢州街，周边小区密集，生活气息浓郁，很多路边的小店都是周边居民在经营，顾客和老板打成一片，大家在一起说说笑笑，悠然自得。04551体彩实体店代销者王卫根同样如此，他用心对待每件事，赢得了周边邻居里的信任。

王卫根住在店附近，每天一大早就来到店里，为新一天的营业做准备，他和妻子除了把店里的卫生收拾得干干净净之外，还会为购彩者备上水、茶叶、陈皮糖等。他说，很多人来店里就是为了休息一下，顺便喝口水。另外，他还会把摆在家里的小工艺品拿到店里，“我的店也是我的家，希望购彩者在这里也能找到家的感觉。”

在经营体彩实体店之前，王卫根修过电脑，妻子开过花店，两个人的店就在衢州街上，但是生意不是很好。王卫根在闲暇时喜欢买彩票，后来夫妻二人一合计，不如开个体彩店，“世界杯那年，我们就把店开起

来了。”

自己的店开起来之后，作为曾经的购彩者，王卫根知道购彩者需要什么，“一个是贴心的服务，还有就是合理的规劝。”王卫根说。在经营了两年之后，他几乎熟悉每一位老顾客的购彩时间和购彩习惯，哪些人买了就走，哪些人喜欢写写算算，他都清楚；哪些人买起来容易冲动，他也了如指掌。“购彩就是娱乐，最重要的是要开心。”王卫根说。

在王卫根的店里，从早上九点多开始，店里就有购彩者来了，走了又来，不像买彩票，更像是来串门，还有一些是一边跟王卫根聊着家常一边买彩票。

今年，王卫根做了一个大胆的决定，他专门开辟一个小店面，用来销售即开票，即开票挂满整面墙，视觉冲击力很强，谁看了都想买几张。

说起经营秘诀，王卫根笑了，他说他没有什么秘诀，他能做到的就是用心对待每一件事、每一个人。

(宗合)



王卫根在店中准备了很多便民设施



开辟即开票专区

●时评

干出来的成绩

■艾禾

从倒数第一到正数第二，这样的成绩是体彩从业人员干出来的。任何成绩的取得，都离不开所有相关人员的共同努力，任何一个环节都不能掉链子。

山东高密的竞彩业务曾处于全市倒数第一，谭凯担任高密体彩办副主任后，以“5+2”“白+黑”的工作态度，争当赶超者，通过外出学习、现场培训等方式，多方位提升销售人员的综合素质，用了三年时间升至全市第二。

具体到每一家实体店，要想取得好成绩，也需要销售人员通过实干取得。

浙江体彩代销者王卫根说，他用心对待每件事，这就是实干精神的一种体现。比如，为

购彩者备好热水和茶叶，随时来了都有热茶喝；准备好冰箱、微波炉等，为环卫工人等户外工作者保存饭菜，到了饭点再为他们加热饭菜；突出即开票展示工作，让购彩者一目了然，增加购彩舒适度；随时打扫卫生，让店里始终保持干净整洁，这些服务为王卫根的实体店加分不少，自然能吸引更多购彩者，即使不买彩票，也愿意在这样舒适的环境中坐一坐，和邻居聊聊天，店里的人气自然越来越旺。

如果有的人不知道该如何干，不妨向这些成功者多加学习。高密体彩办的工作人员也是通过走出去学习等方式提升综合实力的，向优秀者学习并灵活运用到自己的工作中，只要肯干、肯动脑筋，就能进步。