

湖北胡春波：把梦想变为现实

人生不如意十之八九，有些人磕磕碰碰失去信心便不再努力，而有些人凭着努力闯出自己的一片天地。武汉04072体彩实体店代销者胡春波就是这样一个人，他说：“只有最钟爱的体彩事业，让我把梦想变为现实。”

磕磕绊绊 创业之路困难重重

1997年，走出校园的胡春波对生活充满期待，他的愿望很简单：通过自己的努力过上好日子。为人实在、善于与人沟通，胡春波一直从事销售行业。然而时运不济，两年的时间里，他在多个公司间跳转，工作却始终不见起色。

1999年，他和新婚不久的爱人商量，不如凑一点钱自己经营一门生意。筹集到启动资金后，一家粮油副食店开业了。“梦想很丰满，现实很骨感。做了这门生意后，我才知道做生意这么难。”新店开业，为了积累人气，卖一包大米赚5元钱还得包送到家，周边很多小区没有电梯，胡春波只好背着大米爬楼梯，“我经常送上七八楼，那是真正的辛苦钱。”

渐渐地，胡春波接到一些餐饮店、酒店的订单，但是这些订单结算时间长，利润也薄。怕什么来什么，一家合作的酒店因经营不善，老板突然关门跑路了，胡春波贴进去的本金就这样打了水漂。“看到酒店挂出停止营业的招牌时，我感觉心都凉了。”

“虽然生活如此艰难，但我从未放弃梦想，我一直坚持买体育彩票。因为世间的道理是相通的，做任何事都要坚持，只有坚持才有希望，买彩票也是一样。”说到彩票，胡春波的眼神里透出坚韧和喜悦。也正是因为喜爱彩票，胡春波和附近一家体彩店老板张顺华成为了朋友，没事就去店里坐一坐、聊聊天，缓解一下紧绷的神经。他说：“彩票店是我工作之余最爱去的地方。”



胡春波

幸遇知音 结缘体彩柳暗花明

在经营粮油副食店之后，胡春波还接手过一家酒店，但因合同纠纷，从接手开始就一直赔钱。“原以为经营粮油副食店就是人生的底层，没想到底层下面还有地下室。”胡春波苦笑。这些经历，他都向张顺华倾诉过。张顺华看在眼里，记在心里。

2011年4月，在张顺华的介绍下，胡春波在汉阳知音路开起了体彩店，开始了他的体彩人生。和之前几门生意一样，体彩销售也给了他一个下马威——因为店面不在人流密集区，一连几天不开张也是常事，令他一度想过放弃。几年的经商积累让胡春波明白，办法总比困难多，他去武汉三镇的体彩店转悠，学习其他优秀门店的做法。回去后，他大量印制宣传单，每天走街串巷宣传自己

的彩票店。

2015年，微信开始盛行，胡春波在每一张宣传单都印上自己的微信。他坚信，100个人中哪怕只有1个人加自己的微信，他就能积少成多发展出自己的客户群。这种勤能补拙的办法很快让店里的销量有了起色，他终于从每月亏损做到盈利，一家人的温饱总算有了着落。

看到旁边新开了一家理发店，胡春波向店老板推荐大乐透，老板对此嗤之以鼻。连连碰壁后，胡春波感叹，“看着他柜台上一张张10元、20元的钞票摆在那，我就是没办法说服他拿出哪怕2块钱到我这里买1注彩票。”胡春波决定先拿到他的微信。

加了理发店老板的微信好友后，胡春波每天都会跟他聊

天，给他晒客户的中奖彩票。购彩的欲望此时已经在老板心底萌芽，他来到胡春波的店里买了第1注大乐透，并且成为了他的忠实客户。2016年欧洲杯期间，理发店老板已经是竞彩的资深玩家了，还带动了一帮朋友买竞彩，收获颇丰。

这种拓荒式的推广，胡春波几乎天天都在经历。有一个客户在他的反复劝说下加了微信，一直都没有聊过天。有一天，这位客户来到店里，在胡春波的指导下投注了一场竞彩，并把彩票留在店里。赛果出来后，胡春波第一时间给他兑了奖，并把奖金转给他。那天以后，胡春波的微信突然粉丝暴涨。原来，这个客户有一帮彩友，他把一帮朋友都介绍给了胡春波。

这成了一个新问题。然而，他的化解之道也很简单——不会就学呗！“只要肯花时间，肯下功夫，哪里有学不会的。”

“在我追求事业的道路上，最幸运的就是能够将爱好变成事业，并且能够成为我的骄傲，实现我的梦想。”胡春波说，“虽然现在店里的销量走在湖北省前列，但我始终告诫自己，要保持学习的态度，爱这一行就要认真钻研，并一直坚持下去。”（王克娜）

厚积薄发 体彩事业节节攀升

在胡春波坚持不懈的努力下，彩票销售节节攀高。2016年，胡春波的04072实体店成为武汉第一个竞彩销量过千万元的店；2017年，他又再接再厉成为湖北省销售冠军。胡春波的体彩人生不断攀登着新高度。销量高了，生活水平也有了翻天覆地的变化，但他始终保持低调，兢兢业业守护着他的体彩事业。

