

系列人物专题

3

“豫”见·出彩河南体彩人

编者按——

近期,河南体彩评出20名“出彩河南体彩人”,并通过官方网站、官方微信公众号陆续介绍了这些体彩人的事迹。为此,本报推出系列人物专题,为读者呈现“出彩河南体彩人”的风采。本期为系列人物专题之三。

李建民:巧作“即开文章”

李建民的彩票店里,中奖即开票像瀑布一样把墙壁铺满盖严,在视觉上很有冲击力。实现“建设负责任、可信赖、健康持续发展的国家公益彩票”的发展目标,要求体彩不断拓展新的客户群体、实现多人少买。作为“拉新名片”的体彩顶呱刮,对于拓展新购彩群体发挥着重要的作用。河南许昌21073体彩实体店销售员李建民加入体彩20年来,在即开票上作出精彩文章。

让购彩者多一些关注

走进21073体彩实体店的购彩者,都会被店内独特的“装饰”吸引——销售区的瀑布式悬挂的新票以及墙面上整齐张贴的中奖票互相呼应。“我希望通过这样的布置让购彩者对顶呱刮看得见、摸得到,被注意才是能够被喜欢的前提。都说‘耳听为虚,眼见为实’,所以我们要让购彩者‘看得见’,通过这样比较有视觉冲击力的展示,营造氛围,会潜移默化地影响购彩者加深对体彩顶呱刮的关注。”李建民说。

“色彩多样、票面设计精美、视觉冲击力强……这些都是其他机打票不具备的优势,合理的摆

放及布置就能带来意想不到的效果。”李建民在销售台周围将新打开的票本一列列悬挂起来,像瀑布一样铺满盖严。“这样视觉上很醒目,很具有冲击力。购彩者一进门就会被吸引,大家的目光多停留一会,我就可以进行介绍推荐。因为能够注意这些票,就说明他已经产生兴趣了。”

墙面的体彩顶呱刮中奖展示区也是李建民每天都要打理的地方。中奖票展示区几乎每个体彩实体店都有,但是李建民认为这个展示区要时常更新,“最好每天都更新,要让顾客看得见新票,更要让他们看得见中奖票,展示区里的中奖票除了大额的中奖票,其他的票一定要选最新的来展示,已经落灰褪色的旧票发挥不了任何宣传作用。”

户外展销拓展新群体

除了在实体店“做文章”,李建民也把宣传的舞台挪到实体店外。门里的功课是面向已经对体彩有基础认知的购彩人群,而门外的文章面向的是更广泛的人群。“拓展新用户群体不止是责任彩票的要求,也是我们实体店长远稳定发展的核心,而拓展新客

户群体,即开票这张名片是最有效果的。”

最初,李建民在体彩实体店门口摆放了一张桌子,把最新款的即开票和宣传海报、条幅等物料结合在一起,再立上一把带有体彩宣传标语的遮阳伞,一个体彩顶呱刮展销区就成型了。后来,简易桌换成了手推车玻璃展示柜,柜台配上了音响,循环播放的体彩公益性宣传内容吸引着过往的路人。“这样做能让更多不了解或者从未购买过体彩的人知道体彩,顶呱刮出门展示不只提升即开玩法的销量,也为体彩大乐透和竞彩等游戏有效引流。”

21073体彩实体店临近商业街,即便到深夜,旁边的夜市依然人群熙攘,李建民常常“加班”到深夜,就是为了多拓展一些新客户。“彩票销售这个行业谈不上苦,毕竟不耗费什么大体力,就是工作时间要长一些,早上7点开门,满足上班族购彩者的需求,晚上11点闭店,希望照顾出门逛街休闲的人群。”

长期坚持户外展销也让更多市民、尤其是年轻人认知中国体育彩票,“体彩顶呱刮的票面设计越来越漂亮,这些高颜值票很受



李建民

年轻人喜欢,比如今年的‘锦鲤’‘七彩宝石’两款票,我带出去之后很多年轻人都来打听这个游戏怎么玩。”因为积累了丰富的顶呱刮销售经验与技巧,2018年,李建民被河南省体彩中心选拔为即开培训师,他也把即开销售经验与技巧分享给全省同行。

疫情防控勇于担当

作为一名体彩销售员,李建民在鼠年春节之后度过了一个漫长的假期,但在这个假期,他却没闲着,他忙碌在社区防控的卡点。

疫情发生后,李建民的手不离手机,时时关注疫情动态。“那段时间看着确诊人数增加,我心里又着急又害怕。后来我在微信群里看到体彩中心发出的‘致中国体育彩票全体从业者的倡议书’,我就想为抗击疫情尽自己的

一份微薄之力。”

