# 体彩事业工作总结汇报(实用18篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-21

*体彩事业工作总结汇报11、健康促进学校为抓手，稳步提高学校卫生工作水平。2、加强校医室建设和队伍建设，开展卫生科研工作，提高卫生防病水平。3、加大教研力度，提高健康教育课。利用各种途径广泛深入的宣传健康知识、帮助学生养成健康生活方式。4、充...*

**体彩事业工作总结汇报1**

1、健康促进学校为抓手，稳步提高学校卫生工作水平。

2、加强校医室建设和队伍建设，开展卫生科研工作，提高卫生防病水平。

3、加大教研力度，提高健康教育课。利用各种途径广泛深入的宣传健康知识、帮助学生养成健康生活方式。

4、充分利用主题教育日，开展教育活动。

5、加大学校食品卫生安全工作检查监督，确保学生饮食卫生安全

6、与\_门密切协作，通过对地区传染病发病率特点的研究，制定有针对性地措施，有效地预防传染病的发生。

一学期又在不知不觉中过去了，回顾这一学期的工作，有喜有忧，有创新也有保守，有律己也有宽己，现将这学期的工作总结报告下。

**体彩事业工作总结汇报2**

1、抓好体育课教学的过程管理。

体育课是一门学科，而且是一门“主课”。既然如此，就必须认真对待，加强管理。学校要求教研组做到学期有计划，有总结;活动有分工，有措施;成绩有纪录;资料有积累。分管领导定期检查。要求体育教师根据学校场地器材条件，认真备好课，做到备课、备人、备场地，充分利用40分钟的课堂教学，抓好学生的体育常规教育，让学生掌握基本的运动技能，有机地结合爱国主义和集体主义的教育。学校领导定期和随机检查教案，随时进行听课和评课。坚决杜绝无教案上课和 “放羊式”教学。

2、依据体育课程标准，因地制宜制订教学计划。

学校要求体育教师，因地制宜上好每堂体育课。学校主要抓了六个方面的工作。

⑴抓教学进度和备课;

⑵抓常规纪律;

⑶抓安全教育;

⑷抓运动密度;

⑸抓锻炼实效;

⑹抓听课评课。

3、树立课外活动是课内体育教学的延伸的教学观念。

体育竞赛活动和群体活动是体育课教学工作的实效的检验。只有让学生掌握基本的运动技能，才能更好地开展体育竞赛活动和群体活动，促进体育运动水平的提高。学校要求体育教师凡是学校开展的竞赛活动和群体活动，都要列入体育教学计划之中，对学生加以指导。这样既推动了竞赛活动和群体活动的开展，反过来又促使学生重视体育课的教学，提高了体育课的实效性和学生的兴趣。

**体彩事业工作总结汇报3**

1、完成的常规检查：防龋、学生健康体检和毕业生体检等。

2、与疾控中心密切配合，狠抓传染病的防控。一是宣传预防知识，提高师生的防病知识和能力。二是制定预案，责任到人。做好晨午检工作，按时定人做好消毒并做好记录，班级定时开窗通风，尽最大能力预防传染病在学校的暴发和流行。

3、常见病预防主题宣传教育： 坚持健康开设课，传授卫生保健知识；结合主题教育日，给学校发放宣传资料，在广大师生中普及卫生防病知识。如控烟日活动：我们组织所有的学校都参与到控烟活动中来，学校参与率达到100%，报送北京市的征文取得二等奖两个、三等奖四个的好成绩。五所学校被评为市级控烟先进校，五名学生获得市级控烟小能手称号，十名教师获市级控烟优秀教师称号。

4、业务培训：加强对校医的培训，提高业务水平。组织校医参加市卫生局举办的继续教育培训；组织校医参加参加燕山卫生局和疾控中心组织的各种业务培训；生化恐怖威胁培训等并通过了考试。

5、食品安全工作：本学期与卫生监督所、工商局等单位一同对学校食堂及饮用水等进行了检查，体卫中心又学校食堂进行分期分批的检查，发现问题及时提出整改意见反馈给学校，详细记录检查结果，便于复查检验整改效果。又根据北京市教委的要求，进行了学校食品卫生的专项治理检查，确保了食品卫生的安全。

