

# 代销者邵环：点燃爱的火焰

每一位走进河南郑州二七区31009体彩实体店的购彩者，都会被店内一面照片墙所吸引，墙上贴的不是中奖票，而是一张张的笑脸。“这是我们给登封的孩子们去送书，这是我们给环卫工人送棉衣。”当有人在照片墙前驻足询问，照片的主人邵环会跟大家讲述这些照片的来历。

## 返乡创业与体彩结缘

在加入体彩大家庭之前，邵环开过饭店、卖过服装、也开过公司……2004年，她为了照顾父母，结束八年的北漂生活，回到了老家郑州。

“我想找一个既能照顾父母，又能对社会做贡献的工作。”邵环说自己成为一名体彩代销者或许已经注定。“在家待业的半年，我经常跟着妈妈去实体店买体彩，去的次数多了，时间久了，对体彩的认识也越来越清晰，因此认定这就是我的理想职业。”2004年，邵环成为一名体彩代销者。

加入体彩大家庭后，邵环对体彩的公益属性有了更深入的理解。“体彩对社会做了那么多有意义的事，公益金用途那么广泛。河南体彩开展的新长城助学基金以及‘体彩助农’，每每看到这些报道都让我热血沸腾。”每次河南体彩郑州西区分中心组织公益活动，邵环都积极报名，为山区贫困学校捐赠快乐操场，为登封山区孩子送温暖的睡袋、学习用品，看望汝州脑瘫儿

童医院的孩子们……她的公益之路就这样开始了。

## 把实体店变成爱心中转站

参加体彩分中心组织的公益活动，让邵环的内心受到很大触动。“我总觉得自己应该做得再多一点。”2015年，邵环在自己的店门口摆上了爱心衣物免费领取的牌子，接收市民捐赠的爱心衣物，经过专业的清洗消毒后再免费发放给低收入人群。

一开始，身边的人都不太理解，为了清洗这些衣服，洗衣机都洗坏了好几台。她在实体店后院单独空出一间房子洗衣消毒、晾晒。一个心直口快的老大爷看到店门口立的“领衣牌”，吐槽说：“你就是摆样子，走过场。”听到这些，邵环挺委屈，她说：“大爷，我们这个行业就是公益行业，您看着我能坚持多久。”

一个月、三个月、一年过去，洗衣机一直在转，小店“中转”的爱心衣物越来越多，这位老大爷对邵环竖起大拇指，“他现在没事就来店里逛一逛，偶尔买几注彩票，说自己也要为公益事业贡献一份力。”邵环笑着说。

2015年至今，邵环收到衣服和物品有3万多件，其中在她的体彩实体店发放出去1万余件，运往西藏、山西、登封、新密等地的贫困山区1万余件，在郑州的爱心墙、工地农民工居住场所发放1万余件。



邵环前往青海玉树给孩子们送棉衣

逢年过节，她还会在店门口展开爱心活动，端午的粽子、八月十五的月饼、春节的春联，发给那些辛苦的环卫工、低保人群。

她还先后发起邵妈妈顺风车、光山贫困学校物资捐助、鲁山困难家庭帮扶、渐冻人进京圆梦、爱心走进西藏山南贫困学校、为鲁甸灾区募集物资、为郑州马沟民族儿童福利院筹集物资、郑开马拉松志愿服务、贫困学生一对一帮扶、筹建爱心图书

室、敬老爱老夕阳红、公益暖冬行等近百场活动。

## “体彩乐善团”让爱传递

每次的公益活动后，邵环都会在朋友圈分享自己的“公益手记”，分中心组织业务交流时，她还会和其他代销者交流。渐渐地，她的同行不断加入公益队伍。

今年中秋，邵环和其他55位体彩代销者在体彩分中心的组织下成立了“郑西体彩乐善团”，经

队员投票，邵环担任“乐善团”团长。“乐善团”也在中秋节开展了首次公益慰问活动，为143户低保户和20位孤寡老人送去了米、面、油等慰问品。

“其实每个人内心都有善良的小火苗，这些公益活动帮助大家点燃爱的火焰。我们希望通过‘乐善团’把有责任感的公益心的代销者聚在一起，开展体彩公益活动，将体育彩票的公益属性更广泛地传播。”（丰佳佳）

# 专管员姚东生：更像一位班主任

作为一名体彩行业的“老兵”，河南济源体彩专管员姚东生除了要做好专管员各项工作，还要在实体店健康发展的各个关键时间点扮演“军师”的角色。为帮助代销者能力提升、推进责任彩票工作，这些年姚东生的培训课件内容不断地更新、增加，有代销者说他不像专管员，更像是毕业班的班主任。