李建民把原来准备用于春节期间开展顶呱刮展销所用的帐篷送到了和尚桥镇段庄社区居委会疫情防控卡点。“天气很冷,疫情防控的工作人员在外边不容易,希望帐篷给他们挡挡风。”2月1日,李建民志愿加入社区疫情防控卡点的执勤队伍,每天在社区门口执勤,一直坚持到疫情防控形势向好,社区解除封闭式管理。

经历共同抗疫的日子,社区的居民都认识了这位热情爽朗的老大哥,知道他是一位体彩销售员。几位社区志愿者还和李建民约好了,等花开疫散时,一起去他的店里喝茶。

在体彩恢复销售之后,这个约定兑现了,李建民说:“大伙有空的时候会来我这边坐一坐,聊聊天。” (丰佳佳)



鲍春梅

鲍春梅:以诚待人 以信立业

126万元大奖”的事迹是河南信阳百姓津津乐道的佳话。

2014年8月31日晚,排列5第14235期开奖,信阳购彩者张先生中得126万元大奖。张先生是鲍春梅店里的常客,尤爱大乐透、排列5等游戏,但由于工作繁忙且经常出差,张先生有时会在店里预存一些钱,选好号码后再打电话让鲍春梅代购。8月31日晚,鲍春梅又接到张先生的电话,帮其购买10倍单式排列5彩票。当时正值排列5派奖促销,该张20元的倍投票合计中奖126万元。

当晚,鲍春梅就得知这张彩票中得了百万元大奖,但由于夜已深,她怕影响张先生休息,便决定第二天一早再把彩票送还给张先生。第二天一早,鲍春梅把票送到张先生家中,告诉他中了大奖。起初张先生还不敢相信,上网核实后,他才相信一切都是真的,向鲍春梅连声道谢。担心对方不知道兑奖地址和流程,鲍春梅将河南体彩信阳分中

心的工作电话留给张先生,并嘱咐兑奖安全问题,之后就回到实体店继续一天的忙碌。

鲍春梅原本以为这张中奖票就是自己体彩生涯中一个小小的插曲。“一开始没把这件事当成什么大事儿,没想到后来由于媒体的报道,大家都知道了。”鲍春梅笑着回忆。

将诚信精神融入生活

“我能来领126万元大奖,多亏了鲍春梅。”因被鲍春梅的诚信精神感动,中奖者张先生到河南省体彩管理中心兑奖时,将自己的中奖经历对媒体说了。本来没想声张的鲍春梅就这样成了“名人”,她的事迹不只震动了河南体彩圈,更成为信阳百姓口口相传的佳话,甚至很多市民会“跨区”前往鲍春梅的实体店去买彩票以表达对她的敬意。

很多人问过鲍春梅同一个问题,面对大奖动不动心?她回答说:“谁中的奖就是谁的,哪怕是1000万元,我同样也会安全归还

给中奖者,这是作为一名体彩代销者应该做的事,别的同行也会这样做。”面对媒体的聚焦以及邻里街坊的表扬,不太善于表达的鲍春梅还有一些害羞,她觉得大家把“功劳”太过放大了,在她眼里,这是一件像人每天都要吃饭睡觉一样平常。

鲍春梅把诚信这一宝贵的精神财富融入自己体彩实体店经营中。“厚道、靠谱、热心”是常来30020体彩实体店的购彩者给鲍春梅最多的评价。谁在店里落下钱物,能联系上失主的她会立即联系,一时联系不上的,鲍春梅都会细致保管好,贴上纸条记下拾日期,放在柜台“封存”,等客人来认领。点滴小事,细致入微,鲍春梅对购彩者负责的态度为其赢得口碑,长年累月,“小事”变成了“大爱”,成为实体店涨人气的驱动力。

以行动助体彩公信力提升

诚信被视为体彩精神的“灵魂”。在体育彩票事业发展中,公

信力始终是体育彩票的生存之本,社会各界对于体育彩票的开奖真实性始终保持高度关注和监督,其本质就是关注体彩诚信。遍布全国各地的体彩实体店是体彩精神的直接展示窗口,它也是人们了解体彩最为普遍的途径,鲍春梅的诚信举动让公益体彩的诚信精神呈现在大众面前。

2014年年底,河南省体育彩票管理中心信阳分中心接到信阳市精神文明创建办公室的通知,推荐鲍春梅入选“优秀市民”。很多从未购买或不太了解体彩的人通过鲍春梅对体彩有了最初印象——体彩人靠得住,体彩便靠得住。因为鲍春梅的诚实守信,体彩公益品牌的形象在河南信阳实现了“破圈”。

中国体育彩票发展过程中,一直致力于打造体彩品牌,提升体彩公信力。提升体彩品牌公信力的过程中,而鲍春梅等体彩行业从业者的诚信行为让大众有更多机会,进一步了解体彩,更直观地感受体彩公信。(丰佳佳)

一张彩票背后的佳话

鲍春梅“及时送还购彩者