

服务大局 体彩彰显社会责任担当

由江西省文明办与江西电视台共同主办，江西省体育彩票管理中心联合协办的“江西好人故事会”进基层活动，日前走进乐平市洺阳街道新时代文明实践所。现场，江西省体育彩票管理中心向三位“好人”发放了体彩爱心帮扶奖励金，通过帮扶困难好人，让更多人了解好人、关注好人、帮助好人，倡导“好人有好报”价值取向。

助力持续推进精神文明建设。江西体彩将“公益体彩 责任先导”的理念融入全省精神文明创建工作中，自2017年6月开始持续助力全省好人帮扶公益活动。

近年来，中国体育彩票牢固树立以人民为中心的思想，与国家、社会的发展进步同频共振，用实际行动履行国家赋予的公益使命和社会责任。

在浙江，体彩为共同富裕示范区建设贡献力量。10月28日，“共富浙江”赛事助力篇柴古唐斯括苍越野赛即开票首发仪式在临海市古城墙兴善门举办。“共富浙江”主题即开票是以“共同富裕”为主题的即开型体育

彩票，是贯彻落实国家体育总局和浙江省政府共富协议的具体举措，在浙江省内发行。“共富浙江”主题即开型体育彩票共设6个系列，分别是“绿水青山篇”“非遗传承篇”“韵味古镇篇”“赛事助力篇”“场馆蝶变篇”“奥运冠军篇”。目前已经推出上市有“绿水青山篇”和“非遗传承篇”。

在宁夏，体彩为建设黄河流域生态保护和高质量发展先行区贡献力量。10月31日，宁夏体彩中心党总支与自治区财政厅综合处党支部联合开展“认真学习贯彻全会精神 积极投身美丽宁夏建设”主题党日暨“机关干部基层工作周”活动。活动走进星海湖水域治理点、国务院直属五七干校旧址、石嘴山市体彩新渠道。

在河北，体彩为助力乡村振兴贡献力量。10月10日，河北省财政厅驻村水乡村工作队协调河北省体彩中心在康保县二号卜乡水乡村举办公益体彩·助力乡村振兴活动，为水乡村群众捐赠了体育健身器材、公园

长椅、舞蹈服装、健身鞋等物品。体彩还邀请媒体以直播的方式，为水乡村的农副产品和乡村建设做了推介，展现了水乡村新风貌，为助力乡村振兴贡献了体彩力量。

服务大局，助力民生。中国体育彩票作为国家公益彩票，牢固树立以人民为中心的思想，努力筹集公益金，大力支持社会公益事业和体育事业，通过一桩桩、一件件实事，履行国家赋予的公益使命和社会责任，努力建设负责任、可信赖、高质量发展的国家公益彩票。



廊坊代销者赵广彬： 社区体彩店更适合创业大学生

赵广彬是河北廊坊一名体彩实体店代销者，也是一名彩票培训师，经营体彩门店已有十多年。他认为，投入较少、专业度高的社区体彩实体店，更适合刚接触体彩销售的年轻人经营。

因热爱体育结缘体彩

赵广彬是一名体育爱好者，也是一位彩票爱好者，不过一开始接触体彩并非因为竞猜型彩票，而是数字彩。“那时候，竞彩还没有上市呢，我主要购买数字彩。加入体彩销售行列不久，竞彩就上市了。”赵广彬说，这让他坚定了将体彩销售当作终身事业的信心。

生活中，赵广彬有着自己的体育运动圈子。自打经营体彩店以后，他充分利用了这个圈子，将喜欢足球、篮球的朋友，拉进了竞彩的队伍，并通过自己的专业能力，让他们成为自己的忠实客户。

如今，已经在竞彩销售上立足脚跟的赵广彬，将目光对准了体彩体验展示中心，希望通过自己的努力，让更多年轻人接触体彩、了解体彩，成为体彩的客户群。

社区体彩店更适合大学生创业

有着十多年体彩销售经验的赵广彬，对不同类型的体彩店特点如数家珍。他认为，体彩体验展示中心是具有突破性的门店形式，大大提高了体彩的社会形象。

“在一些人眼中，体彩店往往不太上档次，不仅装修一般，购彩环境也不太好。体验展示中心的出现，可以说颠覆了这些人的看法。”赵广彬说，体验展示中心吸引了那些以前从来没有进过体彩店的新客户，他们进店体验环境，接触体彩，成为体彩的客户，“等他们回到自己生活的社区，想要购买体彩的时候，也会走进身边的体彩店。”

不过，赵广彬认为，体彩体验展示中心不太适合初次加入体彩销售的创业者，尤其是大学毕业生，毕竟体



验展示中心一般会开在客流量十分密集的商业区，或者商业综合体内，投资会比较高一些。“大学毕业生创业，首选还是社区专营店，投入上少一些，只要肯努力，收入也不会差。”赵广彬说，社区专营店的投入少，装修花费也较少一些，除了房屋租金、装修、人工这些花费，在二线城市，前期投入也就2万元左右，非常适合普通的创业者。

事实上，如今，创业者想要经营社区体彩店也并非易事。近年来，随着体彩销售网点的布局越来越科学化，一些老的社区基本上都已经有人在经营。赵广彬说：“新加入体彩销售的创业者，还是首选新社区或者新的商业街，机会比较多一些。”

可见，对于有志于加入体彩销售的创业者来说，密切关注本地体彩销售机构的网点征召十分重要。

女性销售员更适合体彩店

体彩店经营，销售员的专业水平很大程度上决定了销量的高低。销售员的表达能力行不行、顾客进店能

否和客户顺畅沟通交流、对足球篮球的了解不了解等等都比較重要。那么，什么样的人更适合销售员岗位呢？

赵广彬认为，虽然一些男性销售员更懂足球、篮球这些体育项目，但是女性销售员却更适合体彩销售，“女性销售员的服务态度更好一些，也更加细心、耐心一些。男性销售员虽然专业上懂得更多、体育圈子也有，但是性格上也比较容易和顾客起冲突。专业上的东西不懂可以学习，但是性格方面却是天生的。”

“我记得之前接触过一位老太太，自己经营体彩店，但是却一点都不懂球。她过来问我怎么办？我跟她说，你只要在店里，没事的时候就开着电视机看体育频道。果然，过了一年，这位老太太就很懂体育知识，和顾客交流起来一点障碍都没有，甚至还能提供一些顾客不知道的知识。”赵广彬说，“专业的东西，就看你想不想学，只要有心想就可以学成。”