

系列人物专题

4

# “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四。

## 马常春:用勤奋拼出精彩人生

多付出一点,就多一份收获。钻研游戏玩法、琢磨营销诀窍、提升实体店服务质量是体彩代销者的竞争利器,河南平顶山舞钢市10007体彩实体店代销者马常春深谙其中的道理。加入体彩大家庭十几年,他在平凡的岗位上努力奋斗,用辛勤付出换来不平凡的业绩,也拼出了精彩人生。

### 残疾人创业不易 人生低谷期偶遇体彩

通往成功的道路上常常布满“荆棘”,马常春的成功之路也是如此。

马常春因自幼患有小儿麻痹而行动不便,但胸怀抱负的他一直希望通过努力奋斗来书写自己的幸福人生。加入体彩大家庭之前,马常春的创业经历很丰富,二十多岁时他就下海做生意,赚到人生第一桶金后他购买了两辆客车跑长途客运,之后他又和别人合伙开了一家超市。那时,连马常春自己都觉得事业应该是“稳住”了。没想到,超市因经营不善赔得一塌糊涂,跑长途的私家客车也越来越多,他的两辆客车也不赚

钱了。耗了几年,赔进去不少钱,自己辛苦多年攒下的积蓄都没了。

2007年,正处于人生低谷期的马常春在报纸上看到体彩发布征召代销者的消息,他觉得这是一个机会。经过调研,他向河南省体育彩票管理中心平顶山分中心提交了申请,这份申请彻底改变了他人的人生轨迹。“现在想来,真庆幸自己有看报纸的习惯,那则豆腐块大小的消息改变了我的人生。”13年后,再谈起那段往事,马常春依旧激动不已。

### 开弓没有回头箭 用勤奋拼出人生精彩

加入体彩行业之时,是马常春一生中最为窘迫的时候。“我连交体彩终端机押金的钱都没有,更何况租门面和进行店面装修呢?我的启动资金就是和亲戚朋友东拼西凑的几万块钱。”马常春说,加入体彩行业是自己人生中最最重要的决定,用背水一战来形容也毫不夸张。

求知若渴是初人行时马常春的状态,只要体彩分中心组织业

务培训,他绝不落下一堂课。“打铁还需自身硬,磨刀不误砍柴工,我当时就觉得这个行业一定会有广阔的前景,我既然铁了心要干,就一定要干好。”

岁月不会辜负勤奋认真的人,经过多年的历练,如今的马常春已经成为平顶山体彩圈的“马老师”,他用勤奋与认真赢得了口碑,也实现了实体店销量的稳步增加。

马常春坚信“好记性不如烂笔头”。为了给购彩者提供更好的服务和购彩体验,自加入体彩行业,他便养成了记笔记的习惯。当体彩机构有新的工作要求或是有新的促销活动,他都会把要点用笔记下来,再加上注解。为深入了解体彩各游戏玩法,他每天会根据开奖情况对店内的投注情况进行总结,并记录分析。他希望通过笔记的形式把好的经验记录下来,开阔视野,拓宽思路。在马常春的实体店一角,堆有一摞半人高的作业本,那是马常春做“体彩功课”记下的笔记。此外,他还有一张大图表,在外人眼里就是一本“天书”,因为只有他看得懂,“这些资料对我来说都是宝贝,是



马常春

我一笔一画写上去的。”

### 刻苦钻研求进步 以店为家乐在其中

马常春的体彩人生也遭遇过挫折,2014年,他的实体店竞猜游戏上线了,但是由于此时他对于竞彩了解不多,实体店的竞彩客户拓展一直不太顺利。最初的几个月,马常春的竞彩销量每月只有几千元,看着同行们都通过竞彩打开了拓新大门,他有些着急。

“虽然各个游戏玩法之间的技术差距很大,但是实体店推广维护客户的核心是一样的,那就是和购彩者有话聊。我不懂竞彩,自然就不能留住客人,更何谈拓展新客户?”马常春开始努力恶补竞彩知识,努力让自己成为球迷,“我不仅要知道竞彩玩法怎么玩,还得对这些足球、篮球比赛有所了解,这样才能和购彩者有共同的话题。”日积月累,马常春对竞

彩游戏的研究越来越透彻,常有球迷在购彩前会和他聊一聊心得,如今,竞彩已经是马常春的实体店销量的主要来源。

因为结缘中国体育彩票,马常春的事业重新焕发光彩,实体店人气旺盛为他带来可观的收益,“我不仅清了欠款,手中还有盈余,日子越来越好,我虽然腿脚不太方便,但是在这个小小的实体店,我拥有了更广阔的天地。”

忙起来,马常春就把彩票店当家,今年体彩大乐透派奖那段时间,马常春基本就住在店里。“每天结束营业后,我都会在店里静一静,回顾一天的工作,分析、总结、反思,用笔记下来,不知不觉就半夜两三点,为了不打扰家人休息,我就在地上随便铺个垫子当床。”马常春说,虽然日子过得有些累,但自己却乐在其中。“我觉得这种充实的生活就是一种幸福,努力奋斗拼出的人生让人心里踏实。” (丰佳佳)

