平凡亦有光 致敬每一份「坚持」

山西专管员李阳：坚持公益 身体力行做榜样

本报记者 赵 萌

在公益体彩的队伍中，有许多默默奉献、用自己微薄之力点燃公益之光的人，山西省阳泉市专管员李阳就是其中之一。在公益的路上，她是一名爱心志愿者、是一名资助者，也是一名优秀体彩人，她身体力行，用一个个公益善举，感染着身边每一个人。

每次参与阳泉市“关爱河湖、保护母亲河”巡河护河系列活动后，李阳都会有新的感受，她告诉记者：“过两天，新的一期巡河净滩活动会在白羊墅湿地公园开展，这个活动每年都会组织两次以上，参与者有体彩机构的工作人员、代销者也会有很多群众，其中不乏家长带着孩子一起参与。上次活动中，一位小朋友就在河道内发现了一个小小的西瓜和一根黄瓜，这也说明河道一年比一年干净了。以后我也会带着孩子来参加净滩活动，也希望更多人加入进来，一起保护母亲河。”

山西专管员李阳（左一）参与公益助学活动。

2月，李阳还参加了“浓情腊八爱心粥”公益活动，“义务施粥活动每年都会举行，把一碗碗饱含深情的腊八粥送到了独居老人、环卫工人、户外工作者等人群手中，可以让更多人感受到中国传统文化的魅力和公益体彩的温暖。”李阳介绍，这次活动共设了40余个施粥点和多个流动送粥小组，向大众派发腊八粥。活动时长两小时，240多名义工不畏严寒派发了13000余份爱心腊八粥。

李阳坚持多年参与的公益活动还有很多，如山西体彩阳泉市义工队连续多年一对一资助困境中的大学生的活动，她也积极参与。“阳泉市义工联合会与希望工程对接的公益项目‘彩虹助学’，我也有参与，这是义工们通过一点点的积累，去帮助那些困难学子圆梦大学。截至2022年阳泉市义工联共捐款114.5万元，资助了273名困难大学生。2023年8月3日义工联发出助学倡议后，义工伙伴们纷纷响应，踊跃捐款，至8月21日，众筹到来自255位爱心人士的4.7万余元助学金。今年还会开展助学捐款，这项活动将会一直持续下去，帮助更多困难学生。”李阳说，前两天我去看望了2023年考入安阳师范学院的学生李亮芝，“这次我们为她送去一些学习用品和生活用品，希望让她感受到体彩义工队一直以来的关心和爱护。助学项目资助一个学生，不仅是在物质上给与帮助，还希望可以全方位的照顾他们，为他们带来生活上、心理上以及多方面的温暖。”李阳说。

“之前我还与阳泉市的代销者尚卫芳一起去社区慰问孤寡老人，并为他们送去了爱心汤圆。”李阳告诉记者，阳泉市的公益活动还有很多，比如雨雪天气时，号召广大体彩从业者为环卫工人、快递小哥等户外工作者准备一份爱心奶茶，以及开展义务打扫街道卫生活动、义务植树活动、“幸福启航 蒲公英助学”活动等。

用公益善举，点亮一束光，照亮更多人，李阳将始终心怀公益初心，继续参加更多公益活动，并用自己的行动感染更多人成为公益体彩的“爱心使者”。

山东代销者刘旭：坚持诚信 人生之路更宽阔

本报记者 赵 萌

如果有人要问，诚信是什么？相信山东省日照市3718018094体彩店的代销者刘旭能给出答案。从2019年初加入体彩行业至今，他在工作和生活中用实际行动体现了“诚信”二字，用诚信经营和优质服务获得了大家的认可。

去年，一位购彩者在刘旭店里购买了一本即开票，刮完之后就离开了，但其中有一张彩票中奖8000元，刘旭赶紧联系了中奖者并把奖金交给了他。“当时这位购彩者刮完彩票后随手放在桌角便离开了。我过去收拾的时候，习惯性地复查了一下废票，发现其中一张中奖了，然后我通过店里的监控，询问附近的商家和居民是否认识这位购彩者，联系上这位购彩者后，为他进行了兑奖。”刘旭告诉记者，这位购彩者当时想包个红包感谢他，被他拒绝了。我对他说：“对于我们体彩人来说，诚信经营、用心服务，维护每一位购彩者的利益是我们分内之事。”这件事后来被大家口口相传，让他获得了更多购彩者的认可。

