

感受“体彩+”年轻代销者的活力满满

本报记者 赵萌

近两年，越来越多的大学毕业生加入到体彩大家庭，为行业带来了新活力。山东省济南市的杨洁就是其中一员。她说：“从政策优惠到开店补贴，体彩中心给了我们大学毕业生很多支持，能加入其中，我感觉自己太幸运了。”

济南销售网点编号为3701012278代销者杨洁是位“95后”，她在2022年加入体彩行业，成为3701002068实体店的销售员。喜欢体育、善于交流的杨洁将大学期间学习的管理知识与实际经营相结合，借助世界杯大赛，充分发挥个人优势，经过努力将实体店的月销量从二三十万提升至百万以上，2022年12月份销量达到163万。从此，“杨百万”的名号一炮打响。

世界杯期间大放异彩后，杨洁对于体彩行业和自己的经营理念有了更大的信心，经与原代销者协商后，杨洁正式接管该实体店。拥有了自己的体彩店后，杨洁对网点进行了升级改造，主打“体彩+公益”，在店内购置了咖啡机、制冰机、按摩椅等设备，还在店内布置了读书角，为购彩者提供了全方位的良好购彩体验。同时，她还坚持学习，广泛阅读经营服务类书籍，注重销售管理等专业知识的实际运用，主动向优秀代销者学习，加强经验分享及交流。如今，杨洁的公益体彩店经过用心经营，越做越好。

积极践行“体彩+”的年轻代销者还有很多，他们通过奇思妙想打造了许多不同主题的体彩店，不仅施展了个人才华，还让体育彩票越来越年轻化、时尚化、充满活力。如，位于山西



年轻人打造水 splash 文化特色主题实体店。

省菏泽市郓城县编号为3726090078的“体彩+水 splash文化”实体店。该店代销者侯世杰是一位生于1998年的年轻人，原在山东做游戏主播，后来回乡创业。他将店内的墙上悬挂了各种各样的水 splash人物漫画，并且设计成鲁智深举杠铃、李清打篮球、阮小五打乒乓球等，赋予了每位人物体育特色，还可以让看到漫画的购彩者增强健身观念；在湖北省武汉市吴家山国家森林公园旁，一家极具特色的“体彩+潮流”实体店备受青睐。该店代销者郭贝是位时尚靓丽的小姑娘，她在店内打造了以绿色的“十倍幸运”、彩色的“红包来啦”、红色的“中国红”、黄色的“点石成金”等不同颜色和风格

的主题即开票，将其放大装饰在橘色的墙上，给人以强烈的视觉冲击。配上店内运用热情的绿色及沉稳的灰色的主色调以及时尚装饰，曾让不少购彩者感叹：“这么好看的店，我还以为是为卖咖啡的呢。” “体彩+公益”“体彩+文化”“体彩+体育”……越来越多的“体彩+”项目出现，为代销者和群众带来实实在在的益处。其中有来自很多年轻代销者的创意，他们自信阳光、好学奋进、敢闯敢试，是推动体彩高质量发展的源头活水。可见，拓展大学生代销者非常有必要，他们赋予体彩店新的活力，也助推了体彩市场更加丰富多彩的发展之路。

“00后”小夫妻在体彩店“立业”



王静更新店内走势图。

本报记者 丰佳佳

2023年，“00后”吉林姑娘王静和爱人王鹏结束打工生涯，开始创业。经过三个多月的筹备，他们的体彩实体店在船营区正式营业了。“当机器都装好，给客人打出第一张彩票，我还挺激动的，也有了安定感，我们有了自己的事业。”王静说，自己18岁就开始打工，当过电商客服、收账员，也在手机店当过销售，“工作变化还挺大的，有时候公司效益不好，就得重新找活儿，挺折腾的，于是我就想创业，自己干点啥，总归能稳定一些。” 王鹏也有创业的想法，“我是理发师，曾经也想过自己单干，开工作室，但是综合考虑市场情况和经营成本，最后觉得不太妥当。”王鹏说，他们在选择创业项目时颇为纠结，“超市、茶饮店、小吃店，都曾考虑过，开体彩实体店的灵感来自短视频平台看到别人分享的创业日志，看到跟我们年纪差不多的年轻人，从选地点、买桌椅开始打造自己的店铺，记录创业心得，觉得挺有趣，也带给我们很大触动。我们也想试一试。”

