

# 生活因体彩更美好

## 永州彩友领 675 万“支持儿子干实业”

日前,胡先生现身长沙将 675 万元大奖收入囊中。领奖时袁胡先生难掩内心的激动,分享了自己的购彩经历。

他说自己购彩多年,算得上名副其实的老彩友,袁选号经验颇为丰富。“我从来没有机选过,都是自己选的号码,我对自己选的号码还是很有信心的。这次中得一等奖就是最好的证明。”胡先生谈起选号来十分自信。和胡先生一起领奖的还有他的儿子。在交谈中,现场工作人员深切地感受到他对儿子教育的严厉。他说:“这笔奖金会留着存起来,子可以找他要点钱,但是必须要说明用途,支持儿子创业,但是只允许做实业。”胡先生还表示,儿子现在长大了,结婚买房买车需要很多资金。体育彩票帮他解决了燃眉之急。

## 南京彩友领 662 万“有了流动资金,生意有

## 底气”

日前,唐先生在两位亲戚的陪同下现身江苏体彩兑奖大厅,领走 662 万元大奖。

唐先生今年 30 多岁,彩龄已有将近 10 年。体彩大乐透和 7 位数的投注,他基本一期不落。7 位数一般随机选号,大乐透他偏爱复式票。因为他看过之前不少的中奖新闻。发现复式票中奖的情况相当多。

那晚袁唐先生走进一家体彩网点,购买了这张 7+2 复式票,上面的号码都是他研究走势图后自选的。作为老彩友,每晚查看开奖公告自然是必修课,所以当晚 10 点,唐先生就发现自己中大奖了。

唐先生是个生意人,国庆节前后生意特别忙,所以时隔半个多月才领奖。这期间,中奖彩票就静静地躺在他的钱包里。唐先生表示,有了这笔流动资金。他对自己的生意更有底气了。希望后面生意更加红火。

## 常州夫妇领 500 万“精品旅游可以有”

日前,黄先生和老伴在家人的陪伴下现身领走 500 万元大奖。黄先生早已退休在家,平时没事喜欢带着老伴儿到处旅游。他也很爱玩彩票,特别是体彩 7 位数,一买就是十几年。

“这组号码我已经守了快十年了,一开始我也喜欢随机打着玩,但中的不多,就改成守号了。”黄先生说。由于经常出门旅游,为不错过购彩,他就将这组 7 位数号码采用多期投注。这次玩的时间比较长,也不知道有没有中奖。到网点核对时才发现自己中了大奖。当时真是高兴得不得了。

谈到中奖打算时,黄先生的老伴儿在一旁说:“他就是喜欢玩,我们这次刚从山西回来。下一站他已经想好了。”黄先生则接着说:“主要是留给孩子们吧。我们老夫妻俩也留一点,好好出去玩玩。以后精品游可以有了。”

## 他山之石

# 有了这份默契彼此始终不离不弃

体彩实体店虽然是销售彩票的场所,但它传播的是公益,沟通的是情感,展现的是默契。

默契是一种欣赏、一种理解、一种幸福,一切看似平淡,却又饱含温暖。这种相互的信任与物质无关,与利益无关,而是心灵的相通。在体彩行业,购彩者与售彩者之间,几年甚至几十年建立起来的默契令人赞叹。这种水乳交融、心有灵犀的感觉,就像音乐中的和音,让人得到一种内心的安宁与满足。

肖女士已经售彩多年,她接触过成千上万的购彩者,在不知不觉中,她与很多购彩者产生了一种默契,只要顾客登门购彩,不用说话,她就知道对方要买什么。曾经有人问她:“顾客不说话,你怎么知道对方想买什么?”肖女士答道:“这是长久以来建立的默契,即使顾客不讲话,我也知道。他们肯定不会去其他地方购彩,因为在这儿投注最省事,只要把钱递过来,或者扫码付款就完事。”

### 越熟悉就越默契

肖女士工作的 33072 体彩实体店位于北京市东城区体育馆西路 4 号,是一家经营了十几年的老店。6 年前,她受表哥之托来这里帮忙售彩。肖女士是一位有经验的售彩员,彩票店的这些事儿对她来说可谓轻车熟路。没过多久,她用自己专业的出票技术和丰富的彩票知识,令店里的顾客刮目相看,并得到了一致认可。

