

公益精神的历练与升华

体彩人 一家人

丰佳佳

“团结”一词几乎是每一家企业每一个家庭和谐兴旺必备的信条。在体彩发展20多年的时间里，我们也深深感受到题材人凝心聚力，携手向前的强大力量。平常的日子里，分落在全国各地的近15万个体彩站点互不干扰，有的可能还互有竞争意识，但一旦遇到困难，业主们或是直接参与或是间接辅助，他们立即成为体彩公益的参与者、执行者。经历一次大大小小的困难，体彩行业的从业者越来越明晰“家”的概念。

最初，体彩人对家的概念可能是一间为了养家糊口的门店，老婆孩子热炕头也是幸福，面对突袭的洪水，也为了保住这个家，有的业主把体彩销售机器扛在肩上躲避风险。这时候，他对体彩是有爱的，这个爱围绕在他自身。

后来，体彩人对体彩的爱有了另一种理解。在店里宣传体彩公益，也把公益行动扎根站点。他们为环卫工人敞开了大门，备好了座椅和茶水，他们为滞销的农产品腾出空位，让辛苦一年的老乡有了盼望。在地震突袭，他们拿出自己的积蓄建设临时避难所，给老乡提供充电宝……在彼时，乡亲也是家人。

当看到体彩公益活动在全国各地花开有声，不断传递正能量时，这些可爱的体彩业主在卖彩票的时候也底气十足，看到贫困学子收到体彩助学金，他们也自发组织起一个个助学小组，为贫困地区、贫困家庭的学生解决经济困难，帮助其完成学业……

再后来，在体彩管理机构的号召下，在地区体彩业主领头人的呼吁下，体彩业主们开始有了一个联盟，有的为了业务探讨，有的为了生活互帮互助。哪个业主遇到困难，他的同行迅速转身成为兄弟姐妹，共同渡难关，此时，体彩人都是家人。

15万个站点，超过50多万名从业人员，这个大家庭的每一个成员都是体彩事业发展的见证者，更是体彩公益的执行者，共同守望自己的幸福，也为他人的幸福不吝举手之劳。

体育彩票销售站点和其他的零售商户最大的区别不是门面装修，也不是产品，而是在其独特的公益属性带动下，从业者之间结下紧密的“家人”关系。

本报记者 杨天婴

前几天和朋友聊到最早的彩票，大家都依稀记得当年在前门有一个移动舞台，大板上堆着自行车和洗衣机之类的东西，然后毛巾肥皂塑料杯就堆成了大山，一个拿着大喇叭的人吼叫着让人们去刮那些印着孙悟空和猪八戒图案的彩票。

那时候，谁也不知道什么是真正的彩票，谁也不知道什么是真的彩票公益。后来有一次和颜强老师录节目，在英国多年的颜老师提到，尽管英国很多合法注册的博彩公司没有公益金，但是依然要通过交税等形式完成给国家和社会回报，这些钱会用在很多文化和扶贫项目上，本质上也是一种公益金的形式。

后来2008年的汶川大地震之前，记者正好和体彩工作人员一起前往四川采访新版即开票上线工作，当时新版即开票火爆全国，几乎每个省都卖断货，而新票一到市场上，就立刻被彩民抢购一空，当时四川彩民正好刚刚命中大奖。采访结束回家之后没几天，汶川就发生了地震。当时我们在《中国体育报》的体彩版上，看到全国各省体彩工作者都在捐款抗灾，甚至有彩民业主群体自发组织前往灾区运送物资，参与救灾工作，随后在内蒙古和河南的采访中，当地的业主销售员和彩民都拉着记者，流着眼泪表达对于灾区的支持。

我们知道那个时候的四川体彩是国家体彩的数据分中心之一，在地震威胁中，仍然有体彩工作人员在值守，保证数据安全。而都江堰的一位普通的业主刘爱军，把家里兼营电信业务时购买的充电器和手机全拿出来给灾民和解放军无偿使用，当时他们拉出了一个写有中国体育彩票字样的大横幅，横幅下面摆满了手机和充电器，无数灾民在这里用电话联系上了家人。当时都江堰附近的其他业主们，仍然继续坚持工作，也大都敞开门，提供免费饮用水，帮助周围的受灾群众。

随后，我们在舟曲等地区的灾害中，一次次看到体彩人的身影。在随后的一次自然灾害

中，国家体彩中心的工作人员开始自发捐款，用个人捐款形式向灾区进行救助，当时这一行为尽管远远没有此前很多次以彩票机构名义捐款的数据那么大，但是在民间和百姓心里却留下了极好的反响。

此后，体彩机构的个人公益活动越来越多，曾经远赴四川山区和贵州，体彩公益志愿带去了自己家里的玩具和学习用具，带去了最真诚的慰问，一次次的在公益路上奔波。

很多时候，我们在新闻媒体上经常看到，每年体彩公益金几百亿，多年累积几千亿，用在诸多社会公益事业上，那个时候的人们可能都没有注意到，随着公益体彩的发展，公益精神已经深深影响到了很多体彩个人的身上。