从事体彩经营和销售工作，要始终保持诚信的理念。刘旭说：“记得在2022年卡塔尔世界杯时，当时店里人挺多的，有一位购彩者进来买竞彩。他拿着一个手提袋和一个包，买彩票的时候把包放在桌子上，走的时候忘记拿了。我当时问店里的所有人，他们都说不是自己的。我打开包检查了一下里面的东西，有一张身份证和几千元现金，还有一些打印纸。我在店里等到下班也没有人来认领，我就到附近的派出所让警察帮忙联系失主，后来联系到他本人，我就将包归还了。”刘旭认为，诚实守信是经营之道，因此他一直这样做。

山东体彩代销者刘旭始终坚持诚信经营。

刘旭作为一名退役老兵，一直以军人的标准要求自己。2002年底入伍后，他曾在海军东海舰队服役，参加过三次索马里护航任务。如今，刘旭本着军人退役不褪色的品质，坚持用实际行动践行体彩人的使命担当。“还有一次，一位阿姨在我店里买竞彩，支付票款后她就着急离开了，连彩票都忘记带走。那天还下着雨，我就赶紧拿着彩票追上去，看到阿姨正抱着孙子往回跑，我就将手里带有乐小星和体彩标志的雨伞给了他们，又把彩票还给了阿姨，她非常感谢我。”刘旭说，“类似这种归还彩票的事情在店里常有发生，如果联系不到购彩者我就保管起来，等他们到店再还给他们。也因为这样的事情，让很多人越来越信任我，成为店里的忠实购彩者。”

目前，日照体彩成立了“识字班夜校”，刘旭作为讲师之一，服务和培训新开店的代销者、销售员。利用每周二、四晚停售后的空闲时间开展集中培训，使他们在短时间内迅速掌握体彩相关业务知识。后来，刘旭又结合实际，扩大了培训范围和培训内容，“我们把一些想学习、想提升业务能力的人聚集起来。在部队时的那种‘聚是一团火’的精气神在培训中也得到了体现。”刘旭说，我觉得诚信是不贪念别人的利益，不挣不属于自己的钱，心存善念、感激，才会走得更远。培训中，他也会让每位学员深刻认识到在日常销售中只有合法规范经营，规范销售行为，才能健康平稳发展。刘旭说：“体彩店的作用不仅是销售彩票，更是践行体彩责任、诚信的窗口，代销者的一言一行，会潜移默化地影响每一位购彩者对中国体育彩票的认识。因此我会将诚信经营的理念一直坚持下去，让自己的体彩之路越走越宽。”

栾海获得“体彩追梦人”荣誉称号。

辽宁代销者栾海：坚持公信力 追梦人以身作则

本报记者 丰佳佳

自2005年加入体彩行业，辽宁朝阳体彩代销者栾海就将他个人的梦想、人生的成长与体彩事业融为一体。每天早起8点到岗，晚上10点以后关门，日复一日，他在平凡的岗位默默坚守，从一个二十岁出头的小伙子成长为朝阳体彩圈里的名人。

栾海的2112012077彩票店位于朝阳大街二段，面积不大，十几平方米的营业面积布设在一个小沙发和两套桌椅板凳后，茶几只能贴墙放，店内的其他设施与一些装修华丽的大店、新店自然没办法比。但凭借口碑，这间“平平无奇”的小店成为远近闻名的旺店。他用行动让更多人对体彩公益公信有了新的认识。

细心、讲究、不差事儿是街坊邻居和购彩者给栾海的评价。帮购彩者找回漏兑的彩票在栾海的店里经常发生。“有几款即开票带‘翻倍号码’，一些购彩者自己计算奖金时会忘记翻倍，我每次兑奖都会仔细核对，发现漏算、漏兑的彩票就主动提醒，这是我应该做的事儿。”栾海说。