有了经营体彩店的想法后，两个人还特地做了市场调研，不仅在短视频平台和博主“取经”，还跑到多家体彩实体店当“神秘顾客”，“体会一下买彩票的感觉，顺便做下市场调研，这样有助于我们评估创业风险。”

两个人考查了近一个月，顺便也在吉林市内找寻到合适的门店位置，“我们这个店位置还是比较满意的，周边有几个小区，住户量大，附近还有一个市场，客流也不小，这让我们在开业后很快拓展了稳定的客户群，干劲儿更足了。”王静说，“体彩的游戏产品好，尤其是顶呱刮，几块钱买票特别受欢迎，后来我们的竞彩销量也渐渐升上来了。这让我们俩更有信心了。家里的亲戚朋友也放心了。”

开业半年来，实体店的环境也在两个人的精心打理下慢慢发生改变，“一开始店里的硬件设施比较简单，一些体育元素的队旗、摆件还有绿植，带垫的都是后来添的，希望能做更有特色，让进店的客人有更好的体验。”王静说，2024年，她希望能继续进步，还想来北京看开奖，“见证一下大奖诞生的过程，这样回来能分享给顾客。”

年轻人与体彩一起越努力越美好

拍摄短视频分享多彩生活

本报记者 张小可

短视频是当下最热门的信息传播方式之一。相较于传统长视频，短视频制作成本低，取材更灵活，传播速度快，社交属性强。为了进一步宣传彩票品牌，树立彩票公益形象，拓展新的购彩群体，很多代销者会通过拍摄短视频的方式，宣传体育彩票，为创业路添彩，张薇薇就是其中一员。

24岁的张薇薇是河南省郑州市的一位体彩代销者。刚刚走出校园没多久的张薇薇，在就业还是创业犹豫不决时，遇到了中国体育彩票，于是开始了创业之路。

幸运的是，这样“大胆”的决定得到了家人朋友的支持。“有了这个想法之后，我的家人也非常支持我，他们在装修的时候就开始发布短视频，可能因为店里的装修比较有特色和个性，一些粉丝比较感兴趣，他们经常留言或私信问我。”

“我现在已经习惯了这种工作方式，全国各地的朋友们可以通过网络互相沟通，彼此之间相互了解，大家畅所欲言。”张薇薇充分发挥自身优势，搭建了线上交流平台，并着手通过短视频等社交媒体传播体彩讯息。

日前张薇薇拍摄的短视频内容以记录实体店每天的日常状况为主，她的实体店也被更多人所熟知。“在制作、发布短视频的过程中，郑州体彩中心对我们这些代销者提供了很多支持。中心成立了一个视频小群的，我们感兴趣的代销者都可以加入，群里也有中心聘请的老师为我们进行培训。”张薇薇说。



索南公保在体彩行业实现奋斗梦。

到人们的欢迎，意识到这一点的张薇薇，希望通过抖音、快手等平台发布短视频进行店面宣传。

从体彩店开始装修时，张薇薇就通过短视频平台发布装修的趣事，账号运营到现在吸引了不少粉丝。“经常在网上看到一些同行发布短视频，记录他们体彩店的趣事，我就想试试，于是在装修的时候我就开始发布短视频，可能因为店里的装修比较有特色和个性，一些粉丝比较感兴趣，他们经常留言或私信问我。”

“我现在已经习惯了这种工作方式，全国各地的朋友们可以通过网络互相沟通，彼此之间相互了解，大家畅所欲言。”张薇薇充分发挥自身优势，搭建了线上交流平台，并着手通过短视频等社交媒体传播体彩讯息。