在彩票机构之外，很多彩票类公司同样参与其中，北京“721”暴雨那天，郊区部分地区出现自然灾害，北京的彩票类公司自己购买救灾物资租车前往救助。

在此前的阿坝地震灾害中，刚刚完成自救活动的体彩业主们，第一时间走上街头，搭建起物资免费提供点，为了仍然在抗灾中的人们提供帮助，很多的时候，公益二字已经不需要提醒而深深印在人们的心上。

公益精神，正在从这个行业的附属品成为这个行业最主要的产品，彩票巨额公益金在对社会作出积极贡献的同时，彩票的公益精神同样也广泛传播，同样成为这个行业的巨大财富。



上左图：灾害期间各地体彩积极开展义卖活动，支持灾区。

上右图：云浮市体彩人向四川地震灾区捐款奉献爱心。

中图：体彩抗震救灾义卖活动受到山西群众积极支持。

下左图：黑龙江佳木斯体彩专管员运送抗洪救灾物资。

让公益体彩扎根农村大地 ——湖北恩施体彩村淘项目实践纪实

来，在省中心、各分中心、村淘等的大力支持下，已经开始蓬勃发展，连续3个月网点均销量超过1万元，并且6月、7月网点均销量接近3万元，有着较强的生命力和广阔的发展前景。

量质并重 快速推进项目

恩施分中心针对村淘项目成立了项目工作组，明确项目建设原则秉承“量质并重、快速推进”的思路进行部署，在充分与相关团队沟通前提下，双方就建设目标、推进流程、职责分工达成一致，流程清晰、责任明确，为项目的快速、有效推进打好基础。

确保质量 做好源头把控

农村渠道建设关键看质量，鉴于村淘网点的实际状态，恩施分中心联合相关团队在原有拓展流程基础上，制定了一套严格的网点评估标准，将村淘体彩门店资质审核工作列为整个拓展环节最重要工作来对待，并拆分成三个小环节：先由村淘小二推荐优秀村小二名单，接下来由体彩专管员进行初审，最后由相关团队电话复核。通过这三个环节，确保了网点的质量。

全方位做好网点帮扶工作

网点开业后前面一个月最为关键，直接决定了项目后续的发展趋势。为了让农村网点后续经营生态更加健康，恩施分中心联合村淘、相关团队一起制定了一套完整的网点帮扶政策，增强了网点信心，为网点后续取得好的成绩打下了基础。

举措一：开业培训结束后，立即建立村淘体彩微信群。村小二遇到的所有问题都能在第一时间等到解决，互动热烈。

举措二：开业培训结束后一周内，完成网点的上门巡检工作。重点落实网点标准化建设工作，要求网点作好灯

箱悬挂、走势图张贴、机器正常开机销售、横幅悬挂、购彩专区设置等确保网点均能够正常开业。

举措三：开业培训结束后两周内，完成网点的二次集中培训工作。主要聚焦日常营销技巧培训，高频、即开玩法技巧，大大提升村小二业务能力。

举措四：开业一月内，组织网点集体活动。凝聚活力、分享经验，让“村小二”们感觉到他们不是一个人在战斗。

通过一系列的帮扶政策，让网点真正能够在农村市场上扎根，让我们的体彩公益服务遍布在恩施广大农村

的每个角落。

从村淘项目在恩施的实践可以看出：体彩村淘项目对社会来说，可以把体彩公益的理念传播到农村各个角落，对于体彩来说是进入广大农村，“打通服务彩民最后一公里”的一个最佳解决方案；对于村民来说，是一个家门口的购彩窗口；对于村小二来说，是一个商业契机。

如何把项目有效地建设好，让体彩的种子深扎农村大地，需要大家一起用心培育！

公益体彩，可以让农村生活变得更加美好！



王世让 高凯文/图

湖北体彩村淘项目是湖北省体彩管理中心和阿里村淘渠道融合的一次创新合作，即借助湖北体彩丰富的彩票管理经验和先进的销售系统，依托阿里村淘成熟的物流体系和庞大的线下渠道，在村淘门店开展中国体育彩票销售业务。

一个村庄中心点、一条专用网线、一台电脑、一台彩票销售终端、一个超大屏幕、一帮经过培训的销售人员（村小二），这是湖北村淘体彩店最简洁的画像。村淘网点参与体彩彩票销售，不仅能带来销量上的增长，而且，它覆盖了广大的农村地区，对于体彩彩票的宣传和市场推广，有着广泛和深远的影响。

湖北恩施咸丰县村淘体彩自今年3月份启动试点以



村淘体彩站点培训。



咸丰县村淘体彩自今年3月份启动试点以来，连续3个月网点均销量超过1万元，并且6月、7月网点均销量接近3万元。