

他们因体育结缘体彩

助力中国体育事业发展是中国体育彩票的责任，也是与生俱来的使命。在体彩大家庭中，很多人因体育结缘体彩。他们怀着对体育的热爱，一心将热情贯注于体彩事业，并在公益的舞台上绽放光彩，为体育事业贡献力量。

福建漳州代销者陈界泉

以另一种方式延续篮球梦

本报记者 丰佳佳

“我是体育特长生，从小就打篮球，后来考入体育职业技术学院，是在学校选修课接触的体彩。”陈界泉与彩票的故事要从大学说起。2009年，他被福建省体育职业技术学院录取，所学专业是体育市场营销，专项是篮球。后来，他所在的社体系开设了竞彩彩票选修课程，陈界泉选修了这门课。“那时候竞彩上市不久，很多代销者、销售员都不太懂这个产品，这个选修课是为了培养彩票专业人才设立。”陈界泉说，在选修这门课后，体彩专管员就成为自己的就业目标。然而在他毕业那年，陈界泉却告诉家人，自己想回老家经营体彩店。

2012年，陈界泉被分配至厦门体彩中心实习，“实习时，我们这批选修竞彩专业的学生被派往各个实体店，做驻店专家，在这个过程中，我对体彩销售和竞彩游戏有了更深的认识，认为这个行业有非常广阔的发展前景，也许自己可以尝试经营体彩店。”陈界泉说，在和家人商议、并回到家乡漳州市漳浦县进行市场考察后，自己就在漳浦申请开设了

竞彩标准点。

陈界泉的站点是漳浦县城第一家竞彩标准店。正所谓万事开头难，陈界泉的家乡竞彩市场开拓之路起步异常艰难，“开店之初的两年，销量并不理想。我当时也感到一种挫败感，但我坚信方向没错，只是市场培育需要一段时间，我只需坚持做好业务，就一定迎来转机。”后来，随着竞彩游戏的认知度不断提升以及陈界泉的努力，他的站点销量逐渐有了起色，与之同步，陈界泉开始帮助其他同行，为大家讲解竞彩游戏知识，教大家怎么上网查询比赛基础信息，之后打印出来放在店里供购彩者查阅，努力提升区域竞彩氛围。他说，“同行之间不是竞争关系，大家其实是队友、战友，我们要一起努力把市场做大，营造好氛围，拓展购彩群体，才能使行业健康持续发展。”陈界泉又协助体彩漳州分中心组建了漳州竞彩联盟，同其他竞彩代销者一起将好的销售经验推广，带领一批又一批销售人员走出业绩瓶颈，使漳州的竞彩氛围逐渐活跃起来。

陈界泉不只是漳州体彩圈的名人，更是他的家乡漳浦县篮球圈的公益达人，他支持的泉师傅篮球

俱乐部在漳浦县颇具名气、成绩优异。“我们是漳浦县篮球比赛的热门球队，有很多粉丝支持的。”陈界泉骄傲地说。从2014年起，陈界泉就开始常年赞助漳浦中小学及青年赛事球队，为俱乐部外出比赛补贴路费和参赛经费，多年来，他赞助球队的比赛球衣累计超1000件。此外，陈界泉还与老村民民合力为白沙村出资修缮篮球场。去年国庆假期，他还自掏腰包在村里组织了篮球赛，精彩的比赛吸引了众多村民观赛。

“现在网上各地的‘村BA’很火，其实我的家乡篮球氛围也不错。我从小梦想就是打好篮球，在赛场打出成绩，后来毕业就业了，没能继续从事篮球相关工作，这也是我人生中一个遗憾，但通过体彩这份事业，让我有能力为家乡篮球事业贡献力量。”陈界泉说，自己当年的队友有几位在漳浦县从事篮球教育相关工作，有人当体育老师，也有人当篮球教练。每到暑假，漳浦县都会组织类似篮球夏令营的活动，他的这些队友会当志愿者教孩子们打篮球，偶尔也会组织学生们参加一些青少年篮球比赛，但因为训练和比赛经费有限，队友们经常会自掏腰包贴钱。陈界泉知道这个情况后，就提出补贴参赛路费 and 训练经费的想法，“和他们商量之后，我决定赞助孩子们比赛和训练的球衣。看着孩子们能在篮球场上尽情挥洒汗水，我感觉挺幸福的，这也是我以另一种方式延续篮球梦。”陈界泉说。



加入体彩事业，陈界泉的篮球梦得以延续。



陈界泉为家乡的篮球队赞助球衣。

河南郑州代销者贺学广

加入体彩让我的兴趣有了栖息地

本报记者 丰佳佳

在加入体彩行业之前，贺学广是一位上班族，每天朝九晚五忙碌之余，最大的爱好就是周末和球友踢球、看电视转播的意甲比赛。“我可是国际米兰的忠实球迷，喜欢他们二十多年咯！”

2001年10月，足球彩票上市，贺学广和球友们踢球、看球之余又多了一项活动——猜比赛胜负。“自从足彩上市后，一些球迷自然而然地转变成了足彩购彩者。大家买足彩彩票看比赛，有人激昂，有人沮丧，我们也不例外。”在看到身边的不少球友开始买足彩后，贺学广兴起了开店创业的念头。“大家踢球之后经常聚在一起买足彩，总像是有聊不完的话题，但是总感觉扎堆聚在彩票店会影响站长工作，我就想，要不我自己也经营一家体彩店吧，让球友们有地方聚会。而且我



贺学广在体彩店内。

觉得这个行业前景应该不错，可以试着到这个行业闯一闯。”贺学广说。

2003年，贺学广正式将爱好变为事业，他的体彩店在郑州开业了。站点开业20年，足球彩票一直是店里销量的支柱，从一开始的传统足彩玩法到后来的竞彩，这两个游戏玩法占店内销量的70%以上。