日前张薇薇拍摄的短视频内容以记录实体店每天的日常状况为主，她的实体店也被更多人所熟知。“在制作、发布短视频的过程中，郑州体彩中心对我们这些代销者提供了很多支持。中心成立了一个视频小群的，我们感兴趣的代销者都可以加入，群里也有中心聘请的老师为我们进行培训。”张薇薇说。

甘肃体彩 与青年群体携手启航未来

本报记者 赵萌

稳就业就是保民生，稳经济需要稳就业。近年来，甘肃体彩在助力社会就业方面贡献出了体彩力量，帮助年轻人创业、就业，助力青年人创业圆梦。

今年是中国体育彩票全国统一发行30年，为了更好地践行国家公益彩票的责任与担当，为青年群体提供更多的就业选择和机会，甘肃省体育彩票管理中心发布了“责任凝聚 微光筑梦”重点人群就业扶持邀约方案。2023年9月，甘肃体彩面向应届、往届大学毕业生开展“创业圆梦计划”，进行为期12个月的体彩创业帮扶和资金支持，同时对参与“创业圆梦计划”的代销者进行全方位的日常扶持和多举措的工作支持。

自2024年1月起，甘肃省体育彩票管理中心“扩大了“创业圆梦计划”的覆盖范围，将有工作能力、诚信、退伍军人和退役运动员、连队官兵等。”山东体彩相关负责人说，为大学生搭建创业平台，了解体彩、创业体彩的平台，山东体彩一直在路上。

事业，并在资金补助、培训指导、运营保障等方面推出精准化帮扶机制，提供相关培训课程帮助他们提升销售技能和营销能力。让参与体彩销售的群体能够快速适应体彩行业要求，在工作中感受到关爱和尊重，实现自身的就业和创业目标。

甘肃省体育彩票管理中心酒泉体彩管理分站站长高玮告诉记者，截至2023年底，遍布全省的体育彩票实体店已经提供了超过3000个就业岗位，这些岗位是超过3000个家庭的生活保障和生活希望。今年新的创业政策将为更多的社会群体提供创业选择。

酒泉市肃州区的小张是一名年轻代销者，2023年底，他看到了体彩店内张贴的邀约计划书，便决定一试身手，很快他获得了家人的支持，顺利加入甘肃体彩帮助计划，成为一名体彩代销者。在甘肃体彩中心的培训帮扶和资金支持下，小张的体彩店在酒泉市肃州区天益苑小区开张。“小张富有朝气和活力，他凭借一丝不苟的态度，将体彩店打理的井井有条，各项工作要求不但执行到到位，很快上手，而且自己还有很多创新的工作思路都在逐步实践，这些都让他

汉藏双语宣传公益体彩

本报记者 丰佳佳

进入体彩行业六年，27岁的索南公保凭借敏锐的观察力和不懈的进取心，逐渐崭露头角，成为青海省体彩代销者中的佼佼者。他创立的汉藏双语服务模式，不仅成功开辟了全新的销售局面，更在行业内引发广泛关注和积极效仿。众多当地同行采用索南公保自制的双语海报和录音材料，有效推动了整个区域市场规模的稳步增长，为公益体彩的宣传作出突出贡献。

索南公保来自青海省黄南藏族自治州河南蒙古族自治县。由于当地普通普通话及程度相对较低，这为体彩宣传带来了一定的挑战。面对这一局面，索南公保决心用实际行动攻克这一难题。他将体彩的多种玩法翻译成藏语，并自己重新配音。在当地一年一度的“那达慕”文艺大会上，他搭建了体彩宣传帐篷，为牧民们开展双语服务。场地边的录音机播放着藏语宣传片，再配合他张贴的手写双语海报，牧民们被他们的展台吸引，开始体验购彩的乐趣。自那次活动之

