

湖北曹玉：大山深处有“彩花”

曹玉，1986年出生于湖北襄阳保康县寺坪镇的大山中，小时候家庭经济条件特别差。她15岁那年辍学后开始打工，当过保姆，给人看过店，也在工厂做过工，还经营过水果摊……打拼多年后，曹玉看准了体彩行业，回到家乡开了一家体彩店。通过坚持不懈的努力和主动热情的服务，彩票店越做越好，她的家庭条件也逐渐得到改善。曹玉成为了当地无人不晓的“彩花”。

自幼家贫 尝遍生活的苦

“小时候家里条件很差，我从小就学会了照顾自己。”回想小时候的生活，曹玉非常感慨。她的老家在大山深处的峡口村，离寺坪镇15公里。妈妈在曹玉三四岁的时候外出打工，直到她12岁时才回来。这段时间里，爸爸既要干家务，也要干农活，没有更多的时间照顾她。

“都说穷人的孩子早当家，我就是最好的例子。”曹玉说，她懂事后就帮爸爸干活，自己照顾自己，7岁就开始学做饭，“能够为爸爸分担一点是一点吧。”

15岁那年，曹玉辍学了。为了减轻家里的负担，她外出找工作。第一份工作是做保姆，照顾小孩。拿到第一个月的工资时，她哭了，因为此前说好的一个月150元，最后只给了120元。雇主的理由是，曹玉太瘦弱了，抱孩子的时间太少了。

“当时我能争什么？只能默默接受。”曹玉说，她只留了20元，剩下的全交给家里。同时，她也在心里放下狠话：自己一定要活出一个样子来。后来，曹玉又从事过多项工作，从帮人看店，到制衣厂打工，再到商场收银……对待每一份工作，她都很认真，也在这个

过程中不断学习积累。

外出创业 水果老板难当

21岁那年，曹玉回到家乡结婚了。刚结婚的时候，生活是甜蜜的。可是生活离不开柴米油盐酱醋茶，怎样才能不离开家人，又不为生计困扰呢？几经商量，曹玉夫妻决定在寺坪镇开家手机店。拿着打工攒的钱，手机店很快开业了。不过由于寺坪镇太小，人口又少，手机店的生意仅能糊口。夫妻俩商量着，在手机店兼营销售体育彩票，这样收入才有所增加。

有了相对稳定的收入，也有了一些小积累，心有不甘的曹玉决定再出去闯闯。2009年年底，老公留在镇上看店，曹玉到青岛闯荡。在一个城乡结合部的超市，曹玉租了一个水果摊位。可是命运又一次捉弄了她，开业没几天，一场大雪压垮了超市的顶棚，水果全毁了。“那时快过年了，正是水果销售旺季，这一下损失了几万元，当时我真是死的心都有了。”曹玉说，那一次的打击太大了，本钱都亏掉了，水果摊也就没有再经营下去的可能了。这时候，一位曾经一起打工的姐妹找到曹玉，邀她一起去广州打工。

从北到南 再次干老本行

2010年年底，曹玉来到广东，在一家超市收银。这家超市兼营销售体育彩票，她也负责卖彩票。“这不是和自己家的店一样吗？”

在寺坪镇老家时，曹玉觉得卖彩票是手机店的一个副业，可有可无，也很少操心，更不用说学习什么经营之道了。“老家就那么些人买彩票，能有多大利润呢？”曹玉说，“是广州的这家超市让我看到体彩的前途，坚定了我的信心。”

刚到超市时，老板告诉她，必须学会彩票的各种知识，不仅要会打票、填写信息栏，最重要的是要看球类比赛，自己懂球才能够和顾客交流。

一开始，曹玉对卖彩票也没怎么上心，但是她发现彩票顾客真的不少。老板要求她认真学习彩票知识，她才重视起来。曹玉虽然学历不高，但她是一个很聪明的人，当她认真钻研起来，学习体彩知识对她来说难度不大。经过一段时间学习，她已经能够熟练地和彩友交流了。

找到方向 返乡扩店经营

正是因为这次打工经历，让曹玉看到了体彩这个行业的发展前途，并从中学习到更多的体育彩票知识和营销手段。曹玉觉得，广东很富裕，买彩票的人多，但是卖彩票的店也多；老家寺坪镇就自己一家体彩店，随着人们慢慢富裕起来，买彩票的人也会越来越多，卖彩票应该还是很有前途的。于是，在学习到足够的彩票知识和营销手段后，曹玉回到了寺坪镇，安心经营自己的体彩小店。

寺坪镇很小，镇上的主要街道只有一条，镇上的客户就那些，怎样才能发展更多的客户呢？“老家和广东还是不一样的，广东流动人口多，年轻人也多，老家都是乡里乡亲的，大家彼此都熟悉。”曹玉决定从提升服务这一块来发展业务。

曹玉扩大了彩票店经营面积，在店内摆放了多把座椅，设置了饮水机，把彩票店变成乡里乡亲闲聊的地方。无论是镇上的居民，还是从村里来镇上赶集办事的村民；无论是来买彩票，还是只到店歇歇脚，曹玉都热情接待。

