

# 代销者谭海新：从“多赚钱”到“重责任”

人生会有很多个五年，也会有很多追梦的历程。对于河南洛阳体彩代销者谭海新来说，加入体彩行业的五年，是她人生中最重要、最努力的五年。从一开始迷茫创业，到深刻感悟公益体彩的内涵，在践行责任彩票的过程中，她与体彩事业共同成长。

## 转行创业 感受体彩之暖

2015年，谭海新向洛阳体彩分中心申请销售体育彩票获得通过，自此开启了体彩追梦的大门。说起为啥销售体育彩票，她的回答很简单，“我想换一份自由度较高的工作，权衡一圈，觉得选体彩作为自己的创业项目好像还不错。”经过培训学习，谭海新成长很快，她创立的宏运彩吧业绩不错。“一开始，分中心的工作人员手把手的教我，这个行业从一开始就让我觉得很温暖。”

在经营上，谭海新虚心学习他人好的销售方法，并不断创新。她的体彩实体店五年累计为国家筹集体彩公益金800多万元。

## 感悟初心 推动责任彩票

从事体彩行业的这五年，谭海新经历了从“多赚钱”到“重责任”的心路历程。

“我们曾以竞彩玩法实现突破发展，取得了骄人成绩。”谭海新说，竞彩销售好了，代销者的收入有了很大提升，但是随之而来

的问题也困扰着他们。在体彩销售过程中偶尔会遇到不太理智的购彩者，很多代销者纠结于劝不劝导。“劝的话丢了销量，还不一定落好；不劝的话自己焦虑，寝食难安。代销者之间也常常会就这个问题进行讨论。”

问题的答案，谭海新在一次体彩工作会上找到了。2016年，洛阳分中心召开“做个有良心的代销者主题大会”，会议上，中心负责人的一句话，解开了大家的心结。“体彩在发展道路上向市场要销量，是以发展多人少买来产生的，而不是让人去买更多的彩票来产生销量的。”

“作为一名体彩人，行业的公益初心不能忘。在我的彩票店里也遇到过一些购彩者，在购彩时，有不理智的行为，在这些情况下，倡导购彩者理性购彩是我的职责所在。这是对购彩者负责，也是对社会的一份责任。”谭海新说。

为了推动责任彩票建设，谭海新和其他体彩代销者们共同努力，在店内张贴理性购彩的标语，提醒大家理性购彩，想法设法倡导大家理性购彩。

## 践行公益 收获满满快乐

谭海新的彩票店全年为户外工作者提供免费饮用水，自掏腰包做公益也是一种常态。

谭海新还清晰记得第一次跟随洛阳体彩分中心参加“公益体

彩快乐操场”活动的情形。当孩子们看到捐赠的体育器材搬到操场上时，一个个小脸都激动得红扑扑的。有的孩子忍不住跳起来，眼神中太多的渴望、兴奋、开心挡不住地往外流。“当我把一个跳绳交到一个小女孩手中时，小姑娘腼腆的笑容瞬间暖化了我的心。当时就觉得自己的使命感增强了。”

捐赠快乐操场，慰问环卫工人，探望抗战老兵，给小区捐赠健身器材……很多体彩工作人员在参加了一些体彩公益活动后，更加体会到体彩的公益价值和一名代销者的责任。体彩实体店是公益体彩面向大众的窗口和镜子，代销者承担起责任了，才能有更多人参与公益。

“作为一名体彩工作者，我们要在实体店经营中精研业务，努力多筹集公益金，也要多宣传体彩公益品牌，让更多的人参与到公益活动中。”谭海新在店内设置一面公益墙，把体彩公益金的支持项目一一列举出来，并配上很多体彩公益的图片，向到店的购彩者展示体彩公益事业，传递体彩带给社会的那些温暖。

短短五年，可以改变一个人，可以追逐一个梦。对于谭海新来说，已经没有什么困难能够阻挡她追逐心中梦想的步伐。“我从这个行业不断地汲取正能量，希望把这份能量变成光与热温暖更多人。”

(丰佳佳)



河南洛阳体彩代销者谭海新

# 专管员张忠奇：哪里有需要就到哪里去

在同事眼里，他是一个慷慨无私的老大哥；在体彩代销者口中，他是一个尽职尽责的“严管家”。自2001年加入体彩大家庭，张忠奇在体彩专管员的岗位上干就是19年。从机器维修到物料配送，再到营销培训，专管员工作一岗多职任务重，而当好100家实体店的管家更是不易，他用自己的努力与坚持，赢得了代销者的点赞。