随着时间的推移,她对很多顾客的投注方式渐渐有所了解,尤其是那些长期投注的购彩者,他们在购彩上已经形成比较固定的模式,不会轻易改变。每当这些顾客来购彩时,肖女士不用多问就能迅速地为他们打票,这不仅为顾客节省了时间,也让她的打票速度上了“高速”。

### 投注时无须讲话

一天上午,一位中年女士骑着自行车来到售彩窗口,车后的儿童座椅上坐着一个四五岁的小男孩儿。她将自行车停稳,把男孩抱下,并将前一期彩票交给肖女士核对。肖女士接过彩票,在机器上核检之后便开始打票,并说:“马上就好!”女士说:“不着急,天太热,懒得做饭,我带孙子出来吃点儿。”肖女士将打好的彩票递了过去,说:“是呀,天太热,还是外面吃点儿省事。”女士点点头,接过彩票,扫码付款,又把男孩抱到车上骑走了。

仅用两句话的时间,肖女士已为顾客打好彩票,而且全程没有说一句关于投注的事,这不禁令人诧异。肖女士解释道:“售彩这么多年,很多顾客的购彩习惯我早记在心上,他们不用说话,我就知道他们想买的号码和彩种。为什么店里的回头客这么多,主要是我和很多顾客之间都有了一种默契。比如刚才那位女士,她每次都把前一期的彩票照打一遍,再买一注机选票。”

肖女士最后说:“不仅是我们的店,我相信很多实体店都有类似的情况,他们都有比较固定的购彩群,售彩员了解很多顾客的购彩习惯。”肖女士一语道破了实体店成功经营的秘诀。众所周知,一个大奖频出的实体店,必然人气兴旺,其中一个重要因素就取决于代售者与购彩者之间的默契,像这种无须语言交流的购彩方式,在很多运营良好的实体店中屡见不鲜。

### 别人打票不踏实

山西运城的李女士做体彩工作已经 13 年,她工作的 22506 体彩实体店位于西城区国英园顺天府超市门口。她对很多顾客的购彩习惯早已了然于心,包括很多大乐透长年守的号码,她都背得滚瓜烂熟。她说:“因为有些老人的投注号码已经追了十几年,我

帮他们打号也打了十几年,无论前区还是后区的号码,我都记在脑子里。”

在多年守号的过程中,有几位老人曾经中过几千元和几万元奖金,但他们依然坚持守号不变。因此,李女士为这些顾客打票,自然无须语言,见人便能打票。

这天,一位老人颤颤巍巍地迈上超市的高台阶,李女士看见门口刚露出一头银发,便说:“这是张大爷,他总是这个点儿来。”说着,李女士飞快地在售彩机屏幕上按下一串数字,机器立刻响起来,彩票也随即从打印口冒出。等张老先生走到柜台前,李女士已经将手中的彩票递给老人。老人接过彩票,把一张 20 元的纸币交给李女士,说:“姑娘,谢谢你,这号码我都快记不住了,你还总是记在心里。”李女士说:“张大爷,为您打票都十几年了,这些号码想忘都忘不了。”

李女士工作的实体店前不久才搬迁到顺天府超市门口,之前的店址离这里并不远,是一个面积 70 多平方米的独立店面,顾客可以在投注室安静地选号。刚搬来时,李女士很担心如今开放式柜台不如之前的环境好,担心造成顾客流失,但令她没想到的是,开业当天,店里的老顾客们都来了。李女士见到他们的第一句话就是:“您怎么也来了?”但她得到的回答竟然惊人地相似,“找别人打票心里不踏实。”

心若相知,无言也默契。一个理解你的人,胜过万千过客;一句懂你的话,堪比无数安慰。

即使环境改变、距离增加,但因为有了这份默契,才让彼此始终不离不弃。在体彩行业,无数的售彩者用他们的诚信、理解与付出,日复一日地坚守着公益的信念,让购彩者在感受快乐的同时,也收获了一份珍贵的默契。