购彩者郭先生是栾海店里的老顾客，他在这里购彩近10年。2022年，郭先生搬家了，新住址离栾海的彩票店较远，但他还会经常回来购彩。让郭先生舍近求远的原因，来自一张漏兑的足彩彩票。

2018年1月，郭先生在栾海的体彩店购买多张足球任选九游戏彩票。次日，郭先生拿着几张彩票来店里兑奖，但其中一张彩票不小心掉在地上，没有兑奖。栾海在打扫卫生时拾到这张彩票，仔细核对后发现这张彩票中得奖金1.9万余元。由于郭先生是店里的老顾客，和很多购彩者相互认识，栾海就向其他购彩者打听到郭先生的电话，并联系上对方，提醒他前来领票。郭先生接到电话的第一反应是遇到诈骗了。栾海向对方耐心解释，最终将中奖彩票物归原主。栾海的诚信事迹赢得了购彩者的称赞，实体店人气蒸蒸日上。

对于栾海来说，传递体彩正能量已成为一种日常。除了诚信经营，他还把自己的体彩店打造成“爱心驿站”，常年在店内准备热水、面包、水果，为环卫工人免费提供休息、饮水等便民服务。

去年，栾海荣获“2022体彩追梦人”荣誉称号，他的事迹被媒体报道后，小店的人气更旺了。但还是有不少人对一直未能中得大奖耿耿于怀，栾海在向对方介绍体彩游戏的规则规律，科普中大奖是小概率事件后，有了一个新想法——去北京看开奖。

“我们经营体彩店，代表的不只是自己，更代表了体彩的形象。我有责任和义务让更多人了解体彩。见证阳光开奖对我来说不仅是一次个人体验，我还有任务，要把所见所闻都记下来，原原本本地分享给店里的购彩者，让他们了解体彩的负责任、可信赖。”

除了看开奖，栾海还随队参观了即开票生产车间，观看了顶瞄刮的生产流程，先进的印制机器和严谨有序的操作工序令他新奇又震撼。“现在我和购彩者之间的话题多了很多，我把公开透明的阳光开奖和严谨有序的即开票印制流程给大家科普，在今后的经营中，我将继续为体彩的公信力建设贡献力量。”

广东代销者桂叶飞：坚持互助 成就更多可能

本报记者 张小可

在广东省广州市白云区安华汇广场有一家户外即开票销售实体店，红黄相间的色调搭配“中国体育彩票”标志格外引人注目，代销者桂叶飞总是微笑着向不同购彩者介绍即开票玩法。

桂叶飞从事体彩销售已有10余年了，在成为体彩人之前，他曾是东莞一家工厂的测试工程师。“之前我就在广州白云区经营体彩实体店，因为她的店缺人手就叫我过来帮忙，经过一段时间的培训，我成为了一名体彩销售员，在工作中我慢慢地就喜欢上了体育彩票，于是我就决定经营一家体彩实体店。”桂叶飞说。

经营体彩店后，他就开始深耕体彩销售，“刚开始比较辛苦，我既是代销者又是销售员，刚开店的时候，很多人还不太了解体育彩票，我就耐心跟街坊邻居讲述体育彩票的彩种、规则和公益属性。”刚开始经营体彩店的时候，桂叶飞经常加班到凌晨四、五点，“那个时候刚完成角色转换，一切都要重新来，店里的设计、布置，即开票宣传、信息号码开奖图、开奖公告等如何摆放都需要我一点一点摸索。”

万事开头难，桂叶飞凭借坚持原则、诚信经营的理念，赢得了购彩者的的信赖与好评。如今的他更是为近20名销售员提供了就业岗位。

因为自己的经历，他深知岗前培训的重要性，在平时的工作中，他会通过老员工指导新员工进行现场实操和技能培训，考核通过才能上岗。他坚持与销售员共同成长，并激励销售员开展自主营销活动，鼓励有意向的销售员成为代销者。在桂叶飞的帮助下，已有两名销售员转型为代销者，并将体彩实体店经营得有声有色。

