

聚是一团火，散是满天星

——走访辽宁省福利彩票优秀销售网点

福彩销售网点作为福利彩票的销售终端，是为广大购彩者提供服务的平台，也是向社会传递福彩宗旨和公益理念的窗口，是福彩销售工作得以正常运转的基石。

在辽宁，全省城乡遍布着大大小小7000多个福彩销售网点，约有两万名从业者活跃在一线。他们诚实守信、用心经营，做积极向上正能量的传播者；他们待人真诚、热情服务，打造了一个个福彩金字招牌；他们勤于学习、勇于创新，以奋斗书写公益初心……聚是一团火，散是满天星。他们是服务者，更是传播者，宛如一条连接福彩与购彩者之间的纽带，凝结着真诚的善意和温暖的爱心。

热情服务 他是购彩者眼中的知心人

初夏的清晨，温暖而静谧。在锦州市第21070093号福彩销售网点内，裴大炜和爱人林红早早地把店铺打扫干净、收拾整齐，开门迎客。从早晨7点多到晚上10点多，一天忙碌近15个小时，几乎是夫妻二人15年来的常态。

今年51岁的裴大炜，曾是锦州纺织厂的一名工人。2008年下岗后，他便和爱人经营起了这家福彩销售网点。起初，二人对福彩业务不太熟悉，加之新网点没有固定的购彩者群体，网点一度销量平平。但二人并没有气馁，一边认真研究福彩游戏的各种玩法，一边热情服务每一位购彩者。慢慢地，网点的人气越来越旺，平均每年销售福利彩票达到了500余万元，一跃成为锦州市的销量冠军。

裴大炜的福彩销售网点面积约70平方米，窗明几净、布置温馨，屋内最打眼的就是四周摆放的各式桌椅。“一晃这么多年了，这小小的网点已经成为了购彩者生活的一部分。对大家来说，它更像是一个‘驿站’，随时都能进来坐一坐、喝喝茶，聊聊福彩，也聊聊生活。”裴大炜高兴地说，有的购彩者每天来好几次，无论年轻的还是年老的，大家都因共同的兴趣爱好而成了朋友和知己；有的购彩者外出办事时，直接把“彩票点”定为了碰头地点……对于大家的信任和喜爱，裴大炜倍感骄傲。

在购彩者眼中，裴大炜夫妻二人不仅是福彩的代销者，更像是自己的朋友、亲人。前不久，购彩者耿大爷有急事去了上海，通过远程视频发现90岁高龄的母亲在锦州家中摔倒后，第一时间给裴大炜打电话求助。得知这一情况，裴大炜一边安抚着耿大爷焦急的情绪，一边一路小跑来到老人家中，及时将老人送到了医院。就医过程中，裴大炜随时在微信上跟耿大爷讲述老人的病情和治疗进度，跑前跑后、忙里忙外。耿大爷返回锦州后，眼含热泪地来到网点，紧紧握住了裴大炜的双手。回想起当时的一幕，裴大炜也感动万分：“购彩者的信任是对我们工作的最大肯定，这也更坚定了我们继续做好福彩事业的决心。”

作为一名优秀的代销者，裴大炜曾参加过辽宁省福利彩票中心组织的“走进双色球”活动。在开奖大厅，他亲眼见证了双色球的开奖全过程。“以前都是通过网络看直播，那一次在现场看得特别真切。没想到有这么多人工作严谨认真地对接每一个环节，开奖过程也全程透明、公平公正。”裴大炜说，“怀揣着对福彩的热爱和信心，我们夫妻俩会继续在福彩这条路上走下去，为购彩者提供更多、更优质的服务。”

关于2023年中国福利彩票快乐8游戏派奖活动“特定玩法奖上奖”派送结束的公告

根据2023年中国福利彩票快乐8游戏派奖活动规则，“特定玩法奖上奖”派送活动至第2023167期(6月26日晚开奖)结束，共派送资金3.17亿元。差额部分由快乐8游戏“选九中九”特别奖派奖资金剩余部分和快乐8游戏调节基金补足。

感谢广大购彩者对中国福利彩票的支持。
特此公告。

中国福利彩票发行管理中心
2023年6月27日

编报室主办

责编 / 伟明 版面 / 文灿 校对 / 潇潇

新闻热线

广告热线

8244111 8230542

西宁晚报

勇于创新

福彩销售一线的新生力量

“社区周边有好几家彩票销售网点，但我们都喜欢来小胖这儿打彩票。这里不仅宽敞明亮，还经常举办有意思的活动。小胖的服务也特别到位，啥时候看到他，都是笑眯眯的。”家住兴城市温泉街道万象社区的购彩者黄大爷一边夸赞一边伸出了大拇指。

