

心怀热忱 乐于奉献

自中国福利彩票诞生以来,广大福彩人长年在基层一线,为筹集福彩公益金促进社会公益事业发展奋勇拼搏,砥砺前行。围绕基层福彩人爱岗敬业、创新开拓、诚实守信、热心公益的优秀品质和积极向上的精神风貌,中国福利彩票发行管理中心日前从全国福彩系统中遴选了一批典型。即日起,将陆续刊发“我是福彩人”系列报道,以期展示福彩人积极投身福彩事业高质量发展的火热实践,激发他们进一步干事创业热情,为推进中国式现代化贡献福彩力量。

为福彩高质量发展搭好台



▲黑龙江省大庆市福彩中心主任 宋晓峰

游戏结构深度调整,就职不久赶上疫情,从社区工作跨入福彩领域,黑龙江省大庆市福彩中心主任宋晓峰感到压力山大。

“不能绕着问题走,要迎着问题上。”宋晓峰深入一线福彩销售站点,边走边听边思索,一个“中心搭台、站点唱戏”的思路在他的心中逐渐清晰。那就是市福彩中心把管理重心和服务重心下移,为销售站点配置更丰富的资源、提供更便捷的服务。

大庆,被称为百湖之城。各个湖岸广场是市民休闲娱乐的好去处。2020年,瞄准湖岸流量,并借势全省扶持“地摊经济”发展的政策举措,宋晓峰带领同事组织开展以“流动的福彩即开 永恒的公益爱心”为主题的湖岸广场营销活动。这一活动延续至今,成为具有大庆特色的福彩营销活动。

“规范有序是特色的前提。”宋晓峰告诉记者,他抽出时间,走遍全市湖岸广场,寻求相关部门支持,制定了定摊、定人、定点、定时和统一着装、统一场景、统一调度、统一监管的“四定四统一”标准化运营管理模式。他还带着同事到各个摊位,对营销话术、游戏规则等予以指导,提振各摊业主的信心。

近年来,“增进民生福祉 建设幸福龙江”福利彩票义卖、“好运在龙江·福彩公益行”走进大庆啤酒节、福彩义卖等活动陆续走进湖岸广场,激发了站点业主户外销售的热情。

从最初的不好意思参加、没有必要参加到后来的踊跃报名,积极到农贸集市、夜市等场所销售福利彩票……在“流动的福彩即开 永恒的公益爱心”主题营销活动带动下,23069635号福彩销售站业主于爽主动营销意识越来越强,还获得了实实在在的收益。

23069616号福彩销售站业主黄庆红也取得了很好的收益。这得益于“大庆福彩学院”的赋能。

认识到一线销售人员需要长期、系统的赋能,宋晓峰带着同事整合政府有关部门、高校、企业以及全市福彩行业销售精英等资源,成立了“大庆福彩学院”,通过线上与线下相结合的方式,为全市福彩销售人员送去法规、营销等知识和经验。就在这个平台上,黄庆红结识了销售精英,23069144号福彩销售站业主相永昌,并结成了帮扶对子。在相永昌的倾囊相授下,黄庆红站点的销量大幅提升,黄庆红自己也成长为一名讲师,到多地授课,分享经验。

福彩销售工作是一个不断学习和实践的过程。2020年,宋晓峰提出承办省福彩中心“福彩大家乐之彩落谁家”系列即开票直播营销活动的建议。

在只有一周时间准备的条件下,宋晓峰带着同事制出“活动指挥部一分块工作组一分片统筹区——一线投注点”四级联动机制。活动开始,全市21家福彩销售站联动,近3000名热心购彩者齐聚现场刮奖,广大购彩者通过直播的形式见证“好运来”刮刮乐奖组20万元大奖的诞生。

“这次营销活动,让大庆福彩看到了一条

客群、产品、渠道、营销宣传相互支撑配合、协调发展的新路径。”宋晓峰告诉记者,市福彩中心借助此次营销活动余热,先后策划开展了“好运在龙江 福彩公益行”暨“‘星座’全民体验 圆梦助学”专场活动、“团队‘芯’动力 协作展风采——大庆市福彩中心即开票区块销售擂台赛”等主题联销活动,提升福彩即开票市场热度,为站点提升销量拓展渠道。

截至今年8月末,全市福彩电脑票销量同比增长11.4%,即开票销量同比增长59.44%。面对取得的成绩,宋晓峰表示,要以“功成不必在我,功成必定有我”的担当,推进大庆福彩更好更快发展。

一次选择改变了他的一生



▲天津市滨海新区福彩销售站业主 曹仁杰

福利彩票“助力共同富裕·共创美好生活”公益征文活动评选结果近日揭晓,天津市滨海新区12117008号福彩销售站业主曹仁杰撰写的《福彩让我端上了共同富裕的“金饭碗”》获得三等奖。收到获奖通知的他,欣喜地向记者讲述了与福利彩票相伴相随37年的历程。