## 幸福感源自广大代销者认可

自2001年加入体彩行业，姚东生在年度考核中累计9次被河南省体彩中心评为先进工作者。2010年，在河南省电脑彩票上市十周年之际，经过全省层层选拔，姚东生荣获河南体彩上市十周年全省十佳业务员称号。2017年，在体彩大乐透上市十周年之际，经过河南省体彩中心选拔和推荐，他被国家体彩中心评选为体彩大乐透上市十周年全国优秀专管员。

这些荣誉的背后，是姚东生日复一日、年复一年的奔波。体彩专管员作为沟通体彩销售机构和基层实体店的一座“桥梁”，常年穿梭在辖区的大街小巷，为体彩实体店及时提供后勤保障，帮代销者解决经营中遇到的各种困难。

作为一名专管员，姚东生最

多的时间都用在实体店巡查上。在完成分中心日常工作外，只要有时间，他都会到自己负责的实体店去看一看，了解一下销售情况，询问一下代销者或销售员近期销售中存在的困难，并结合多年来的心得体会，以及自己从其他实体店了解到的一些销售方法和技巧等，和代销者或销售员进行面对面的沟通交流，帮助他们解决实际问题。“去彩票实体店就像是到自己的兄弟姐妹家，大家都不需要客套，有事都是直接说。”姚东生说，专管员工作最大的幸福感即是代销者的认可，“他们把我当家人，当朋友，大家的劲儿都往一处使。”

## 帮助销售人员提升业务能力

姚东生负责济源市50余个实体店的服务和管理工作，做好终端机的保养维护和维修是最基本的内容。近些年，他把工作的重心转向实体店销售人员业务能力提升。他希望通过培训不断提升代销者的经营水平和能力，帮助实体店稳定发展的同时把责任彩票和体彩健康发展的理念传递给一线销售人员。

2011年，姚东生在河南省体彩概率培训师选拔中被评为省级概率培训师。他除了做好自己区域的实体店销售人员的培训外，

还一直负责济源分中心所有实体店销售人员的概率游戏培训工作，每年培训场次超过30场。根据河南体彩中心安排，他还到省内其他地市开展概率游戏的培训工作。

除了专管员工作外，2012年，他被河南省体彩中心选拔为概率游戏项目主管，此后他一直负责济源分中心概率游戏。为推动济源的概率游戏健康发展，姚东生每年都会组织营销活动带动代销者和购彩者的积极性，从营销策划、备案上报到活动执行、活动结算，姚东生都要全程张罗。

体彩健康持续发展，新购彩群体的拓展是关键。为了推进拉新工作，姚东生积极探索新形式，在线上互动平台开展拉新尝试，取得了不错效果。

## “班主任”备课讲课乐在其中

新冠疫情发生后，姚东生第一时间组建一个微信群，把自己负责的实体店代销者都拉到群里。“一开始是为了掌握大家的健康状态。在群里大家共享一些防疫通知及其他相关信息。”姚东生介绍到，此后有几位代销者提出组建公益小队，要为抗击疫情做些事。代销者自发捐款采购物资捐赠给抗疫执勤点，姚东生与其同事也参与进来。



姚东生给代销者培训

在恢复销售后，济源当地的体彩实体店便把工作重心移向概率游戏。他自己准备了一个课件，详细介绍概率相关玩法特点以及销售技巧，用网络培训的方式把课件里的信息传递给辖区内的代销者。这些培训课程帮助代销者迅速理清了思路，调整至最佳状态。

随着疫情防控形势逐渐向好，姚东生把线上培训逐渐转移到线下，“因为疫情防控要求，一次培训人数不能太多，那我就分批分班进行，就是多讲几遍嘛。但是能面对面交流效果还是比线上培训好很多。”因为打有准备之仗，济源体彩实体店销量稳步攀升，当地的体彩站点不仅没有退

机情况，反而有不少人询问怎样才能开体彩店。

近几年，由于落实责任彩票工作的要求和体彩游戏玩法的调整，姚东生的课程内容越来越多，几乎每天下班他都要抽出时间“备课”，忙碌的状态让他更像是一位班主任，还是带毕业班的班主任。朋友劝他放松一点，别太累，他却说，“实体店是体育彩票事业最基础的地方，每一个站点都是重要的节点，这些点再结成一网，承担为国家筹集公益金的使命。我们专管员要做的是把每一个节点的扣都打结实，不能松。这些培训过程就是结网打扣的过程，一定要多用点力气。”

（丰佳佳）