黄大爷口中的“小胖”，叫李子明，是葫芦岛市第21140136号福彩销售网点的代销者。说话时轻声细语、做事时慢条斯理，年仅29岁的他，在葫芦岛众多福彩代销者中已是响当当的人物。最近几年，受新冠疫情影响，很多网点的销量受到冲击。面对这样的形势，这位90后小伙子逆袭突围。他勤于学习、敢于创新，兢兢业业坚守在福彩销售第一线，仅2022年就取得了销售福彩近1000万元的亮眼业绩。

李子明与福利彩票的缘分可追溯至2015年。那一年，刚刚从大连海事大学毕业的他，在逛商场时花16元购买了

人生中的第一张福利彩票。没想到，小小的彩票竟让他意外收获了930元奖金，这让他惊喜万分，并从此与福彩结下了不解之缘。

2016年，李子明正式成为福彩销售网点的代销者。这个位于菜市场门口的小店，虽只有不到20平方米，却承载着带有青春气息的福彩梦想。别看年纪轻、社会资历浅，但李子明身上有股不服输的韧劲和拼劲。他夜以继日地学习福彩业务知识、研究福彩玩法技巧，积极参加省、市福彩中心举办的各类讲座培训，还经常向老购彩者讨教经验。没过多久，他就从“福彩小白”迅速成长为行家里手。

随着销量越来越高、购彩者越来越多，李子明于2018年决定继续扩大经营，把网点“搬”到了居民区内，面积也扩大到了近50平方米。装修新店铺时，李子明把每一个细节、每一个角落都考虑进去了。购买了空气净化器、家具电器、LED显示屏、模拟选号道具……还

梦想传承

两代人20年的福彩情怀

在沈阳市的1400多家福彩销售网点中，第21012420号网点可称得上是颇为特殊、备受关注的一个。自2011年起，该网点已经连续中出5次双色球一等奖和10余次双色球二等奖，且大部分投注方式都是机选。因此，这里也被购彩者亲切地称为“机选宝地”。

在浑南区五三街道彩霞社区融城时代小区南门附近，远远就能看到第21012420号销售网点的门面：LED显示屏上滚动显示着购彩者中奖的信息，外墙上张贴着国风特色的福彩宣传海报，门楣上“机选宝地”四个大字格外显眼。

经营这家网点的是孔苑竹和陈广楠夫妻俩，其实他们已是这里的“第二代”主人。2003年，孔苑竹的父亲决定开办一个福彩专营网点，孔苑竹一有时间就去帮忙。碰巧的是，2011年第一次中出597万元大奖的那张彩票，正是由

她打出来的。前三次中大奖的欢庆场面，她也都在现场感受到了。“2016年，我们正式接手运营销售网点，也算是‘女承父业’了。此后，网点内又两次中出双色球一等奖，如此高的中奖率让我打心底里觉得自豪、高兴。”孔苑竹说。

接连中奖、人气爆棚，很多购彩者慕名而来。由于多年的耳濡目染，孔苑竹夫妻俩继承了老一辈热情周到的服务理念。面对每一位购彩者，他们都面带微笑、耐心服务，在细致地给大家讲解玩法攻略和派奖规则的同时，也把积极乐观的生活态度传递出去。

销售网点间的竞争与日俱增，拼环境、拼形象、拼人气，更拼服务。为了不断扩大网点的“朋友圈”，夫妻俩商量着进一步丰富宣传方式、创新营销手段。在店外，他们结合当下流行的元素自主设计了创意海报、宣传展板，想方设法“引人”。在店内，他们重新规划了空间

诚信经营

用专业与敬业实现福彩梦

寒冷时，给椅子上铺上棉垫；炎热时，为椅子换上凉席……从这个微小的细节中，可以看出福彩代销者王信芳对购彩者的真诚和细心。

今年70岁的王信芳，是辽宁省福彩代销者中较为年长的一位。2006年加入福彩大家庭后，他把全部的心血和热情都倾注在了位于沈阳市铁西区虹桥路的第21010422号福彩销售网点内。在市场竞争日趋激烈的形势下，王信芳凭借自己不懈的努力赢得了购彩者的信赖和市场的认可，连续多年荣获全市百强销售网点称号。