经过几年的苦心经营，曹玉



曹玉参加公益活动

的体彩店已经成为寺坪镇上的一道风景，店里的顾客越来越多，曹玉的生活也越来越好。2018年，曹玉还想办法凑了一笔钱，在襄阳市区首付买了一套房。

情系公益 致富不忘回馈

“我现在的的生活是体育彩票给的，也是家乡父老乡亲给的。作为一名体彩人，我有义务回馈社会，回报家乡。”对待彩友，曹玉就像对待自己的亲人一样。去年，一位残疾彩友中了大乐透二等奖，需要到襄阳市区领奖。彩友出行不方便，曹玉自掏腰包，包了一辆车带着彩友到市区领奖，一路上

将彩友照顾得妥妥贴贴。

每年，襄阳体彩分中心都会组织很多社会公益活动，到山村小学捐赠学习、体育用品，到社会福利院看望孤寡老人……曹玉总是积极报名参与。她还是保康当地志愿组织的志愿者，几乎每一次的志愿活动都能看到她的身影。

作为一名共产党员，今年疫情期间，曹玉自发参与了当地的疫情防控工作，在防控点值守、入户消毒、帮居民购买生活物资。她说，“虽然很辛苦，但是这是一名党员应该做的，也是一名公益体彩人应该做的。”（许翔）

陕西刘晓磊：体彩新人成为销售精英

刘晓磊是陕西宝鸡金台区13048体彩实体店的代销者，在平凡的岗位上，用不平凡的心对待体育彩票销售工作。他干一行，爱一行，精一行，逐渐做到了销售精英的高度。

2019年12月，刘晓磊在凯旋城小区开了这家体彩店，原本打算主要让媳妇来干，没想到刘晓磊干了半年，销量月月提升。其中，即开票的销售工作月达到省中心奖励标准，8月份即开票销量首次突破了8万元，电彩的销量也由最初的月销量不足2万元提高到15万元，大乐透、11选5、即开、竞彩游戏销量齐头并进。

刘晓磊今年只有二十多岁，从事体彩销售之前从事过销售工作，他爱学习，爱钻研，不懂就学，不懂就问，跟片区管理员经常保持着沟通，认真听取和学习管理站和其他代销者的建议。对于即开票销售，他认为：首先必须有充足的库存，品种齐全，票种丰富，保证货源充足是销售即开票的规定动作。其次是做好宣传工作，小刘认为宣传分

为中奖宣传、真票展示和活动海报宣传，每次店里中出100元以上的即开票，他都要小心翼翼地兑奖剪角，然后张贴在即开中奖宣传栏，每次店里来新票，他首先会仔细阅读游戏规则后再向购彩者进行宣传介绍，做到专业推荐。店里的即开票展示柜子里永远都是满满的票种，每天都坚持订购即开票是小刘对自己最低的要求，省中心开展激活达标活动以来，小刘坚持每天激活最少两本票。这一点从小刘店里一进门“废票”就能看出来。

“快速兑奖机”是购彩者对小刘的评价。在店里，小刘可以快速查验该即开票是否中奖。最重要一点小刘对人真诚，诚实善良，有时候购彩者自己没看出来的奖项，他只要发现，他会及时告诉彩友或者打电话联系给彩友兑奖，小刘经常会帮购彩者仔细再次查找中奖票。

小刘热情好客，每天早早开门打扫干净卫生，让客户有更好的体验，所以每天都有很多人都愿意来他的彩票店坐坐，每个人脸上都洋溢



刘晓磊

着笑容，聊着天、喝着茶、磕着瓜子，在这里大家似乎找到了回家的感觉。

在这里大家慢慢地相互认识，互相帮忙，只要路过彩票店，都会进去转转；在这里，大家中奖了开心，不中奖也体验了买彩票的乐趣；在这里，大家每买一张票，都是为国家公益事业做贡献，体彩公益金被用于支持社会公益事业和体育事业发展，希望更多的人都可以参与到这项公益活动中来。（张涛）

●时评

新店何以迅速成功？

■艾禾

陕西宝鸡体彩代销者刘晓磊开店不到一年的时间，销量在当地达到领先水平，做到了销售精英的高度。那么，他是如何做到迅速成功的呢？

具有销售背景。刘晓磊年纪不大，只有二十多岁，在销售体彩前，干过其他销售类的工作，这为他销售体彩积累了经验，虽然商品的种类不同，但内容都是销售，其中有很多通用的营销方法。正是因为从事过销售工作，才让刘晓磊快速上手，销售体彩也是得心应手。

不断学习，与时俱进。虽然都是从事销售工作，但是商品种类不同，需要销售人员不断学习，提高业务水平。刘晓磊销售体彩后，向同行学习、向专管员学习、向购彩者学习，很快掌握了体彩各

类游戏的玩法规则等。主动学习、善于学习，是刘晓磊迅速赢得购彩者信任的原因之一，毕竟谁也不愿意找一个还没自己懂得多的销售人员买彩票。

货源充足好销售。顾客去一家店买东西，这个也没有，那个也没有，下次就不想去了。对于体彩即开票，自然是品种越多越好，这样供购彩者挑选的余地大。近期，体彩新上市了不少即开票，有的还有全国性的营销活动，购彩者慕名而来，如果销售人员备货不足，难免让购彩者失望而归。刘晓磊不仅备货充足，而且开动脑筋，做好即开票的营销工作，销量自然就上去了。

很多销售经验是可以学习的，但是不能复制，体彩代销者还要因地制宜、开动脑筋，想办法做好自己店的销售工作。