

系列人物专题

3

树先评优·最美山东体彩人

编者按——

近期,山东省体彩中心评选出14名“最美山东体彩人”,包括体彩销售人员和体彩中心工作人员,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。本报系列人物专题将陆续为读者呈现“最美山东体彩人”的风采。

赵文涛:趁年轻干一番事业

“当时,加入山东体彩,一方面是由于热爱,另一方面也考虑趁年轻想干一番事业。”赵文涛是山东省体彩中心青岛分中心的一名工作人员,2010年4月入职。当时,28岁的赵文涛凭借一腔热血离开了原先从事的与贸易相关的工作,投身体彩事业。



赵文涛与销售人员一起学习

说一千道一万 站点创收是关键

来到体彩,赵文涛从门外汉化身剧中人,现实并不如同自己憧憬的那样梦幻。熟悉流程、与代销者沟通、策划体彩活动……5年的工作基本都是围绕和体彩实体店代销者沟通展开,这也让赵文涛渐渐体会到他们的不易。他暗自许下诺言,要带领身边的体彩人致富。

“那几年,我们站点收入特别的低,可能一个月就挣两三千块钱,这就已经很不错了。”赵文涛回忆起刚到体彩工作那5年时的情况。“当时,很多销售人员都不懂球,更别说一些新的营销方式了,大家的思维和运营方式有些落后。”

面对这种普遍存在的情况,赵文涛明白,只有不断学习和进步才是解决问题的最佳手段。他在网上学习相关知识,一有空就跑到各地学习先进经验。赵文涛表示,他跑遍了黄岛二区所有的体彩店,就为寻找优秀实体店的运营经验。通过和这些优秀代销者面对面的交流,赵文涛和他们建立起深厚的友谊,在向上级领导请示后,他决定成立优秀代销者讲师团。

考虑到召集起100多人进行培训,对于代销者们来讲既耽误时间,又影响销售。思前想后,赵文涛把培训搬到线上,通过微信群聊的方式在线上开展,他和代销者们还为此起了一个响亮的名字——体彩微信小课堂。每周六上午八点半,赵文涛都会请一位代销者分享经验,包括站点销量、经营特色等。不仅如此,为保证培训效果,代销者讲完后,赵文涛还鼓励大家主动提问,谈收获谈体会,很快就将培训交流的气氛带动起来。

学习很重要,落地不能少。随着讲师团活动的进行,各种促销的案例应运而生。代销者们经营情况逐渐改善,借此机会,赵文涛又成立体彩教学实践基地。在这里,赵文涛和代销者们共同探讨促销活动,根据每个站点的特色,创新活动形式,推陈出新。在与代销者研讨后,头脑灵活的赵文涛又确定了“上联下动横辐射”的工作思路,以教学实践基地和互助组搭团队,销量最多的站点起模范带头作用,带动低销量落后站点。

机会总是青睐有准备的人。2018年俄罗斯世界杯期间,赵文涛服务辖区各站点的销量实现成倍增长。赵文涛介绍,2018年全年,他所在辖区销售100万元以上的站点占比70%以上。

脱贫攻坚奔小康 公益回报记心上

在带领代销者致富的路上,身为党员的赵文涛时刻牢记党员的使命,他牵头成立了青岛首支体彩从业人员党员先锋队,在全区建立推广体彩公益墙,积极宣传体育彩票的国家公益彩票形象。

谈及推广体彩公益墙的初心时,赵文涛说:“其实,我们的公益行动从未停止过,但大家都是只知不说。通过公益墙,可以让更多人知晓,体彩在社会公益中所付出的努力和实践成果。”

“赵老师,我有个紧急事件请求您帮助……”2018年的冬天,赵文涛突然收到了一个来自当地前河岔村的电话,这是前河岔村村委主任打来的,村民徐某有多年糖尿病史,身体机能退化严重,一系列并发症使得徐某必须住院治疗,但家中的6万斤黄白菜还没有卖出去。核实情况后,赵文涛紧急联系党员先锋队的同志和各小组长,在体彩代销者群里号召大家报名参加义卖。

赵文涛明白,这6万斤白菜卖出去的钱,对于徐某来讲,或许就是救命的钱。一方面,他通过代销者群帮忙内部消化,另一方面,他加紧联系当地的社会公益团体,与他们共同寻找爱心企业赞助。仅用了一天时间,6万多斤白菜被助卖一空,为徐家解决了燃眉之急。

闭店不闭业 线上直播忙

今年年初,一场新冠肺炎疫情打乱了赵文涛上半年的所有工作计划。体彩代销者们因疫情无法正常营业,他们着急上火,赵文涛更是看在眼里、急在心上。闲不住的赵文涛想起自己曾带头成立的微信小课堂,时过境迁,显然这种过去流行的方式已经不再适用于当下。赵文涛敏锐地察觉到,直播或许可用。

说干就干,为保证直播的最佳

效果,赵文涛联系同事,共同组建体彩小课堂直播平台策划团队。两天的时间,他的团队在腾讯课堂、钉钉、抖音等十多个平台做直播实验。最终,2月11日,赵文涛和他的团队选定通过腾讯课堂对青岛全市体彩店进行直播培训,包含疫情防控、业务知识和心理课程等内容。

