

近年来,中国体育彩票不断优化产品结构、丰富渠道功能、提升技术水平,推进供给侧结构性改革,积极推动创新探索和实践。体彩蓄力高质量发展的过程中,各级体彩机构牢固树立大局意识和“全国一盘棋”观念,积极推动责任彩票相关政策落地见效。

天津:创新品牌活动 加深体彩公益认知度

本报记者 丰佳佳

近日,三十余位获得“超级大乐透15周年荣誉之星”称号的实体店代销者与购彩者走进天津体育博物馆,参观“公益体彩路 津彩新征程”天津体彩公益文化展,了解体彩公益金对天津公益事业和体育事业发展作出的贡献。

代销者袁红霞在参观后说,“我从事体彩销售20多年了,这几年,体彩中

心一直强调责任彩票,看了展览之后我对责任彩票的理解又加深了。我觉得举办展览是非常好的传播方式,可以让更多的人了解体彩,认识体彩。”

天津体彩中心主任张毅表示,近年来,天津体彩积极响应总局体彩中心的要求,在开展责任彩票工作方面积极创新,倾力打造特色品牌活动,除了举办体彩公益文化展,还连续多年举办“津彩同行”公益健步行活动、参与新年登

高健身大会和“活力河西·哪吒体育嘉年华”等活动。在以上活动现场,天津体彩设置了责任彩票宣传展板,向参与活动的市民发放理性购彩手册、未成年购彩风险提示等宣传单页。通过参与这些活动,有越来越多的天津市民认识和了解了中国体育彩票,加入到随手微公益的行列中,“公益体彩 乐善人生”的品牌理念更加深入人心。

近年来,天津体彩以责任为先导,持

续优化责任彩票建设工作。2022年,天津体彩为1900多家实体店安装责任彩票宣传专区,并积极推进品牌宣传“破圈”;邀请9所高校和社会公众参与大乐透品牌口号和Logo征集活动,天津共有757件作品参选;在筹备、开展“好运‘弈棋’来”民间棋王争霸赛活动中,将赛区海选参赛场地扩大至160家实体店,打造以体彩实体店为依托的品牌赛事,推动体彩与象棋爱好者群体的互动;天津体彩先后走进南翠屏公园、水上公园及多个社区,开展“我的两块 动出精彩”体彩运动会,让广大市民在体验全民健身乐趣时,加深对体彩的了解。

本报记者 丰佳佳

在推动责任彩票向纵深发展的过程中,辽宁体彩不断巩固责任意识,全面推进责任彩票各方面工作落实。辽宁体彩中心于2020年联合吉林、黑龙江两省体彩中心开展东北区域内“引导理性购彩”的研究,三省体彩中心就责任彩票建设跨区域合作达成了共识,签署了责任共建合作协议。

辽宁省体育彩票中心主任刘延辉表示,三省合作共同推进东北地区责任彩票建设,旨在更好的应对复杂多变的市场环境,以责任彩票建设为基石,以工作经验交流为纽带,全面推进体育彩票高质量发展。

“‘十四五’期间,三省体彩将在建立健全三省联动的沟通机制、区域内责任课题联合研究、体彩创新项目孵化、培训师交流、区域内责任彩票专家库建设、购彩者心理咨询等领域做积极探索与尝试。”刘延辉说,体彩行业在责任彩票建设方仍需要继续整合外部力量。一方面,进一步加强与高校及相关科研机构的合作交流,积极主动探索行业未来战略发展方向;另一方面,积极与公安、财政、民政、医疗机构等部门持续加强合作交流,协同发力,进一步提升打击非法彩票、非理性购彩等方面的工作实效性,使体彩行业能够在正常轨道上持续稳步健康发展。

刘延辉介绍,辽宁体彩在辽宁大学开设了责任彩票研究的横向课题,并与该校达成了社会实践基地的共建合作。希望能汇聚三省知名的高校力量进行区域范围内的体彩课题研究,深入打造社会实践基地的平台,与高校学子共同孵化与彩票行业相关的创新项目。此外,辽宁体彩还与中国联通达成战略合作,在“5G+体彩”“大数据+体彩”“信息安全+体彩”等多个维度进行责任彩票信息技术与管理模式的探索。

在加强风控体系建设、推进合规运营方面,辽宁体彩中心加强与公安部门合作,编制下发《关于加强彩票销售和市场监督管理领域风险防控工作的指导意见》及《辽宁体彩风险防控工作手册》,敦促各市中心切实履行风险防控主体责任,并与辽宁省治安总队联合开展打击非法彩票行动,有效遏制违法经营现象。