## 一岗多职 勤勉认真乐于付出

入行初期，张忠奇从事的是数据传输抢修工作，他和同事负责服务濮阳市内的体彩实体店。无论是刮风下雪还是大雨倾盆，只要代销者打来电话报修，他就要立即前去抢修。由于身处一线，经常要与时间赛跑，难免遇到意外。但谈起那些意外，张忠奇总是笑着说那都过去了，现在设备升级，冒风雨赶路的事儿已经很少。

随着技术升级，抢修数据不再是常态，2008年之后，张忠奇接二连三负责即开、竞猜彩票等工作。

张忠奇从零开始学习，除了接受濮阳分中心组织的集中培训，他还常常下载好学习资料带回家中自学到凌晨，笔记写了七八本。

除了集中培训和自学，张忠奇也会向经验丰富的专管员、代销者学习以及到其他先进地市交流学习。功夫不负苦心人，通过不懈努力，他迅速掌握了工作要领，并取得了出色的成绩。濮阳竞彩销量在2010年、2011年连续两年取得全省第一的佳绩。

## 倾囊相授 帮助同事解决难题

随着体彩事业发展，新人不断加入，作为70后的张忠奇在一群80后、90后面前，成了名副其实的“老兵”。其他专管员遇到大事小情都会寻求他的帮助，而他每次都倾囊相授。

张忠奇跨区域传授经验的事迹，也得到专管员众口相传。2009年，河南上市一款新的游戏玩法，在推广初期，部分专管员不熟悉该游戏玩法，每当实体店培训遇到困难，张忠奇就成了他们首选的求助对象。原本每个专管员只需要负责自己的辖区，但张忠奇只要接到求助电话，都会立马抽时间去到县乡帮专管员解决难题。

培训收到立竿见影的效果，经他培训的实体店销量均实现了上涨。由于他的无私奉献，张忠奇渐渐成为年轻同事眼中的老大哥，大家都尊称他为“张老师”。

## 当好伯乐 挖掘区域销售潜能

哪里有需要就到哪里去，作为一线专管员，张忠奇大部分时间是与代销者一起度过的。多年来，他始终保持24小时开机，只要一个电话，他就奔赴实体店解决问题。

作为一名概率游戏培训师，张忠奇在培训、营销以及营造体彩文化氛围方面同样颇有心得。2017年大乐透5亿元大派奖期间，张忠奇组织开展了自绘宣传画奖励活动，让实体店发挥自己的想象力进行宣传。这不仅为体彩实体店增添了一道靓丽的风景线，还通过这些接地气的手绘宣传画赢得实体店购彩者的一致好评。

凭借丰富的经验和突出的培训能力，张忠奇赢得了代销者的认可，在大伙心里，他不只是一位全能管家，更是自己事业发展的伯乐。

在实体店管理与服务过程中，张忠奇把自己的“较真儿”发挥到极致。为提高工作效率，他把自己负责的100家实体店分类，“家人多，代销者的性格和对事业的态度也都不一样，树榜样补短板，我们要做到心中有数。敬业又业绩良好的分为一类，主动性不强、工作能力不好的组成一组，



河南濮阳体彩专管员张忠奇(左)

对彩票行业认知不足、销售意识差的代销者更需要常引导。”

在张忠奇看来，帮助代销者提升能力是专管员应具备的基础能力。“我们要善于发现区域实体店的潜力和优势，要培养区域内优秀的代销者，以点带面，更好的挖掘区域销售潜能。”在实体店服务过程中，张忠奇注重代销者能力提升，培养区域带头人，带动网点实体店间相互合作，共同进步。他负责的片区，每年获得国家级、省级优秀实体店占比全市最高。在河南省体彩中心开展的体彩实体店暗访检查中，他所负责的区域评分也在全省前列。

这几年，张忠奇获得的荣誉很多，2019年度荣获国家体育总局体育彩票管理中心开展的“爱国情，奋斗者——体彩追梦人”提名奖，先后9次被评为省体彩中心“先进工作者”，等等。

面对这些荣誉，张忠奇常把感谢挂在嘴边，感谢所有同事的共同努力，也感谢代销者的理解与支持。“一路走来，感谢体彩这个平台为自己提供发展的机会。成绩只是暂时的，未来的工作还需努力。不忘初心，脚踏实地，砥砺前行，这样才能创造更多成绩。能为体彩实体店高质量发展出一份力，是我的荣耀。”

(丰佳佳)