后，索南公保的双语宣传方法在当地其他体彩实体店被广泛采用。每家体彩实体店都悬挂着他制作的“双语海报”，播放着他的录音，体彩双语宣传成为了一道独特的风景线。

“践行责任体彩 牢记公益初心”是很多体彩人的工作准则。在这一准则的引领下，索南公保不仅在日常工作努力推广体彩品牌理念，更是将责任意识融入于心、外化于行，成为责任彩票的倡导者。2018年夏季，世界杯的热潮席卷全球，不少人也想尝试购买体彩体验乐趣。一位牧民曾带着6万元现金来到索南公保的实体店试图大额投注。面对如此情形，索南公保并没有盲目追求业绩的提升，而是细心与牧民交谈，并耐心地解释彩票游戏规则和风险，提醒牧民不要被一时的激情冲昏头脑，要考虑到家庭的经济状况和投注的后果。他的真诚与坚持说服了牧民，对方最终放弃了冲动购彩的想法。索南公保的举动不仅有效引导购彩者理性购彩，还深化了购彩者对体彩公益性的理解，推动了体育彩票向着更加健康、理性的方向发展。

在体育彩票销售的实践中，每一处细节都可能关乎整个行业的风险防控。正如交通事故常因违章驾驶而起，生产事故多源于违规操作，彩票销售中的一些小疏忽也可能引发严重的风险。索南公保在日常工作中，就像一名细心的安全员，他不仅销售彩票，更是为了保障购彩者权益而不断努力。他在自己的实体店中建立了一套完善的风险防控体系，严格遵守销售规范，确保每一笔交易的透明公正。他注意到，哪怕是简单的出一张出票操作失误都可能成为引发问题的导火索。他坚持做好细节来预防潜在的风险，努力实现问题隐患的清零。在他看来，这些细微之处的管理同样体现了对彩票销售规则的尊重和公众安全的重视。

索南公保的不懈努力和“严格的管理让体育彩票在本地区的品牌力和公益形象得到了显著提升，赢得了当地农牧民群体的广泛信赖。他说：“能负责任、可信赖、高质量发展的国家公益彩票贡献一份力量，就是为社会带来温暖。”

“那时侯竞彩上市不久，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士设立的。”陈界泉说，在选修这门课后，体彩专员就成为自己的就业目标。毕业后，陈界泉被分配到厦门体彩中心实习，“我们这批选修竞彩专业的学生被派往各个实体店，做店铺专家，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。”陈界泉在和家人商议，并回到家乡漳州市漳浦县进行市场调研咨询后，在漳浦申请开设了竞彩标准店。

这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，就一定能够迎来转机。”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，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，更是家乡篮球圈的公益达人，他支持的泉师傅篮球俱乐部在漳浦县颇具名气，成绩优异，在全市的比赛也经常取得不错的名次。“我们有很多粉丝支持的。”陈界泉骄傲地说。近几年，陈界泉常年赞助漳浦多支赛事球队，为俱乐部外出比赛补贴路费 and 参赛经费，多年来，他赞助球队的比賽球衣累计数千件。此外，陈界泉还与老家村民为白沙村合力出资修缮篮球场，他还自费腰包在村里组织了篮球赛。“现在‘村BA’很火，其实我的家乡篮球氛围也不错。我从小梦想就是打篮球，在赛场打出成绩，后来毕业后就业了，没能继续从事篮球相关工作，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，但因为训练和比赛经费有限，队友们经常会自掏腰包垫钱。陈界泉知道这个情况后，就提出补贴参赛费和训练经费的想法，“和他们商量之后，我决定赞助孩子们比赛和训练的球费。”后来听说我的母校篮球社团缺教练，我就抽出时间去“兼职”，偶尔也回村里给孩子们上几堂篮球课，能延续‘篮球梦’，我觉得特别幸福。”

届“十城百队万人”