桂叶飞始终把体彩销售当成事业去奋斗。善于学习的他经常到外省市学习其他代销者的优秀经营方法，并结合自身的情况加以改进，毫不吝啬地将自己总结的经验传递给更多代销者。

天津代销者于文平：坚持学习 以学促干 扬长补短求发展

本报记者 丰佳佳

近年来，体彩相继出台一系列帮扶政策，吸引了许多年轻人行创业。新潮的体彩店和年轻人为行业带来新活力，但坚守行业十几年的“老兵们”也不甘落后，他们积极主动学习，紧跟行业发展潮流。

天津市体彩代销者于文平2007年加入体彩大家庭，位于河西区纪庄子前街富城东里的1204004141体彩店就是她实现人生创业梦想的舞台。

即开票的陈列是这家体彩店的亮点。于文平不仅用一整面墙打造了即开票“中奖展示榜”，还用带有灯箱的两列展示柜对几十款即开票进行陈列展示。“中奖展示榜”上，每张中奖票上方都用醒目的贴纸标注了中奖金额，顶瞄刮各个票面整齐分类。而在新票展示柜中，购彩者可以一目了然地看到店里所有的票种。不仅便于购彩者选购，五颜六色的精致票面也让店面变得精致美观。

这是于文平经过多次尝试和调整之后才实现的效果。“以前贴得有点乱，不规范也不够醒目，经过几次改良，现在大家进店之后，几乎不用我们多介绍，所有顶呱刮的中奖票和新票都一目了然，为店里的顶呱刮销售提供了很大帮助，有时候甚至会吸引路过的人进店购彩。”于文平说，前几年，店里的即开票销售并不理想，“那时候只有一个小柜台用于摆放即开票，大多情况下是买足彩和大乐透的购彩者在打完票之后，看到有即开票就刮几张，主动奔着即开票来的客人比较少。”

体彩推进青任彩票建设后，于文平把拓展新客群这件事放在心上，“想实现多人少买，那就得拓展新的客群，即开即兑、体验丰富的即开票是非常好的切入口，我关注到很多同行都通过即开票实现了客户结构转型，我也想试一试，就开始琢磨怎么把店里的即开票陈列做好。”除了向其他同行学习，于文平也开始关注其他行业的展品和商品陈列。在逛商场看到珠宝首饰店和化妆品柜台后，她突然有了灵感。“其实这两类店铺的商品更多更杂，但是经过有序排列、加上比较有质感的展柜和柔和的灯光，看着都井井有条，非常吸引人，我就在店里试一试。”

一开始，于文平买来成品的展示柜，但是经过反复摩擦后，展柜开始有划痕，透光度下降，“展示柜边角还掉漆、掉皮儿，看起来很陈旧。自己配的灯光也没有商场的好，没能把即开票的色彩优势展现出来。2022年，我比照商场柜台的样式，按照店里的尺寸定制了柜子，最终结果真的令人眼前一亮。”于文平说，为了达到更好的效果，她提升了店里的即开票储备数量和补货频次。“不能让柜台空着，一两周就补一次，店里保持12至13万元的即开票储备量，基本能保证整体陈列效果。”

于文平今年55岁了，但她对于干事创业的激情和热情丝毫不亚于年轻人，天津体彩组织的代销者业务培训会，她总是积极主动报名参与，尤其是在每年大乐透派奖和竞彩宣传月活动前，她除了参加中心的培训，还会和同行交流、经验共享。“时代在发展，行业在不断进步，想跟上发展的脚步，就得努力学习，更新经营的思路，我加入体彩行业17年了，如果思想还停留在初入行的阶段，那怎么留住顾客呢？现在行业里不断有新人加入，他们的想法更新潮，有很多值得我学习的地方，我会努力让自己跟上潮流。”她说。

于文平体彩店里的“中奖展示榜”