2020年，因为新冠肺炎疫情影响，世界范围内的很多体育赛

事停摆，竞猜型彩票的重启键在哪里？竞猜型彩票销售工作应该如何应对当前的形势？

胡春波认为，即使竞猜销售处于缓慢恢复期，但体彩代销者的思维不能停步，头脑风暴应当及早“重启”，未雨绸缪，抢占先机。复市之初，竞彩受赛事资源影响，无法施展拳脚，胡春波转向开展大乐透、排列游戏的营销，并积极开拓即开型彩票市场。对他来说，平日积累的即开票客户不多，

浙江袁媛媛： 用心塑造体彩之家

袁媛媛是浙江绍兴新昌县第一家体彩实体店的销售员，从业时间超过21年，在新昌体彩圈她被尊称为袁老师。袁老师现在是位于新昌县人民中路50号52028体彩实体店代销者，她把自己的彩票店经营得有声有色。

用心经营 以彩交友

袁媛媛的实体店整齐干净，面积虽然不大，但是电视机、电脑、纸笔、便民药箱等一应俱全，店内布置得井井有条。20年来，她一直坚守在销售一线，“要想把彩票店经营好，就要与购彩者多接触，和他们成为朋友，以情感人，以彩交友。”

袁媛媛店里有一个亮眼的地方——购彩者的茶杯架。杯架上放着整排的茶杯，每个茶杯上都贴有购彩者的名字，只要老购彩者进门，她总能熟练地从杯架中拿出该购彩者的茶杯，并倒上一杯茶。无论经营彩票店多忙多累，她始终保持着快乐、豪爽、热情、积极的心态，多年下来积累了一大批忠实客户。

专业经营 以彩惠友

别看袁媛媛年纪大了，戴着老花镜，但在彩票销售方面，

她可是专业好手，尤其在排列数字组合方面，有着独到的方法和见解，多年来累积了一定的选号经验，每天都会微信群里与大家探讨。开奖后，她还能想起当天哪位购彩者中了奖，然后通过微信给购彩者送去好消息，多年来从未间断。

最近几年，她把更多的时间花在学习竞彩方面，只要有空，便积极参加市中心组织的培训。袁媛媛说：“竞彩对于我来说是新玩法，我不能因为年纪大了就不学习，这两年我用心学习竞彩，从最初只能听购彩者分析讨论，到现在我也能参与其中并给出意见，任何一行都要活到老学到老，经营体彩店也是一样。”

快乐经营 以爱为缘

袁媛媛是个热心人，新昌的其他实体店经营有困难，只要找她求助，她都会帮助他们。尤其是一些新店，她还会去到店里，传授营销技巧。还有不少代销者慕名前来参观学习，她都会热情接待，把自己经营实体店的经验倾囊相授。在她看来，只要耐心细致、真心真意、用爱对待每一位进门的购彩者，购彩者也能感受到自己的用心，自己的店才能蒸蒸日上。（王永彬）



袁媛媛把店里店外都打理得干净整洁

●时评

从爱出发

■艾禾

湖北体彩代销者胡春波经营的体彩实体店，全省销量第一；浙江袁媛媛，销售体彩21年，活到老学到老，拥有一大批忠实购彩者。二人在谈到成功的经验时，都说到了一个字——爱。他们从爱出发，爱岗敬业，关爱同行、关爱购彩者。

爱工作。不管从事哪个行业，如果不能发自内心地去爱它，是很难干好的。胡春波在销售体彩之前从事销售工作，但是销售体彩和销售其他产品还是有所不同，他努力钻研、虚心好学，愣是做到了湖北省的销售冠军。要知道湖北省是体彩销量大省，有众多出色的代销者，能在这样的氛围中取得省级冠军，胡春波确实不简单。袁媛媛是浙江绍兴当地第一家体彩店的销售员，从业至今超过21年，她认为活到老就要学到老，随着体彩事业的发展，她也

在不断学习进步中。

爱同行。胡春波和袁媛媛都没有把同行定义为对手，他们也曾外出向优秀代销者学习，自己的能力提高后，也乐于向上门求教者分享经验。他们站在体彩事业的高度思考问题，而不是仅想着自己的小店，只有体彩事业向好发展，体彩店才能有好的日子过。

爱工作对象。作为体彩销售人员，胡春波和袁媛媛都对购彩者关爱有加，袁媛媛甚至为购彩者准备了专用水杯，老顾客来了，首先奉上一杯茶。在哪里会有自己的专用水杯？一般只有在家里或办公室里才会有，袁媛媛为购彩者准备的专用水杯，让购彩者有了一种回家的感觉。

胡春波和袁媛媛虽然性别不同、年龄不同、经历不同，但他们都热爱自己的工作，热心帮助同行，关爱购彩者，也都成为了本地区的领先者。