陈界泉支持家乡篮球事业发展。

“90后”的他店里球场两头忙

本报记者 丰佳佳

福建漳州“90后”小伙陈界泉的日子过得很充实，他除了要打理自己的体彩实体店，每周还要回到自己的母校漳浦县龙成中学当篮球社团教练，偶尔也会回老家白沙村，和村里的孩子们一起打球。人多的时候，还会组织几堂篮球公益课。

记者拨通陈界泉的电话时，他正在去篮球馆的路上。“我们正备战市级联赛，去年成绩不错，今年争取再接再厉。”作为球队的主力球员兼赞助商，陈界泉对每一次训练都特别认真。“店里的事儿也不少吧，还要训练和比赛，忙得过来吗？”听到我的问题，陈界泉笑着说：“忙过来，实体店运营流程规范化了，做好销售员的培训，我也能抽出时间继续圆我的体育梦。”

读书时，陈界泉就是体育特长生，专项打篮球，后来他考入体育职业技术学院，学体育市场营销。陈界泉与彩票的故事要从大学说起。他所在的社体系开设了竞彩彩票选修课程，他选了这门课。“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士设立的。”陈界泉说，在选修这门课后，体彩专员就成为自己的就业目标。毕业后，陈界泉被分配到厦门体彩中心实习，“我们这批选修竞彩专业的学生被派往各个实体店，做店铺专家，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。”陈界泉在和家人商议，并回到家乡漳州市漳浦县进行市场调研咨询后，在漳浦申请开设了竞彩标准店。

这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，就一定能够迎来转机。”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，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，更是家乡篮球圈的公益达人，他支持的泉师傅篮球俱乐部在漳浦县颇具名气，成绩优异，在全市的比赛也经常取得不错的名次。“我们有很多粉丝支持的。”陈界泉骄傲地说。近几年，陈界泉常年赞助漳浦多支赛事球队，为俱乐部外出比赛补贴路费和参赛经费，多年来，他赞助球队的比賽球衣累计数千件。此外，陈界泉还与老家村民为白沙村合力出资修缮篮球场，他还自费腰包在村里组织了篮球赛。“现在‘村BA’很火，其实我的家乡篮球氛围也不错。我从小梦想就是打篮球，在赛场打出成绩，后来毕业后就业了，没能继续从事篮球相关工作，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，但因为训练和比赛经费有限，队友们经常会自掏腰包垫钱。陈界泉知道这个情况后，就提出补贴参赛费和训练经费的想法，“和他们商量之后，我决定赞助孩子们比赛和训练的球费。”后来听说我的母校篮球社团缺教练，我就抽出时间去“兼职”，偶尔也回村里给孩子们上几堂篮球课，能延续‘篮球梦’，我觉得特别幸福。”

无论从事什么工作，都要讲诚信，尤其是从事体育彩票行业，诚信经营不仅是对购彩者的尊重，更是对行业形象的呵护。一个拥有良好信誉的体彩店，才能赢得更多购彩者的支持。

俗话说“千一行 爱一行”，既然想从事体彩销售工作，就要对体彩销售有一定的研究，以便在购彩者需要时，能及时为他们讲解。

但需要注意的是，开设体彩店需要一定的资金投入，包括店铺租金、装修费用、店内设备采购费用、设备保证金及其他水电杂费等。如果租赁门面开设体彩店，一定要及时将意向选址申报给当地彩票机构，待实地审核通过后再租赁门面，以免造成不必要的经济损失。

山东体彩 广聚年轻英才

本报记者 赵萌

一直以来，就业问题都是关系到国家发展和民生福祉的重大课题。为助力“大青年群体就业创业，山东体彩多措并举，积极宣传体彩事业的公益使命和社会价值，吸引更多年轻人了解体彩，加入体彩。

代销者是体育彩票工作的执行者，是体育彩票事业发展的奠基者，在筹集社会公益金、促进体彩公益事业发展过程中发挥着极其重要的作用。“山东体彩紧紧围绕‘建设负责任、可信赖、高质量发展的国家公益彩票’的总体目标，拓展大学生群体加入体彩销售队伍是体育彩票高质量发展的必然要求，也是助力经济发展、缓解大学生就业压力的创新举措。”山东体彩相关负责人表示。

