

# 山东崔胜利：干，就坚持到底

寒来暑往，尺璧寸阴。变化的是节气和温度，不变的是山东体彩人崔胜利的坚守。“干，就坚持到底！”也许就是这样的信念支撑着他在体彩的岗位上发光发热，一干就是20年。

20年来，他见证了山东体彩的成长，也通过体彩行业，实现了自己的人生价值。

## 从街边摊到实体店

初入体彩，提到这个话题时，崔胜利的语气里透露出些许的自豪。20年前，平日里就热爱体育的崔胜利为积极响应当时体育彩票的改革，本着为国家体育事业添一把炉火的心态，通过社会招募进入了体彩行业。

1999年入行，崔胜利就有幸成为了济南市体彩销售的首批店主，他从当初一个人推车在街头销售，到如今租用干净明亮的销售房，自己当店长，店里员工的上岗培训也都是他一手完成。

20年来，崔胜利始终坚持着一件事。“每天早上8点准时开门，把店面打扫得干干净净，摆上茶水瓜子迎接客人。”这也成为了他的店在营业之前必须要做的事情。为了让顾客的购买环境更加舒适，每天早上7点，崔胜利就会来到门店提前准备，遇到刮风下雨还要更早。这样的生活崔胜利一干就是20年。体彩的店面一般都是早上9点开门营业，崔胜利的门店不仅开得早，而且服务还更周到，不少老顾客喜欢来他这里买彩票、聊天、看球……

崔胜利表示，这份体彩事业他

还会坚定不移地做下去。20年来，他看到了体彩的发展壮大，更认识了许多志同道合的球迷和朋友。

“说实话，没有体彩就没有现在的我。”20年如一日的坚持不仅让崔胜利结识了良师益友，更为他和他的家人朋友带来了生活状况上的转变。

1999年，45岁的崔胜利带领着4名员工开始共同奋斗。刚开始崔胜利独自摸索经营，但是他对体彩事业一窍不通，连体彩业务都搞不清，来买彩票的人更是寥寥无几。后来，他通过自己加班加点学习专业知识，同时不停地向体彩片管员学习专业知识，从而逐渐完善售卖服务体系，深刻理解各个体彩产品的运行规则、培训员工技术技能。功夫不负有心人，几个月后销量有了很大的提升。

不仅如此，售卖体彩在很大程度上还改善了崔胜利的家庭状况，敬业奉献的崔胜利得到了应有的回报。2014年，经过十多年的坚持和卖彩票得来的收入，崔胜利搬出了爱人单位分配的房子。这间没有电梯的60平米“老破小”宿舍，崔胜利一家人一住就是20多年，曾经拥挤不堪、采光不足的房子一去不复返了。全家人搬进了140平方米，有电梯、有花园的大房子。同时，崔胜利还供女儿完成了在德国4年的学业，实现了女儿的留学梦。也许是受父亲售卖体彩的影响，崔胜利的女儿从小便对金融会计产生了浓厚的兴趣，学成归来后，她成为了一名高校讲师，在自己的工作岗位上发光发热。

## 担任体彩互助组组长

2013年，济南市体彩店互助组成立，崔胜利先后担任市中区互助组组长和全市互助会会长职务。作为一名老代销者，他结合自身经验和市场实际情况，提出“网格化互助”的理念。通过优秀代销者以点带面，对新人进行传、帮、带的方法，推动辖区内实体店共同发展，成为分中心开展各项工作的好助手、好参谋。

2019年8月，台风“利奇马”登陆山东。章丘三家实体店同样受到台风“利奇马”影响。面对突发的自然灾害，身为互助会会长的崔胜利临危受命，积极协调平阴、济阳、商河、莱芜、长清进行工作交流，组织帮助因台风而受到影响的章丘实体店，连续多日的辛苦奔走，章丘实体店终于恢复正常。接连几天崔胜利都夜不归宿，脚上也因为长期奔波磨出了好几个水泡。提起这段经历，崔胜利说，只要能实体店挺过难关，这一切都是值得的。类似的故事还有很多很多，在体育彩票这份公益事业被社会认可的同时，崔胜利也在这个平台上实现着人生价值。

## 带动体彩人共同抗“疫”

庚子年初，突如其来的新冠肺炎疫情令所有人都猝不及防，也让崔胜利的体彩事业蒙上了一层愁雾。但是身为互助会会长的崔胜利显然没有更多的精力怨天尤人，本着奉献精神的崔胜利第一时间响应街道办号召加



崔胜利

入了防疫志愿队，对小区街道进行日常防护。

在抗击疫情的那一段时间里，崔胜利只要有空闲时间便在忙碌，在线上他积极联系各个互助会的会长、成员，组成志愿小队向各个街道调配志愿者带动体彩人共同抗“疫”。崔胜利实时牵挂着小队成员和疫情动态，将他们的事迹记录下来在朋友圈传播。

20年转瞬即逝，崔胜利和他的实体店如同炬火一般，照亮着自己，也成就着他人。对这份公益事业的热爱与执著，是鼓舞崔胜利一直向前的动力和勇气。

(原壮 张绪琴)