与爱同行,温暖有光。中国体育彩票在砥砺前行中聚焦民生福祉,不断擦亮公益底色,强化责任担当。在回馈社会、加强行业约束、推进自身发展等方面,省市体彩机构提交了自己的“责任答卷”。“全国一盘棋”概念凝聚合力,省市体彩机构精准发力强化责任落实,持之以恒推进责任彩票建设,奋力谱写新时代高质量发展新篇章。



本报记者 丰佳佳

“积极拓展新渠道、激发市场活力是实现多人少买、拓展购彩群体的重要方法,也是宁夏体彩践行责任彩票工作的重要抓手之一。”宁夏体育彩票管理中心主任纳莉表示,宁夏体彩坚定落实“新增一批、帮扶一批、巩固一批、淘汰一批”的渠道工作原则,通过制定《实体渠道形象建设补贴办法》、《特殊渠道建设政策实施办法》,强化网点扶持政策,减轻代销者经营压力、疏通小微零售渠道拓展痛点,优化代销者营商环境,同时,聚焦渠道需求,创新发展理念,转变销售模式,开拓符合小微零售渠道可持续发展的特色转型之路。

宁夏:夯实市场基础 渠道建设促高质量发展

纳莉指出,近年来,随着产品结构、市场环境的不变化,对宁夏体彩渠道建设提出了更高要求。按照总局中心“十四五”渠道发展实施纲要和全国渠道会议精神,结合专项市场调研成果,宁夏体彩制定了《小微零售渠道考核管理办法》,把打造差异化的特色形象店和大力拓展小微零售渠道相结合,开展差异化经营,形成专项优势。

在小微零售渠道扩容方面,宁夏体彩结合本地实际情况,梳理市场空白点和人流密集区域,分步推进、分类实施,采取多种形式销售激励措施,进一步扩

大购彩群体,逐步提升客户规模和质量。在激活队伍活力方面,细化执行标准,加强培训管理,健全考核机制,制定小微零售、展示体验中心、渠道拓展奖励等绩效考核政策,大力推行“职工荣誉台账和负面清单”制度,抓紧抓实基层队伍作风建设,强化全体人员下基层、抓落实、重实效,建立健全基层队伍对口帮扶机制,围绕渠道找问题、补短板、查漏项、出思路,切实提升渠道服务保障能力,稳妥推进基层队伍新陈代谢。同时,不断完善优化代销者帮扶政策和机制,落实总局中心“体彩人关爱计划”,开展困难业主慰问

等一系列暖心举措,不断提升代销者的归属感、荣誉感和价值认同,实现良性发展与增长。

在渠道政策制定方面,宁夏体彩不断补充完善特殊渠道建设扶持办法。“我们对标总局体彩中心制度,规范实体渠道管理办法,根据业务发展实际,合理降低销售设备押金等政策,因地制宜,促进小微销售渠道平稳、有序、健康运营。以提升购彩便利性为目标,坚持‘数量与质量’并重,‘保护与竞争’兼顾的原则,实现各类型渠道全覆盖。”纳莉说。



■ 齐鲁彩风

顶呱刮成年轻人社交新宠

本报记者 赵 萌

顶呱刮即开票在市场推广、客户拉新、品牌宣传等方面,利用其丰富的社交属性和宣传载体特质,成为体彩机构和代销者们拓展新购彩群体的利器。

在山东,很多的代销者发挥自己的聪明才智,借助顶呱刮新产品开展了一系列有趣而又效果突出的营销活动。

“特别的爱,给特别的你。”每年2月14日,是不少年轻人向恋人表达爱意的浪漫时机。今年,顶呱刮即开票也在这一天为许多体彩代销者送来惊喜,临沂北城新区37220221124体彩站的销售员刘婷就是其中之一。刘婷说,2月14日当天,站点附近的不少花店老板上门来购买体彩顶呱刮“甜蜜蜜”“红红火火”等寓意吉祥的票种。花店的人告诉刘婷:“很多年轻人喜欢浪漫,搭配了体彩顶呱刮彩票的花束更好卖。”还有不少男士找上门来,把店内“囤货”的“甜蜜蜜”即开票买空了。