据了解，山东体彩针对年轻人出台了一系列具有针对性的指导方式。“山东体彩采用线上线下相结合的方式，针对大学生群体开展‘阳光邀约’，既是吸纳大学生人才加入体彩，扩充代销者队伍的方式，也是融合体彩品牌推广和渠道拓展的有效方式。”山东体彩相关负责

人告诉记者，每逢毕业季，山东体彩结合“公益宣传”“励志奋斗”“阳光邀约”等主题定制设计高校招聘专用海报，走进高校招聘会，开展“阳光邀约”，同时宣传公益体彩的品牌理念；参加当地组织的大型招聘会，设立体彩“阳光邀约”专用展位，常态化发布邀约信息，并开展现场邀约工作；充分利用现有宣传渠道、合作媒体及招聘网站等平台，发布邀约公告，加大品牌宣传。

为了让新加入体彩大家庭的代销者能有更好的发展，山东体彩开展了多样化培训及实践，提升他们的销售技能。山东体彩创新开展线上培训，倡导“中央厨房”培训体系建设，形成知识共享、高效的综合培训机制，统一制定包含责任彩票、品牌宣传、玩法介绍、终端机操作、安全运营等课程库、案例库和题库库，率先针对大学生代销者启用线上培训及考核，普及专业知识，提高专业素质，规范运营水平；联合开展社会实践，分中心积极与高校合作，共建校外实习基地，择优选择传统专营店、展示体验中心店等作为合作高校在校大学生的实习场所，并根据实际情况提供实时指导；借助体

彩中心各类主题地推活动，为在校大学生提供社会实践机会，开展社会实践活动；举办形式灵活的“体彩杯”大学生创新创业大赛、体彩知识竞赛、体育知识竞赛等活动，与年轻人握手，扩大公益体彩影响力。

在提供培训扶持的同时，山东体彩还制定了扶持政策。“为鼓励支持大学生加入体彩，在政策和预算允许的范围内制定相关扶持政策，包括但不限于物料支持、终端机押金减免、驻店帮扶指导、建店补贴、销售奖励等。目前，山东省体育彩票管理中心发布了“责任凝聚 微光筑梦”重点人群就业扶持邀约方案。2023年9月，甘肃体彩面向应届、往届大学毕业生开展“创业圆梦计划”，进行为期12个月的体彩创业帮扶和资金支持，同时对参与“创业圆梦计划”的代销者进行全方位的日常扶持和多举措的工作支持。

小贴士

怎样经营体彩店？

张小可

又到一年就业季，越来越多的人走上了自主创业的道路，那么经营一家体彩店，需要哪些注意事项呢？

成为一个代销者需要什么样的条件呢？个人需年满18周岁，具有完全民事行为能力，中国公民，非国家公职人员、机构人员及近亲属，残疾人优先办理登记注册手续。法人需具有独立法人资格的企业单位、社会团体或民办非企业单位。此外，一些地区还需提供本地户口、无犯罪记录等资信证明材料。

万事开头难，经营一家体彩店，很难一开始就有稳定的购彩群体，需要持之以恒，在工作中也应该加倍珍惜，用心经营。

无论从事什么工作，都要讲诚信，尤其是从事体育彩票行业，诚信经营不仅是对购彩者的尊重，更是对行业形象的呵护。一个拥有良好信誉的体彩店，才能赢得更多购彩者的支持。

俗话说“千一行 爱一行”，既然想从事体彩销售工作，就要对体彩销售有一定的研究，以便在购彩者需要时，能及时为他们讲解。

但需要注意的是，开设体彩店需要一定的资金投入，包括店铺租金、装修费用、店内设备采购费用、设备保证金及其他水电杂费等。如果租赁门面开设体彩店，一定要及时将意向选址申报给当地彩票机构，待实地审核通过后再租赁门面，以免造成不必要的经济损失。