新疆代销者郭爱：坚持创新 求新求变求发展

本报记者 赵 萌

“要坚持创新，才能让我的体彩事业发展得更好。”新疆克拉玛依市代销者郭爱，是一位不断创新的体彩人。

近期，郭爱参加了长沙游学活动，她将看到的优秀经营经验，根据自己店铺的实际情况进行创新改良，再运用到工作中。“我每年都要出去游学很多次，这次去长沙让我感触最深的是，来自全国多地的50多位同行在几天的游学活动中互相交流经验，是线上沟通无法比拟的。在交流过程中，我总能发现自己的不足和需要改进的地方，我想这就是游学的意义。”郭爱介绍，“我的店铺一直以竞彩游戏为主，这次在长沙看到当地代销者的宣传活动做得非常好，并且对于赛事有很多了解，所以店里的忠实用户非常多。我想，现在将要开展2024年超级大乐透派奖活动，我也要不停学习，创新活动形式。”

游学回来之后，为了宣传大乐透派奖活动，也为了吸引更多用户到店里来，郭爱开始着手打造店里的活动氛围。“我的店铺位于汇嘉滨河广场，是克拉玛依市最热闹的街区之一，尤其是傍晚和周末时人比较多，很多逛街的人会来到店里买彩票。”郭爱说，每年大乐透派奖活动时，会有不少用户专门来参与活动。“今年，我特别准备了抽奖和提供彩票鲜花花束的服务。之前游学的时候，我看到有的店铺开展单票中奖5万元即送一个苹果手机的活动，但是我觉得礼品太贵而且不接地气，我就改动了一下将礼品换成精致保温杯、乐小星玩偶和大乐透彩票等小礼物，并且在礼品袋内放上一张写着‘感恩遇见，感谢支持’等内容的小卡片，希望将祝福传递给更多人。”

之前在广西游学的时候，一个“3.8女神节”的活动让郭爱印象深刻。“这个活动很不错，是购买满38元的彩票就送一只鲜花，每人一次机会，虽然这对于新疆人来说比较贵，但是我想可以在其他活动的时候，换成不同的小礼品。”郭爱介绍，之前采购225元的鲜花运费就需要165元，虽然有点贵但是也想以真情和实际行动温暖更多人的心，而且这个活动非常受年轻人的欢迎。店里平时也摆放着即开票花束备用，有客户需要时，随时都可以为其提供。

在即开票花束的打包上，郭爱别有一番心得。“赠送鲜花活动要和附近的花店谈合作，因为鲜花花期短。最近经常有用户来店里买即开票花束，我还为此向花艺老师学习了插花知识，从花朵选材、色彩搭配、造型设计等方面都进行了系统学习，现在我做的即开票花束越来越漂亮了。”郭爱告诉记者，“对于客户，如果只是送花太普通了，假设即开票花束中奖了那就不一样了。我最喜欢数字‘7’的红色玫瑰花打包的花束，最高奖金是100万元，万一是花束中的即开票中奖了，想想都非常美好。过两天，我想把大乐透派奖活动的彩票也做成花束。但是大乐透中奖毕竟是小概率事件，如果不中奖，花束中也包含着爱意和公益，好事其实是每个人都喜欢做的，我相信每个人都有善良的一面。”

多年来，郭爱去过广州、淄博、江苏、厦门等地走访学习，她每到一个地方就会去看当地的新潮店铺，发现设计好玩的、时尚的元素就拍照记录，再创新添加到自己的店铺中。看到有趣的活动内容、值得借鉴的经营经验，她也会记录下来，再加以创新改良，满足用户的更多需求。

郭爱做的即开票花束

热心服务群众的宁夏代销者刘静

宁夏代销者刘静：坚持服务 体彩店里走出“领舞人”

本报记者 丰佳佳

天气晴好的早晨，在宁夏固原九龙公园广场会有一群热爱广场舞的女士在动感音乐中展示舞姿，她们活力满满，能连跳十几个舞蹈。这支舞蹈队的领舞是一名体彩代销者，也是在当地小有名气的秦腔演员刘静。

作为固原体彩服务站“六盘山下体彩美”广场舞队的队员兼编舞，刘静义务在九龙公园教广场舞已经有8年，她在健身广场跳行着体彩人的责任与担当，热心服务群众。刘静曾经是陕西省宝鸡市扶风县人民剧团的一名演员。后来，她放弃了稳定的工作选择创业，在卖过服装、开过餐厅后，她加入了体彩这个大家庭。因为实体店离九龙公园不远，喜欢运动的她经常会抽空去跑步健身，顺便“吊嗓子”。