“看起来简单,其实要做好并不容易。”作为山东体彩直播最早的团队,赵文涛要求,每位讲师都需要做好PPT,并且提前试讲。看似每天只有1小时的直播内容,算上海报制作、试讲课程、沟通讲师、课后复盘等环节,1场直播大概需要花费近20个小时的时间才能完成。他的家人介绍说,那段时间赵文涛每天都跟在家里的电脑前工作,一天最多只能休息四五个小时,一干就是18天。

天道酬勤,这场长达半个多月的线上直播培训取得的成绩也是有目共睹,不仅省内的体彩同行按时观看,还吸引到不少内蒙古、河北邻省的同行来学习借鉴。后台数据显示,赵文涛和他的团队策划的直播最多一场有8000多人同时在线观看。这样的直播活动也为后来各体彩实体店业绩提升起到了关键作用,帮助大家闭店不闭业,缓解因超长休市时间带给业主们的压力。

在赵文涛的带领下,他所辖的黄岛二区从2015年起,连续4年全区销量增幅排在青岛首位,销量排名也从原来的倒数第3上升至第3的位置,各项指标都排在全市前列。

在带领大家创收的同时,赵文涛还不忘为代销者们的健康着想。2018年,他策划举办体彩从业人员“五禽戏”表演赛,邀请黄岛二区的体彩代销者积极参加,自己也带头参与。“举办这类活动主要是希望大家养成健康的生活习惯,鼓励运动,凝聚团队的向心力。”赵文涛表示。后来,“五禽戏”表演赛成为了黄岛二区的特色节目。

十年时光雕刻,当初心怀梦想的有志青年已然成为重担在肩的实干家。青春如同奔流的江河,一去不留一丝痕迹,但在赵文涛的身上依然清晰可见当初为热爱投身体彩事业的那股执著和坚韧。(原壮)

田立伟:为公益事业添一把火

近年来,中国体育彩票以骄人的成绩,构筑起中国体育事业和社会公益事业的坚实堡垒。而在这一过程中,涌现出了一批先进典型人物事迹,东营体彩的代销者田立伟就是其中之一。

为体育事业添一把火

初次见他,朴实、憨厚是我对田立伟的第一印象。他是东营体彩的一名普通代销者,从业时间也只有短短一年,但他对体育事业的热爱可不普通。

“我就是喜欢篮球、足球,如果能将爱好作为职业那是最幸福的事。”田立伟回忆说,一次偶然的机会,他在朋友那接触到了竞彩,这让他生出了浓厚的兴趣。平常就热爱体育的他,对国内外的知名球星如数家珍,谈起任何足球、篮球赛事都滔滔不绝。在交谈中,每一个表情和动作都流露出他对体育的那份热情和热爱,而与竞彩的邂逅,似乎让田立伟又燃起了斗志,开体彩店的想法在心底蠢蠢欲动。

在家人的支持下,没多久,田立伟便接手一家体彩店,本着为国家公益事业添一把炉火的心态,积极投身到体彩事业中。

将1吨消毒水送往一线

2020年的新冠肺炎疫情打破了无数人的计划,一夜之间口罩、消毒液等防疫物资竟成了“奢侈品”。而这场新冠肺炎疫情更是牵动着体彩人的心。有人选择了“逆行”,也有人选择了坚守,不同的方式却同样诠释着:战“疫”有我。田立伟牵头组织了一场爱心接力,用3天时间将1吨消毒水送往一线,他用平凡的自己演绎了不平凡的故事。

60岁的老党员冲在防疫一线,挨家挨户排查;社区安排专人24小时值守村口,过年没吃过一顿热乎饭;每天2次的全村消毒,让村民们对社区信心满满。疫情期间,田立伟将防疫一线工作者的辛苦看在眼里,“我也是党员,不能够置身事外,要帮助他们解除后顾之忧。”

在了解到东营区胜园街道南田社区消毒水后备资源不足时,2月6日,田立伟立即行

动,一边用最原始的方法,奔走于各类药店、商场之间,另一边则组织身边的亲朋好友四处打听销售渠道。功夫不负有心人,他从一位从事相关行业的朋友口中得到货物信息,便动身立即前往厂家拉货。

2月9日,田立伟与几位志同道合的朋友共同出资,向胜园街道南田社区疫情防控处捐献一吨消毒液,10箱矿泉水。在这之前,他已经以个人名义捐献了500元现金。

从突发奇想到想法落地,仅用了3天。看到一线的工作人员不用为消毒液发愁,他便心满意足了。

传承助人为乐好家风

今年37岁的田立伟是狂热的体育赛事爱好者,是热情的公益服务志愿者,同时也是两个孩子的父亲。

“身为父亲,还是要以身作则给孩子们做榜样。”田立伟说。平时他会站在学校门口为孩子们维护交通秩序,重阳节的时候会为老人送去一份温暖。在他的影响下,大女儿深受家风熏陶,并加入了志愿者的行列,经常一起参与各种公益活动,足迹踏遍东营区的街头巷尾。

在特殊的战“疫”时期,他义不容辞地贡献自己的力量。孩子们看到父亲的做法深受鼓舞,并打算捐出积攒下的压岁钱给疫情严重的地区,田立伟得知后倍感自豪,鼓励孩子们去做去干。

“伸出援手,帮助他人,快乐自己。”言传身教是最好的老师,田立伟用实际行动告诉我们,不需要惊天动地的壮举,只要真诚奉献,为社会带去一丝温暖,好家风便会如种子一般扎根孩子心中,一点一滴传承下去。(唐梦琳)



田立伟