6、为向阳小学星城中学等五所学校安装直饮水，解决学生的安全饮水问题。

**体彩事业工作总结汇报4**

通过对比20XX年与20\_年单游戏玩法销量对比可以看出，除高频销量竞彩销量、传统足球销量、即开票销量均有不同程度涨幅。

20XX年高频11选5销量为5041万元，20\_年高频11选5销量为6801万元下降了1760万元。20XX年2月因为相关通知精神，进一步践行“快乐购彩，理性投注”的健康购彩理念，内蒙古自治区体彩中心在2月11日对高频游戏进行以下调整，销售时间由10分钟一期改为20分钟一期，由每日销售83期调整为每日销售42期，高频游戏不再接受单票20倍（不含）以上的投注。虽然购彩者在经过调整初期的不适应后纷纷回归，但依然造成了高频游戏玩法销量的下滑。

**体彩事业工作总结汇报5**

1.做到早计划、早训练，明确任务、落实责任，强化措施，以开展群众体育活动，促进竞技体育，以竞技体育带动全民健身。

2.培养体育后备人才，坚持走体教结合之路。认真贯彻落实\_《关于加强青少年体育工作增强青少年体质的意见》，探索和完善“一条龙”业余训练体系，以区青少年体训基地为龙头，发挥其向区域学校及周边学校的体训辐射作用，发现苗子、培养苗子，科学选才，合理用才，培养体育尖子人才。对传统优势体育项目重点扶持，做到经费、人员、场地“三落实”，确保训练正常开展。

3.努力争取省、市级赛事的承办，积极组队参加省，“百县运动会”及其他赛事，锻炼队伍，促进竞技体育再上新台阶。

**体彩事业工作总结汇报6**

在器材配备上坚持安全、实用，便于开展活动的原则，由学校拿出初步方案，经县文明办审核，在器材采购上，坚持公开、透明的原则，严格按照相关的法律法规进行，经县财政局采购办批准，由学校自行采购。各学校根据各功能室的需要进行器材采购配置，主要分为以下几类：

音乐类：钢琴、电子琴、笛子、舞蹈灯具、音响器材、把杆、舞蹈室专用镜、地毯、档案柜等用品及设施。

客服工作无小事，千里之行始于足下。也许有的人会认为前台客服工作是打打杂，但我并不这么认为。通过这段时间的切身体会，由学生向社会人转变，我学习到了很多，也成长了很多。

首先，要树立大局意识，提升服务的品质。客服部是新成立的部门，它的存在正是说明了这个部门的重要性和不可取代。前台是客人映入眼帘的第一个关口，好的开始是成功的一半，前台客服是否有序、规范，质量好坏直接或间接地影响了顾客是否消费的决定，让顾客认可了我们的服务，他们才有可能持续消费甚至终生在此消费。在此，我们必须遵循各项礼仪，怎样去微笑、怎样无提供顾客需要的服务、对顾客服务中语言用语细节等，都需要我们用心去领悟，做个生活中的有心人。

其次，要积极配合其他部门工作，万众一心才能彰显服务的理念，才能把公司的利益最大化。正是因为前台是整体工作中不可或缺的一节，这就要求我们明确自身岗位职责，平级之间团结互助，以良好的心态去帮助客人或者其他部门，热情细心接待每一位客人，巧妙回答他们每一个问题，呼应上级的每一个号召，协助咨询师完成业绩，认真接听每一通电话，及时传达信息，不遗漏、不延误。

再次，要不断给自身充电，适应公司和社会快速发展的需要。“人不学，不知道”。作为一名新人，我有一种很强烈的危机感和忧患意识，我深刻意识到自身对整形美容方面的知识很是匮乏，所以我必须从零起步，学习整形外科的专业知识，提升自身专业素养，同时作为一名刚毕业的大学生，初涉社会，在人际交往、为人处事方面我也需要完善和加强，可以向身边优秀的同事看齐，这点我身边的同事小雪和杨林身上有可取之处，她们就是我的一面镜子，学习别人好的一面可以明鉴自身。我深知，学历不是能力，求学目的在于积淀自己的学习能力和处事能力，厚积薄发，才能在某个时刻邂逅所谓的机遇。

最后，我在此感谢公司提供给予的机会，让我能在这样的大集体中学习、成长和进步。展望未来，我将以更加积极态度投入到工作中，脚踏实地做好本职工作，希望能最大限度发挥出自身价值，让自己有所用，利己利他，为公司的发展贡献自己的一份力。