那时，九龙公园里的广场舞爱好者大多是三五人一组，跟着手机自学。这些微型舞蹈队散落在公园各个角落，一开始，刘静跟着一个小队伍跳舞，其他人发现她跳得好，就让她到第一排领跳。就这样，刘静开始担当广场舞“领舞人”，其他舞蹈队也开始并过来，跟着一起跳，舞蹈队人数最多的时候超过100人。

“大家仔细看我的手部动作，一定要在第四拍的时候做出来。保持住，我们再练习一次。”“广场舞之所以能打动人不能只靠身体的动作，脸上的表情一定要到位，保持灿烂的笑容，才能打动看你跳舞的人。”在教大家跳新编排的舞蹈时，刘静总是会为大家一个个分解动作。

2020年，固原体彩组建起了“六盘山下体彩美”广场舞队，刘静作为舞蹈队的骨干成员，变得更忙了，她既要给自己原有的广场舞队领舞，还要给服务站的舞蹈队编排舞蹈，每天从清晨领舞到10点彩票店开门营业，一整天都不得闲。

因为刘静，很多在九龙公园锻炼的百姓对体育彩票有了更多了解，大家知道了中国体育彩票是为国家筹集公益金的公益事业，每天活动的公园里的健身器材也有体彩公益金的资助。刘静还将实体店打造成为传播戏曲文化的阵地，表演秦腔折子戏，将秦腔传统文化和体彩文化充分融合，吸引了一批“舞友”“戏友”前来光顾。

刘静说，她从未认为每天抽出时间领跳舞蹈是负担，“这本身就是一件令人开心快乐的事，尤其是看到一些退休的阿姨从一开始的不敢伸手伸脚，到后来能尽情随着音乐节奏跳舞，我觉得特别有成就感。”刘静说，现在越来越多的“舞友”通过她开始认知体彩，也有人通过她爱上秦腔折子戏，她觉得特别自豪且幸福。“我喜欢跳舞，早上跳一会儿舞会觉得一天都神清气爽，我喜欢秦腔，在店里偶尔唱一段自己也能放松，我的兴趣爱好能为其他人带来快乐和健康，我何乐不为呢？”

浙江代销者曹光辉：坚持热爱 把爱好融入工作

本报记者 张小可

跟大伙一起看球聊球，研究足彩赛事，是曹光辉多年来一直坚持的事儿，也是最热爱的事情。曹光辉是浙江绍兴柯桥区3306149511体彩实体店的代销者，同时他也是绍兴第一批竞彩培训师之一。

在大学期间，曹光辉就喜欢上了足球，毕业后走上工作岗位的他对足球的热爱依旧没有停下，周末约上三五好友一起踢球，再一起看场比赛就是他最惬意的时光。在球友的带领下，曹光辉接触到了体彩竞彩玩法，从最初的好奇到逐渐了解，慢慢地曹光辉成了大家眼中的小行家。

后来在朋友的鼓励下，曹光辉凭着对足球的热爱和对竞彩玩法的看好，成为了一名体彩实体店代销者，这家体彩店也成为了他和朋友们的一个新聚会点。

开店之初，曹光辉就本着诚信经营和客户至上的理念，真诚对待每一位来店的购彩者，如果遇到有大额购彩者，他都会及时提醒：“您今天的购彩额超限了，需要填写一下大额购彩申请表。”

“经营体彩实体店最重要的是有人气，那就要有人情味儿。”曹光辉说自己最宝贵的财富就是拥有一群志趣相投、有共同语言的朋友。“他们喜欢足球、喜欢竞彩，有一些朋友其实离我的店很远，但会特地过来，就是来着我这里的氛围。”有时，曹光辉会带着这群朋友去看比赛，周末偶尔组织大家去踢场足球赛。“也不是为了维护客户，主要原因还是我喜欢这些，刚好他们也喜欢，能够坚持喜欢足球，是我最幸福，也最幸运的事，因为足球不仅为我带了许多志同道合的朋友，更为我带来喜欢的事业，让我有了更多前进的动力。想到对这份工作的热爱，我就干劲满满。”曹光辉告诉记者。