曹仁杰幼时患上小儿麻痹症,长期治疗不愈,留下了终身残疾。1980年,完成高中学业的他,因身体原因止步求学路,转而多方寻找工作。直到1984年,曹仁杰才在当时塘沽区民政局所属的福利企业找到一份工作,有了谋生的平台。可是好景不长,曹仁杰因所在企业厂区拆迁而下岗。“从失学到失业,二次磨难对我的打击之深是难以言喻的。”曹仁杰对记者说。

就在曹仁杰人生至暗时刻,中国福利彩票诞生,时称中国社会有奖募捐券。曹仁杰开始了解这个新生事物,并被招募参与大奖组销售。随着接触时间越来越长,曹仁杰对福利彩票的发行宗旨和公益属性有了深入了解,对其发展前景也非常看好。2000年,曹仁杰申请到代销资格,在塘沽老弯道附近开了一家福彩销售站,成为天津市第一批电脑福利彩票销售员。

“做福利彩票销售需要从早到晚扑在店里,重复打票、解答来往顾客的疑问,顾不上家里的老人、孩子,也没空参加朋友的聚会。”曹仁杰说,在别人看来很枯燥的事,自己却觉得很有意思、做得很起劲。“因为每天的开奖号码都在变化,每天都有幸运儿产生,也都有人因福彩关爱而改变境遇。”

曹仁杰介绍,2007年开始经营12117008号福彩销售站,率先做起了专营店,室内以开奖号码分布图、游戏玩法介绍、公益海报等作背景墙,醒目易懂;室外设计牌匾、灯箱,让人远远就能看到。同时,他承诺,自己的站点小额奖金兑兑,大额奖金免费出车陪着去发行机构兑,他的手机24小时不关机,随时接受咨询。对于站点周边的打工人员,他和爱人极尽关照,把需要歇脚的请进店,为渴了的人端上热水,衣服开裂裂口的帮忙缝补……渐渐地,他的站点在当地作出了名声,许多购彩者都奔着他而来。

曹仁杰表示,经营福彩销售站点的这些年,自己把购彩者当知己、当朋友,与他们一起享受购彩的快乐,一起感受福彩的责任担当和公益大爱。站点从来没有因为自家的事关门歇业,甚至孩子结婚也是找朋友帮忙看了一天店。他觉得,购彩者大老远奔着自己的站点来了,不能让他们失落而回。

37年间,曹仁杰像一头老黄牛,在福彩销售领域兢兢业业开拓着,他的站点连续多年获得天津福彩“销售进步奖”“销售明星奖”“十佳优秀站点”等荣誉,他本人也荣获“业务技能大比武优秀奖”等多次表彰。

销售福彩之余,曹仁杰还身体力行地践行公益,做起志愿服务工作,被评为“天津市优秀志愿者”。

“是福利彩票给了我和健全人站在同一起跑线上的机会,是福利彩票让我住上新房、开上车,过上了好日子,只要有精力,我就会一直做下去。”如今,61岁的曹仁杰对福彩的热爱始终如一,他说:“我还可以在福彩销售领域再奋斗5年、10年,甚至更久。”

共同成长 相互成就



▲湖北福彩随州管理站市场管理员 彭四明

对于彭四明来说,与福彩携手走过的20多年,是共同成长的美好时光,更是相互成就的难忘岁月。

2000年,30岁的彭四明从金融转行福彩,任湖北福彩随州管理站市场管理员。为胜任这个新角色,他不断提升自身专业素养,以服务好站点和购彩者。

2000年是电脑型福利彩票在湖北省上市的第一年。“社会认知度低、销售员不熟悉玩法、销量上不去。”彭四明苦笑着对记者说,市场初创阶段的种种困难他都赶上了。

销量从哪里来?彭四明深知,站点是关键。指导销售员终端机操作方法和游戏玩法,为站点张贴宣传海报,那些日子里,他嘴不停、手不停、脚不停,一家家站点跑,一遍遍耐心地教。

看似微不足道的小事,促成了当地福彩工作的发展——在彭四明和同事们的共同努力下,电脑票上市的第8个年头,随州市电脑票终端机从几台增至几十台,年销量从不足10万元攀升至1700多万元。

信心有了,干劲儿也有了。在彭四明的带动下,站点的凝聚力更强了。“与业主、销售员长时间的相处,让我们不仅是工作关系,更像是一家人。”彭四明将站点的大事小情,无论是销售数据还是顾客反馈,都时刻记挂在心上。他总是帮助站点出谋划策,提升销量和服务水平,还时常与业主、销售员一起探讨销售技巧和营销方法,吸引更多人关注福彩。

站点遇到困难时,彭四明也总是第一个站出来。

2018年10月的一天,彭四明接到广水市42280116号站点业主打来的一通电话。“业主哭着对我说,她不小心撕毁了一张2万元的中奖彩票。”情况紧急,彭四明放下手中的工作,急忙赶往事发站点。