“520”也是情侣表达爱意的日子,在费县3722022510体彩站里,正在刮体彩顶呱刮的李先生告诉体彩站的陈站长,他要提前预定几本体彩顶呱刮“甜蜜蜜”,留到5月20日当天在自己的饭店发。“顶呱刮好啊”,李先生说:“到‘520’那天饭店的人一定很多,等菜的时候,别人都是大眼对小眼,我们的客人可以刮彩票,多有趣啊,更重要的是,5元的彩票就可能中10万,

10元的彩票就可能中25万,顶呱刮才是地道的‘有钱花’‘可劲儿花’。”

3月27日上午,临沂兰山区3722020117体彩站里,一对情侣在兴奋地欢呼,他们刚刚收获了新上市的顶呱刮新票“超级加倍Ⅱ”10000元的奖金。中奖者杜先生兴奋地说:“我们两人平时都挺喜欢买即开票的,今天路过体彩店,就决定进店看看,看到有新票上市,就刮了几张。刚开始以为中了500元,仔细一看竟中了20倍的500元,幸运真是‘超级加倍’啊!”听说这款新票除了刮预埋符号“庆”有好礼、扫票抽好礼、邀请好友享好礼等全国性活动,还有山东专属的刮指定字样送奖励活动,有机会获得智能运动手表、智能运动手环、户外露营车、户外折叠椅、即开彩票等礼品,杜先生说:“我得赶紧喊几个朋友都来刮刮新票,看谁的幸运值更高。”

早年,一提起体育彩票,不少年轻人会感到遥远,觉得那是中老年人玩的游戏。近年来,随着顶呱刮即开票的不断丰富,以及以足球、篮球为竞猜对象的竞猜型彩票面市,越来越多的年轻人加入到了购彩行列。而接触体育彩票的年轻人会发现,好玩的不仅有数字型、竞猜型彩票,体育彩票的很多游戏都有着非常时尚的元素。比如顶呱刮,票面设计元素丰富,不断推陈出新、紧跟潮流,十分好玩。越来越潮的体育彩票,正受到越来越多年轻人的喜爱,成为年轻人社交新宠。

■ 青海彩风

青海体彩重视队伍能力建设

本报记者 丰佳佳

近日,青海省体彩中心召开品牌建设高质量发展研讨会,青海体彩中心各部门、各分中心、体彩代销者、销售员代表参会,与会人员共同为青海省体彩品牌建设高质量发展献言献策。

会上,青海体彩中心宣传部负责人介绍了全省体彩品牌建设的现状。随后,与会人员围绕品牌宣传活动、品牌宣传内容、品牌宣传平台等方面畅谈自己的理解和体会,并结合工作实际发表了意见建议。在会议的小组讨论环节,大家对提出的意见建议进行讨论分析,并达成行动共识。

加强体彩队伍建设,提升团队的整体素质是落实责任彩票工作的重要一环。近年来,青海体彩中心高度重视员工能力培养,以内部培训交流、外部培训和职工自我发展培训为载体,建立适应人才成长发展规律的机制环境,促进员工与青海体彩共同成长。青海体彩根据实际工作需求,制订学习、研讨计划和具体方案,开展员工能力提升行动,加强业务学习和知识更新,提高工作效率。为激发工作人员内在活力,积极营造创新文化氛围,青海体彩通过举办创新赛的方式,收集创新项

目和创新点子,产生了一批与青海省体彩发展目标和重点任务相一致,具有突破性、可复制性、可操作性的创新项目。

青海体彩持续强化专管员专业技能培训与综合素质,不断增强应对和适应新时期彩票市场挑战的能力。青海体彩针对专管员开展业务能力提升培训,从职业素养、客户分类、科学管理、实体店运营、竞彩门店营销方式、竞彩投注技巧等方面对专管员开展全方位培训。青海体彩高度重视代销者培养,通过制订完善科学的职业发展机制、规划完整的职业培训计划,为每一位代销者提供施展才华的舞台。为提升代销者专业服务能力 and 水平,提高销售点营销质量,青海体彩采用线上线下相结合的方式,组织开展代销者岗位知识与技能培训,将责任彩票理念融入日常销售工作。

为加强体彩销售点之间业务能力、推广经验、营销技能的相互交流与学习,鼓励部分销售能力突出、业务优秀的代销者和销售员发挥传帮带作用,促成青海省网点销量共同提升,青海体彩通过举办全省体彩培训师选拔赛,为全省体彩培训队伍壮大做好人才储备。

辽宁：加强机构合作 多维度推进责任落实