曹光辉

“虽然店里的购彩者大多数都懂足球、懂竞彩，都能自主分析、研究球队阵容，但也有许多头一次接触竞彩的购彩者，面对他们我都会细心讲解竞彩玩法、游戏规则，每当这时候我都会想起刚接触竞彩时候的自己。”曹光辉还会利用微信朋友圈及时告知购彩者重大赛事时间以及介绍竞彩玩法等。

因为足球与体彩结缘，曹光辉将继续诚信经营、热情待客，把每一位到店的购彩者都当成朋友。

浙江专管员徐忆麟：坚持责任 为市场健康发展负责

本报记者 赵 萌

“我晚一点接受采访，我现在正要去给体彩从业者培训责任彩票工作。”3月13日，当记者联系到浙江省舟山市体彩专管员徐忆麟时，电话那边传来他急促的声音，和同样急促的脚步声。

记者与徐忆麟相识一年多，回想第一次采访他时，他与所管辖片区的每家体彩店代销者的关系都非常融洽，并且非常了解每家店的经营情况。后来的多次接触，徐忆麟总是在进行责任彩票建设工作，宣传理性购彩。

徐忆麟培训工作结束后，接受了记者的采访，他说：“我们近期主要开展了3个方面的工作，首先是线上、线下开展责任彩票培训，同时针对游戏培训，如目前正在开展的大乐透派奖活动培训等，将责任彩票的内容作为重要组成部分融入培训工作中，做到规定的条款反复提醒，新发现的案例情况及时分享。并且在日常巡店时主动进行责任彩票宣传引导，结合每家店的实际情况和销售特点开展有针对性的提醒督促，如周边有学校的实体店强调禁止向未成年人售彩及兑奖；销量较高的店重点监督代销者做好理性购彩提醒，并检查大额购彩申请表是否按照要求填写等。在日常工作中，我会抓住机会做好责任彩票宣传员的角色，主动向身边的朋友、群众宣传责任彩票理念。”

徐忆麟为代销者和销售员进行责任彩票培训。

在责任彩票宣传工作时，徐忆麟有自己的方法。如在巡店时，发现购彩者有非理性购彩行为或者对责任彩票工作有误解时，他会主动进行说明和沟通。“原来我去体彩店里培训，只是简单念一下条款，现在我会想办法让代销者们更容易接受，更加能引起共鸣。”徐忆麟说，现在讲责任彩票的内容时，自己会通过案例现身说法。“如前两天，有位购彩者带着孩子来体彩店买彩票，买了几张即开票后没中奖，他就让孩子再去买两张票。体彩是禁止向未成年售彩的，这种情况是不允许的。”类似这样的案例，他会分享给大家，也容易引起大家的注意。

还有一件事，令徐忆麟印象深刻。“2022年卡塔尔世界杯期间，有位购彩者要买3万元的足球彩票，这种情况属于大额投注，我们首先对这位购彩者进行了理性购彩宣传，在他看过理性购彩宣传手册后，降低了购彩金额，并按照要求填写了大额购彩申请表。”徐忆麟表示，面对突发情况，会时刻记得责任彩票建设的职责，进行理性购彩宣传，确保管辖片区的彩票店拥有良好的市场环境。

责任彩票建设绝非一朝一夕，而是一个系统推进、久久为功的过程。接下来，徐忆麟不仅会一直坚持开展责任彩票建设工作，也将继续通过线上和线下开展责任彩票建设培训，同时将相关条文宣传贯彻与真实的警示案例结合起来，做到培训人员听得懂、记得住、讲得出、做得到。“在日常巡查过程中加强对隐患的发现和排查能力，防患于未然。对于责任彩票相关工作的开展，我也继续探索新方式和方法，更好地把各项工作更细、更实、更好完成。”徐忆麟表示。