也是从2003年开始，贺学广和朋友们一起组织了足球俱乐部，“其实就是身边的球友、朋友一起聚在一起踢球、看比赛、约比赛，我负责租场地、买球衣。”贺学广说，站点开业的头几年，每到周末，自己都会和球友一起到球场踢球，偶尔还会一起看河南建业的比赛，俱乐部经常参加活动的球友近30人。“那个时候几乎每周都有活动，大家都盼着周末一起看球、踢球。遇到世界杯或者欧锦赛等足球大赛，大家还会聚在一起看比赛，也会买点彩票为看球助兴，但是有人只看球踢球不买彩票，但是也愿意来我的店里和大家一起看，就是为了这个氛围，因为大家有共同话题，聊起来尽兴。”

近几年，贺学广和球友们的聚会频次降了下来，从周周有活动变成以月度为单位参加活动，“一方面是觉得自己体能有点跟不上了，周周都踢有点吃不消，店里越来越忙了，很多彩友来店都奔着和我聊天侃球，时间有点挪不开。但是大家打友谊比赛的时候我还是会参加，不能当主力，就当替补，实在不行就在场边当拉拉队，给大家加油。”

经营体彩店不需要特别大的体力劳动，但每天十几个小时的驻店工作对经营者的耐心与专注度都是考验，但对于贺学广来说，驻店时光却是忙碌且快乐的，“我很幸运能把自己的爱好变成事业，这份事业让我又结交到很多有共同语言的朋友，这让我的兴趣有了栖息地，忙碌且幸福。”

本报记者 丰佳佳

在浙江杭州中山北路杭州游泳健身馆一楼，坐落着一家和卡塔尔世界杯同天“开幕”的体彩实体店——酷炫的门面，精致的店内设施，让“中国体育彩票”成为一众沿街店铺中最特别、亮眼的打卡地。

这家体彩网红店最吸睛的莫过于门外酷炫的发光展柜，里面摆着包括知名球员签名球衣在内的各式足球周边产品。这些装修创意来自于销售员沈俊和他的伙伴。

沈俊是店里的销售员兼合伙人，他和伙伴决定经营体彩店的直接原因是——想创建一个能让朋友聚一起看球的空间。“身边的很多朋友都是体育爱好者，尤其热爱足球，遇到世界杯等大型赛事会聚在一起看球，我们就想着开一个店一起创业，也能让大家聚在一起。大家之前也买过体彩，加上在工作中对体彩也有了解，认为这是比



杭州这家足球主题体彩店在卡塔尔世界杯期间成为网红店。

浙江杭州体彩销售员沈俊

足球主题体彩店成为网红打卡地

较有发展前景的项目，所以就开始打造这间体彩店。”

沈俊说，自己与合作伙伴一直是体育产业的从业者，组织体育赛事活动的时候经常遇到体育彩票公益金支持的赛事，“这让我加深了对体彩的认知，它是体育产业版图中很重要的一块儿，我希望我们的店能更有特点，能为行业带来新的亮点，要想法吸引年轻人。”沈俊说，在制定店铺装修方案的过程中，他关注到体彩商业综合体形象店的成功案例，“体彩形象店的装饰风格有别于传统实体店，非常新潮时尚，成功把即开票推向年轻人的市场，我们的店铺也要突出特色，打造成年

轻人喜欢的风格。”

超大屏液晶电视、货真价实的签名球衣、精致的足球周边产品……在室内100平方米的空间内，沈俊和伙伴为购彩者营造沉浸式观赛体验区，这间与卡塔尔世界杯同天开幕的站点成功抓住了球迷和年轻人的眼球，瞬间成为网红打卡地。“经营体彩店之后参加了几次体彩机构组织的业务培训会，我了解到现在拓展年轻客户群体是体彩渠道工作的重要目标之一，我认为打造特色主题店是一个很好的尝试方向，也愿意和更多同行分享经验，希望大家一起，让体彩变得更年轻，更时尚。”



杨增每天按时更新店内走势图。

山东泰安代销者杨增

把对足球的热爱与事业结合

本报记者 赵萌

杨增是山东省泰安市3716016163体彩投注站的代销者。从球迷转身为体彩站长，并荣获“全国优秀业主”荣誉称号，杨增用热爱和坚持书写了自己的体彩奋斗史。

杨增从小就喜爱足球，他现在还记得小时候不能通过电视实时观看“泰山将军队”的比赛，都是靠着姐姐捎回来的晚报了解球队的比赛信息。大学毕业后，杨增进入泰安市一家建筑公司当技术员，业余时间，他接触到了竞彩足球彩票。“那是2010年，我当时派驻在肥城一个工地，下班后偶尔会买足彩。那时候竞彩上市才一年多，买的人不是很多，我因为喜欢足球，对‘五大联赛’也比较熟悉，所以经常能猜中比赛结果。”那段时间，杨增成了投注站的红人，很多彩友向他请教怎么看比赛，怎么选球队。“过了一段时间，我就想，我为何不开一家投注站呢？”

2012年5月，杨增的体彩店在泰安市迎胜南路开业，妻子周慧担任销售员。回忆起开店的初衷，杨增感慨道，“很多人不理解我放着轻松的工作不做，反而进入一个新的行业。但是只有自己明白，把热爱的事与工作结合在一起是一件多么高兴的事。”

虽然经营实体店初期销量不是特别理想，但是经过优化站点硬件配置，加强细节方面的服务，站点渐渐积累了一批稳定的顾客。2014年夏天，借着巴西世界杯契机，店里销售额有了大幅提升，杨增更加坚信当初自己的选