## 薛国强:再忙也不忘“充电”

河南商丘体彩代销者薛国强2013年加入体彩行业,与入行十几年的代销者相比,他的资历不深,但在商丘体彩圈,“老前辈们”都觉得这个1988年出生的小伙子不一般。后浪的势头太猛也让大家有了更强的危机意识,抓业务的手劲儿可不能松。

### 因为体育结缘体彩

在成为体彩代销者之前,薛国强经营一家便利超市,除了卖生活快消品,还有移动、联通、电信的微型营业厅。

与众多80后一样,体育也是薛国强的一大爱好。欧洲杯和世界杯也是热爱足球的他必追的赛事。2012年欧洲杯,他在电视机前与斗牛士军团同欢呼,也是在那时,他在身边朋友的带动下,接触到足彩。“那时候,我跟着朋友买了几次竞彩,才知道原来看足球比赛,还有这么好玩的‘配套游戏’。”随着欧洲杯的结束,薛国强心里却埋下一颗体彩的“种子”。

“我觉得这个游戏好玩,同时也觉得这个行业前景不错,而我自己开店,何不申请一家体彩实

体店呢?”在经过市场考察后,薛国强向河南体彩商丘分中心提交了申请,经过培训后,他于2013年5月正式加入体彩大家庭。

### 抓大赛机遇打翻身仗

薛国强怀揣雄心壮志入行,但在加入体彩行业的第一年,他却遭受一盆冷水,由于对营销宣传和站点服务了解不多,薛国强的实体店经营效果不理想,他用“可怜”来形容当年的业绩。

一时遇挫并未阻挡这个年轻人奋发向上的决心,天生不服输的薛国强在对比自己与同行的差距后,用闲暇时间给自己充电,“我得研究业务,把握体彩各个游戏玩法的规则以及宣传策略,尤其是竞彩玩法,它和乐透玩法和即开游戏不一样,更注重技术,作为销售人员要掌握竞彩的知识,才能更好地与购彩者沟通。”薛国强在努力提高自身的业务素质的同时,也重视站点的宣传。渐渐地,站点人气旺了起来。

薛国强说2014年巴西世界杯是他体彩生涯的转折点。为了迎接世界杯,薛国强做了许多准

备工作,他把实体店重新规划布局,添置新电脑桌、重新设计背景墙、更换新的走势图和销售吧台,为购彩者营造舒适的购彩环境。为了给进店的球迷看球提供方便,实体店每天的营业时间都会延长。店内浓郁的竞彩氛围和舒适的环境也得到了球迷的认可。抓住世界杯的契机,薛国强的体彩实体店有了第一批稳定的购彩者群体。

### 打造模范品牌实体店

在日常经营中,薛国强不断强化销售服务意识,树立为购彩者服务的观念,他希望打造一家模范品牌店。

他把“待人热情、服务周到”作为购彩者服务的最基本要求,坚守职业道德,以真心、诚信和守信的态度为购彩者服务。对走进体彩实体店的每一位顾客都保持细心与耐心,一视同仁。“彩票是一种游戏,中奖靠机遇,我们引导购彩者理性购彩、量力而行。遇到不理性的购彩者,我们就要晓之以理,以客观分析的方式进行劝阻。做彩票销售,保护购彩者的利

益同样重要。”薛国强说。

### 业务交流助能力提升

2014年,薛国强参加商丘市举办的第一届竞彩网点擂台赛,他获得第一名。

2015年,薛国强把原来经营的便利超市、移动、联通、电信营业厅全部撤掉,将门面改为彩票专营店,并聘请两名销售员负责店内基本销售工作,使他有更多的时间去和客户沟通交流,了解购彩者的需求、强化自己的专业知识水平。自我充电学习加上学习其他先进网点的优秀经验,薛国强进步神速,同年他参加河南省四地市联合擂台赛,一举拿下单关推荐一等奖,2串推荐一等奖。

2016年欧洲杯期间以及2018年世界杯期间,小有名气的薛国强多次受邀前往商丘交通广播电台特约嘉宾,并于同年接受河南电视台民生频道节目组的专题采访报道。

体彩代销工作非常繁忙,常常是从早忙到晚,但不管多忙,薛国强一直努力挤时间为自己“充



薛国强

电”,他曾经多次自费前往外地进行业务学习,以提高自身的业务能力。在取长补短,弥补自身不足的同时,他也把体彩公益精神在行业交流中传递,多次受邀前往驻马店、鹤壁、许昌等地市与同行分享经营经验。

今年,由于新冠肺炎疫情,体彩行业在上半年遭受冲击。虽然面对房租压力,但是休市期间薛国强也没有闲下来,他在代销者的群里与同行交流足球知识和竞彩知识,“希望为大家系统的介绍竞彩知识原理,介绍竞彩游戏的分析方式,把这段看似耽误的时间充分利用起来,把空闲期变成学习时间。” (丰佳佳)