

在调查研究中夯实福彩发展之基

福彩行业如何贯彻落实在全党大兴调查研究的工作要求?近日,记者连线多地福彩工作人员,请他们结合实际工作,谈感想、话体会。在他们看来,做福彩工作,没有调查研究就没有发言权,没有调查就没有决策权。善于在调研过程中发现问题,进而正视问题、解决问题,是推动福彩工作最有效的手段。

▶ 实地调研使该地工作理顺了思路

“购彩者对市福彩中心开展的系列活动有什么反响?站点经营有什么困难?”近日,湖南省长沙市福彩中心党支部书记、主任郭永超在浏阳市洞阳镇两个站点向销售人员了解情况。

站点销售员反映:很多购彩者希望加大营销活动力度,开展吸引力、适用性更强的实物营销促销。作为销售人员,希望改进销售设备,加强新媒体营销能力。

郭永超把这些详细记录下来,对一些具体问题现场给出了回应:针对改进销售设备相关问题,将与上级相关部门联系提升设备性能,改进营销方式;针对加强新媒体营销能力问题,将重点安排开展更广泛、更深入的培训。

“这些年,通过走访调研,我们摸清情况、找准问题、提实对策,探索出现代福彩、浪漫福彩、快乐福彩、随手公益等营销新理念,已推动福彩融入年轻群体生活。”在日常工作中,郭永超一直把调查研究作为推动工作的重要抓手,他深知,工作的难题在基层、破解之策在基层,方式在于扑下身子去基层。

根据《湖南现代福彩示范创建工作方案》等文件要求,长沙市正在开展现代福彩先行示范区创建工作。整体工作进展,特别是“新渠道、新队伍、新营销、新技术”等方面的进展情况,一直挂在郭永超的心上。为此,郭永超带着市中心工作人员到长沙城区以及长沙县、宁乡市、浏阳市等区县站点走访调研,把脉问诊、寻找良策。

“在销售中,咱们可以自己多摸索营销新模式、打造个人IP,成为新营销的培训基地,起到示范引领作用。”“可以利用刮刮乐销售优势,打造刮刮乐主题福潮店,吸引新购彩群体参与体验。”……郭永超也把信心和方法传递给一线站点。

这次调研下来,郭永超了解了情况、看到了问题、打开了思路、坚定了信心。他表示:“下一步,长沙福彩将集中资源优势,强化品牌运营,纵深推进标准化建设,通过人才计划、‘彩票+’新渠道建设、数字新营销、公益新生态等,推动新时代福彩事业高质量发展。”

▶ 实地调研让他摆脱不合时宜的条条框框

“想干实事,必须从实地调研开始。”河北省沧州市福利彩票发行中心工作人员肖立国感触颇深。他说:“没有调查研究就没有发言权。调研是发现问题和解决问题最有效的途径。”

据肖立国回忆,多年前,他和同事下乡走访“福彩助学”的受助学生,村干部反映某村民的女儿考上了外省一所一本院校,但因家庭经济主要成员身患重症,无力承担学费。当年“福彩助学”的资助政策是以低保家庭、农村建档立卡贫困户考生为主要资助对象。该村民的女儿不符合“福彩助学”的资助条件。

还有一次,肖立国在走访困难学子过程中,遇到一个名叫张策的小伙子到村委会咨询救助政策。张策的父亲不久前因肺癌去世,母亲身体不好,家庭经济困难,眼看离开学的日子越来越近,学费还没有着落。但他也不在助学范围内。

在肖立国看来,随着经济社会的发展,固有的条条框框,让那些本该接受帮助的优秀

学子难以得到“福彩助学”项目的资助。“福彩助学”政策和条件应当逐步放宽。

于是,他对调研中了解到的问题进行了认真梳理、总结与归纳,然后再根据实际工作提出建议,最终形成了一篇题为“当前福彩助学工作的调查与思考”的调研报告,引起单位领导的重视,并采纳了一些建议。翌年,修订了《福彩助学工作方案》,及时拓宽了资助范围和条件。