作为一线服务窗口，福彩销售员的一言一行都代表着福彩的形象。在日常工作中，王信芳始终把“真诚热情、服务周到”作为待人处事的基本要求，以真心、诚心和守信的态度为大家服务。每天早上6点多就开始营业，满足了早起上班人群打票、兑奖的需求；不论买多还是买少、不论新友还是老友，对每

一位顾客都以礼相待、一视同仁。一些购彩者来也匆匆、去也匆匆，经常把钱物遗忘在网点。王信芳帮他们妥善保管，大到箱包、小到钥匙都及时物归原主。有一次，一位购彩者把刚买的豆腐落在了网点，天气热、易腐烂，王信芳就把豆腐暂时放在了自家冰箱里。第二天，这位购彩者来打票时，王信芳从冰箱里取出完好无损的豆腐递给了他。因为这块小小的豆腐，这位购彩者从此便成了该网点的铁杆“粉丝”，还经常介绍亲友来买彩票。

从专业角度讲，卖彩票的一定要懂彩票，这样才能吸引更多购彩者。为此，王信芳每天坚持自己分析号码走势，查阅有关资料，研究出了好几套实用的选号方法，网点销量节节攀高。

2016年夏天，几位60多岁的老年购彩者顶着炙热的太阳，坐了好几站公交车来买彩票。通过与他们攀谈，王信芳了解到他们是想来学习选号方法。看

在店铺内单独规划了休息区，为购彩者提供家庭式的服务。

连续几年，李子明网点的福彩销量都在葫芦岛市名列前茅，但他仍然没有停止学习、探索、创新脚步。为了掌握更多的营销方法，他自己购买了线上福彩培训课程，学习与福彩相关的营销知识、网点建设布局等内容。他还自费前往湖北、河南、山东、湖南等地，向当地的福彩代销者学习先进经验。如今，网点内的营销活动越来越多，春节送玩偶、中秋节送月饼、端午节送豆油，购彩者得奖时有气泡酒庆祝，逢年过节大家还能聚在一起烤全羊，时不时开展抽奖活动，连售彩的收款语音都定制成了“恭喜中奖”……新颖有趣的营销方式，让购彩者时刻保持着一丝新鲜感。

世界上没有不劳而获的成功，它需要不断的付出和磨炼。李子明用7年的时间印证了这句话，也书写了关于他自己的成功故事。“未来的路还很长，我会一步一个脚印地继续向前冲！”李子明说。

布局，营造温馨和谐的购彩环境，桌椅、笔纸、茶水、食品、纸杯、花镜等一应俱全，号码分布图等清晰醒目，激发购彩者的购彩热情，千方百计“留人”。

夫妻俩还专门设计了一面荣誉墙，上面挂满了中奖购彩者的彩票照片和牌匾，以及父亲参加各项福彩活动的影像留念……一张张带有岁月痕迹的老照片，一个个金光灿灿的中奖匾额，倾注着两代人对福彩事业的梦想和情怀。

这两年，这个被大家誉为“机选宝地”的网点先后获得了沈阳市百强销售网点、五星级销售网点、最受欢迎销售网点等荣誉。前不久，陈广楠将网点在不同时期的照片发给了父亲。从照片中可以看到，最初的中奖喜报是用毛笔在红纸上书写的，现在的中奖喜报则已设计成了牌匾、海报，店铺外部和内部的形象也有了肉眼可见的变化……一点点改变，一点点变好。两代人，20年！他们见证着福彩事业的发展 and 进步，也感受着福彩带来的温暖和幸福。

到几位购彩者这么辛苦，王信芳当即决定坐车跟他们去居住地附近的网点。得知当地的代销者刚接手销售网点不久，对号码研究不深。王信芳对那几位购彩者说：“以后不要大老远去我那里打票了，我把选号方法教给你们，你们就在家附近打票吧。”

赠人玫瑰，手留余香，在帮助别人的同时也充实了自己。“以前，我总认为做好自己网点的经营就够了，但现在我明白了，每个人身上都有一份责任。只有福彩事业越做越大，我们的前景才会越来越好。”王信芳说，“作为一名福彩人，我不仅把彩票当成了谋生的职业，更把它当成了自己喜欢的事业。我坚信，辛勤的汗水加上用心的经营，必将带来好的成绩。”

(摘自《中国社会报》)

经营有道

中国福利彩票

WWW.QHFCW.COM

扶老 助残 救孤 济困



扫描二维码

下载福彩APP