## 时评

# 家有一老 如有一宝

## 艾禾

山东济南体彩代销者崔胜利，从“路边摊”干起，是济南体彩的首批销售者，他已经坚持了20年，并且表示要坚持到底。那么，这个“底”在哪里？这个“底”或许是退休的日子，或许是干不动的日子。

在体彩销售者中，有很多已经过了退休年龄，但仍然坚守在销售一线。俗话说“家有一老，如有一宝”。在体彩销售者中，像崔胜利这样的从业20年的销售者，如同“一宝”。

他们是体彩发展历程的见证者。中国体育彩票1994年在全国统一上市发行，当时只有即开票，2000年前后，电脑型体育彩票陆续在全国各地上市销售。那时很多体彩店都是路边摊，并没有固定的店面，销售者撑一把大雨伞，或在别家店的房檐下支张桌子，就开始销售了，条件非常艰苦。有些人中途转行或退休了，像崔胜利这样坚持下来的不多。他们从路边摊干到实体店，见证了体彩游戏品种不断丰富，随着中国体育彩票一起发展壮大，中体育彩票难得的亲历者、见证者，他们的经历就是体彩发展史中的一部分。

他们是体彩公益的传承者。中国体育彩票是国家公益彩票，从上市的第一天起就承担着为国家筹集公益金的重任，像崔胜利这样的销售者，在为自己打拼下更好生活的同时，也为国家公益事业作出了贡献。他们除了通过销售体彩为国家筹集公益金，还参加各种体彩公益活动，传承体彩的公益精神。

从业20年甚至更长时间的体彩销售人员，是体彩行业的“一宝”，他们的存在，证明从事体彩销售不仅能让自己和家人过上好日子，还能为国家公益事业作贡献，既光荣又自豪。

# 四川袁斌：“三板斧”劈出新局面

受疫情影响，今年的体育彩票销售遇到了前所未有的困难。在体彩销售队伍中，总是不缺乏迎难而上，积极开动脑筋想办法解决销售困境的从业者。成都西区体彩分中心温江区即开销售代表袁斌就是这样一位。自3月12日体彩恢复开市至今，他接连使出“三板斧”，走出销售困境。

**第一“板斧”：走出门店，多场景销售。**

复工复产之初，疫情刚得到有效控制，室内聚集人员有较大风险，这导致体彩门店进店率低。针对这种情况，袁斌想出的办法是，走出门店，将即开票摆在店外销售。

此时正值成都市政府发文允许临街商铺越门经营，正好为袁斌的户外销售提供了便利。只要不下雨，路过他的门店，就能看到他的体彩销售门店外一顶印有体彩LOGO的帐篷下，摆满了各种即开彩票，同时，蓝牙音响播放着即开宣传音频，吸引路人购买。但在袁斌看来，这样做还不足以达到“生产自救”的效果。受流动水果摊贩的启发，袁斌借来一辆三轮车，在三轮车的

货箱上陈列好即开票，然后将三轮车骑到客流量大的广场、路口、夜市等地方，搞起了“三轮车即开销售”。一时间，“三轮车彩票”在温江变得小有名气。当问到袁斌销售效果如何时，他说：“这种销售形式比较新颖，容易吸引路人的眼球，很多人会来咨询购买，比坐店销售有优势。坐店销售是等客上门，这种销售方式是主动去找客户。”

**第二“板斧”：生动的陈列展示，提升吸引力。**

随着疫情得到控制，在体彩门店外销售取得一定效果后，购彩者进店量开始增多。袁斌觉得，客户在家宅了几个月，当他们再次踏入彩票店的时候，应该让他们有耳目一新的体验。于是开始在店内即开票陈列上下功夫：将即开票从玻璃柜中取出，用票盒陈列，拉近了与购彩者的距离；将一本本即开票打开用绳子挂起来铺满一整面墙的“瀑布式陈列”，让客户进店之后很难不被这种陈列所吸引；在店内布置“红包墙”，让购彩者通过抽红包的方式来选择购买哪张即开票，延长购彩体验的时间和乐



袁斌

趣，提升购彩者的参与感。通过这一系列生动的陈列展示，袁斌的店内即开票销售有了起色，甚至比疫情之前还有所提升。

**第三“板斧”：线下销售工作做得出色，线上的宣传也没有落下。**

线上宣传方面，他通过短视频来提升品牌影响力。今年微信推出“视频号”，在上面发布的内容只要有好友点赞，系统便会将这条内容推送给点赞者的好友。袁斌看中了视频号的这种功能，将自己的视频号取名为“三轮即开店”，在上面发布自己三轮车销售即开的视频、公益体彩的宣传内容等，吸

引很多朋友点赞，通过点赞再传播出去，更多的人通过这种途径了解了“三轮车即开店”，甚至有人慕名找到袁斌的三轮车来刮即开票。作为一个年近50岁的人，袁斌觉得：“年轻人玩的东西，我也要学会，不然会被淘汰的。”

面对疫情的影响，不怨天尤人，积极想办法、拓展新思路走出困境，通过“三板斧”减小疫情对销售的影响。袁斌的做法，为众多体彩销售从业人员提供了思路，而这种积极的精神也是袁斌多年以来将销售代表的工作干得非常出色的重要因素。(唐毅)