“参与福彩助学工作13年来,我始终坚守让福彩助学政策惠及更多困难家庭优秀学子的初心。通过调查研究去发现问题,正是推动工作、守住初心的最有效手段。”肖立国说。

▶ 实地调研让她的工作顺利破局

习近平总书记强调,调查研究是获得真知灼见的源头活水,是做好工作的基本功。对此,广西福彩中心桂海管理处北海管理所

的黄馨深有感触。

今年初,黄馨进入广西福彩中心工作。作为福彩系统的一名新人,在简单熟悉中心管理制度、了解福彩行业知识后,便被外派到北海管理所担任市场管理员。

“管理所面向市场,要给销售站点确定销量目标和考核标准。可我却对站点的销售情况一无所知。当时能够打开工作局面的唯一办法就是调查研究。”黄馨说。

于是,销售站点业主、销售员、购彩者,都成了黄馨交流的对象。留电话、加微信、加群成了她最常规的操作。慢慢地,她发现,一些销量较好的站点,除了营造良好氛围、积极引导购彩外,还会借助自媒体为自己引流——凡是经常在客户群、朋友圈或者抖音发送中奖喜报或是分享日常生活,营造积极活跃可信赖的形象的,往往都是人气和销量双旺的站点。

除此之外,黄馨还通过参与集市、夜市刮

刮乐摊位的陈列销售,体验彩票一线销售员的工作。她观察到,在夜市嘈杂的环境下,购彩者的耐心十分有限,销售员能不能一两句话讲清楚游戏规则玩法十分重要。黄馨由此认识到,推广彩票游戏的玩法或是开展派奖活动,都应尽量遵循简单易懂好操作的原则,只有管理员、维护员、销售站点都能快速准确地掌握游戏的重点,才能获得更多购彩者的青睐。

“每次外出调研,我都认真做笔记,有了这些调研经历,我对福彩行业的理解越来越深入,开展工作也更加得心应手了。”依靠调研,黄馨的工作有了进步,她很欣喜。

(摘自 中国社会报)



这家福彩站:是销售冠军,更是服务冠军



福彩11116008销售站位于怀柔区青春路的南小街,由于紧邻怀柔区最繁华的商业街,往来人群在休闲购物之余,都愿意来店里休息一下顺便买几注彩票。在竞争日趋激烈的彩票市场,这家销售站多次取得怀柔区福彩销售冠军的不俗成绩,如此优异的成绩下究竟有着怎样的销售诀窍呢?

10点刚过,杨全强的彩票店里就挤满了购彩者,他一边让同事为大家打票,一边麻利地收拾着购彩者丢弃的废票,“从早上到现在,已经打扫五回了。”店面虽然不大,但杨全强总是收拾得干干净净,用他的话说,彩票店是供大家娱乐休闲的地方,只有干净整洁,心情才会好。顾客觉得凳子硬,他就换成海绵靠背的旋转椅,顾客想要喝热水,他就专门购置暖水瓶,保证热水的供应。杨全强正是以这样细心周到的服务,践行着对购彩者的承诺。

20年前,杨全强经营着一家手机店,随着电商的逐渐普及,门店的经营受到了很大的冲击。面对人生岔路口的抉择,年过40

的杨全强,是继续坚守现有的事业,还是寻找新的创业项目,他并没有拿定主意。一次偶然的机会,杨全强从朋友那里得知北京福彩准备拓展销售站点,本着试试看的想法报了名。经过严格的培训和学习,杨全强对福彩行业有了更深入的了解,他坚定地认为,这将是他的为之奋斗一生的事业,于是他果断转换了经营方向,成为了一名真正的福彩销售员。

在经营福彩销售站之初,他接触的第一个福彩游戏,就是“双色球”。“当时,双色球还是一款新游戏,我们必须先弄明白玩法和规则,这样才能及时解答购彩者的疑问。”也正是杨全强及时专业的服务,更多的购彩者开始了解并喜爱“双色球”,并将这份热爱延续至今。

说起销售站多次获得区域销售冠军的秘诀,杨全强微笑着表示也没有什么特别的,主要归功于店里主力游戏销售不错,特别是“双色球”和刮刮乐游戏有着不俗的销售成绩,也中出了不少大奖。在杨全强的店

里,墙上挂满了中奖的刮刮乐彩票,他还精心地手写了很多趣味性的提示标语,比如“恭喜中1万元”“为何再中1万元”“怎么又中5千元”,凡是来店里的购彩者都会被吸引,忍不住多看几眼。“他们家刮刮乐总是出大奖,我们周围邻居没事就来这刮几张。”无疑,刮刮乐也是销售站的明星产品。

二十年弹指一挥间,如今已经六十多岁的杨全强依然坚守在福彩销售的第一线,在干净整洁的福彩销售站里,陪伴了一批又一批的购彩者。“比起拿销售冠军,我更看重购彩者心中的服务冠军,只要我的销售站还在,无论什么时候,都会为大家提供最好的服务。”杨全强一边说着一边又拿起扫帚,开始新一轮的卫生清扫。

(摘自 中国福彩网)



中国福利彩票 扶老 助残 救孤 济困

WWW.QHFCW.COM

扫描二维码 下载福彩APP