到达站点后,彭四明得知,当天一早,业主匡女士像往常一样,根据前一晚的电脑票开奖结果,为购彩者核对彩票。在匡女士将一张彩票插入机器进行核实时,由于未发现两张彩票粘在一起,导致错过核验其中一张价值2万元的中奖彩票。核验完毕后,她顺手将没有中奖的彩票撕掉,扔进了垃圾桶。没多久,一位购彩者来到站点,称在此购买的双色球彩票中了2万元。匡女士瞬间惊出一身冷汗。她一遍遍翻找存放彩票的抽屉,可就是找不到那张中奖票。

“我先是安抚了中奖者的情绪,并向他承诺尽全力解决问题。”为了证明这张中奖票确实是在匡女士的站点售出且因疏忽导致意外被撕毁,彭四明抓紧时间收集证据,包括监控录像、销售记录和购彩者的购买凭证等。最终,彭四明在垃圾桶中找到了那张被撕成多片的中奖票。

“你不要担心,我这就跟福彩中心沟通解决。”安抚好匡女士,彭四明马不停蹄地拨通了湖北省福彩中心兑奖部门电话。经过协商,省福彩中心认可了那张中奖票的有效性,通过系统后台数据比对、彩票序列号验证等方式,确认了中奖号码和奖金金额。

“太好了!”彭四明和匡女士如释重负、相视而笑,中奖者也顺利兑取了奖金。

“这家站点情况比较特殊。”彭四明告诉记者,站点原先由匡女士和丈夫共同经营。前些年,匡女士的丈夫突发心梗去世,匡女士便独

自承担起生活的重担和照顾女儿的责任。“母女俩相依为命,生活挺不易的。”

从维修投注机到配送宣传物料,从解决技术问题到化解家庭矛盾,在彭四明看来,站点的事就是他的事,“是本职工作,也是身为市场管理员的责任担当。”

热爱可抵岁月漫长



▲黑龙江省鸡西市福彩销售站业主 潘雪涛

潘雪涛曾是黑龙江省鸡西市一家小饭馆的老板,空闲时常去饭馆旁边的福彩站点,一来二去就喜欢上了福彩,并动了自己经营福彩站的心思。

后来,在鸡西市征召福彩站点建设和经营者时,已经对福彩相当了解的潘雪涛,一头扎进了这个当时人们还知之甚少的新兴行业,开了一家福彩销售站,由此开启了自己的福彩之路。今年已是他从事福彩销售的第22个年头。

“起初站点经营得不是很好,了解的人实在太少了,我就努力做宣传。”潘雪涛表示,站点起步的路走得颇为艰难。

为了宣传和普及福彩知识,让更多人参与到这项事业中来,潘雪涛查阅资料、参加培训,为站点设计牌匾、制作灯箱、装修店面,将站点打造成自己理想中的模样。

潘雪涛认为,经营一家站点,不仅仅是卖彩票这么简单。从20多年前上市的双色球到前些年上市的快乐8,每出现一种新玩法,他都会第一时间向购彩者热情推介。

服务好购彩者,是潘雪涛一直在做的事。从早上8点开门迎客,到晚上9点结束营业,20多年来,潘雪涛风雨无阻、天天如此。“我喜欢和购彩者沟通交流,经常一天下来嗓子都说哑了。”他说,有部分顾客对福彩不够了解,不中奖就会产生负面情绪,“遇到这样的购彩者,我会向他们耐心讲解福彩游戏的中奖概率和发行宗旨,告诉他们买彩票也是做公益。”

2006年,潘雪涛被鸡西市福彩中心推选为福彩销售站业主代表,到北京参加“走近双色球”活动。那是他第一次看到如此宏大的开奖现场,也让他真切感受到福利彩票的公平、公正、公开。“我当时拍了许多照片,回来后打印出来贴在站点墙上,让购彩者信服。”

发展新顾客,稳定老顾客,是潘雪涛一直以来努力的方向。他致力于让更多人了解福彩各种游戏的玩法和特点,努力与购彩者建立信任。

为更好地普及福彩相关知识,潘雪涛主动加入龙江福彩志愿服务团队,深入社区,为居民讲解福利彩票的公益贡献。

随着福彩事业的不断发展和市场形势的变化,潘雪涛也在不断充实和提升自我。凭着站点销量多次取得鸡西市名列前茅的好成绩,潘雪涛个人获得了“福彩工作先进个人”“最美福彩站主”等荣誉。他还多次参加福彩知识竞赛,取得了不错的成绩,曾荣获2022年度福彩达人秀“刮刮乐翻天福彩达人”称号。“关于操作方面的知识,比如彩票每个游戏的奖级、中奖方式等,我都特别熟悉,这其实是在常年工作中积累下来的,因此参赛的时候可以做到游刃有余。”潘雪涛说。

干一行爱一行。潘雪涛认为,不管做什么事,只有发自内心的热爱,才能把事情做好。“福利彩票的发行宗旨是‘扶老、助残、救孤、济困’,肩负着筹集公益金以推动社会公益事业发展的重要使命,这让我觉得自己的工作很有价值。”潘雪涛这样说。(摘自《中国社会报》)