20XX年红山区体育彩票管理办公室在红山区文化旅游体育局的正确领导和支持下，按照“稳定、调整、提高”的工作方针，严格遵守各项规章制度，结合实际情况，在全体工作人员共同努力下，克服了种种困难，圆满的完成了今年的各项工作。现将20XX年工作总结如下：

**体彩事业工作总结汇报7**

“刮刮乐”彩票是我市福彩的两大主力票种之一，做为分管副主任，如何做好“刮刮乐”彩票的销售也是我工作的重中之重。所采取的主要措施：一是制定了销量返点奖励方案，并在去年的基础上提高了奖励标准，加大了奖励力度，刺激业主更积极主动的去销售“刮刮乐”彩票。二是通过多种渠道加强宣传，扩大影响。一方面利用报纸媒体的彩福专栏及时发布“刮刮乐”新票上市和中奖售息，一方面继续开展“刮刮乐”小卖场活动，例如利用福彩冠名车博会的机会，连续开展了三天“刮刮乐”小卖场活动，取得了良好的效果。同时，通过组织培训站点业主和彩民，扩大“刮刮乐”彩票的影响力。三是加强了“刮刮乐”彩票的配送与服务。今年，我市“刮刮乐”票销售的主力票种发生了变化，五元票种的需求明显增加，我积极与省中心联系，加大了对我市五元票种的配送力度，同时要求市、县二级“刮刮乐”配送人员根据市场况调剂配送票种，引导站点丰富销售票种。四是对我市的所有扫描枪使用情况做了一次摸底，维修更换了损坏的扫描枪，保障了“刮刮乐”彩票的正常入库销售。

**体彩事业工作总结汇报8**

我校领导十分重视体育工作，把它作为学校工作的一件大事来抓。首先把它纳入学校整体工作计划之中，学期初在行政会议上听取体育工作计划，并予以审议；学期结束听取总结汇报。对于学校举行和参加的重大体育活动，则在行政会议上予以协调安排，给予人力、物力、时间上的保证。平时校长除了亲自挂帅以外。学期初协助教研组制订体育工作计划，学期结束帮助他们进行工作总结，平时则共同探讨，解决体育教学中所出现的问题。学校领导还亲自督促全校“两操、三课、两活动”的进行，以推动学校的体育工作进一步发展。

长期以来，由于人们受应试教育的影响，对体育工作的认识不够，学校体育讲起来重要，做起来次要，忙起来不要的情况十分严重。我校领导坚持贯彻“首在体育”的办学宗旨，把体育教学工作放在应有的位置，绝不允许占用学生体育活动的时间。特别值得指出的是：校领导，每学期开学前，首先让体育教研组安排课表，确保体育课教学活动的正常进行。。

1、建立激励制度，搞活动体育教学工作。

学校长期以来，坚持每天对各班进行广播操评分考核以外，还对各班参加体育活动，参加体育锻炼活动的情况和晨跑的情况作为评选文明班、优秀中队的重要依据。这样大大加强了年级组长和班主任老师对体育工作的重视，无怪乎，在操场上，经常可以看见班主任老师的身影。同样也促进了学校各项体育活动的开展。

2、抓常规，出成效。

本学期日常工作中我校注重加强学生的行为规范教育，班主任平时做了大量的工作。现在每天早晨，学生一听到广播操铃声响了以后，就会自觉地在教室门口列队，排着整齐的队形，随着音乐的节奏，精神饱满地列队进入操场，班级的组织性纪律性得到了加强，增强了学生的集体荣誉感和互助互爱的精神，班级的凝聚力得到了加强，为良好班风的形成创造了有利的条件。在参加区中小学生运动会中，我校克服了人员少，取得了学校团体第8名的好成绩。

**体彩事业工作总结汇报9**

20XX年，XX市体彩工作在省、滁州市体育局和市分中心的直接领导与重视支持下，经过我市全体体彩销售人员的辛勤劳动和共同努力，我市体彩工作取得了持续健康发展。回顾20XX年上半年工作如下：

>一、全年体彩销售情况通报：

通过省体彩中心和滁州体彩分中心的数据显示，截止今年10月底，XX市体育彩票已销售1961万元，其中电彩1763万元，即开彩票198万元，完成年度目标任务的%，距完成任务还有1489万的缺口。在全省63个县市总排名为第一名。

>二、全年的具体工作情况：

1、建立培训制度，强化制度建设

为不断提高体彩销量，我们坚持以制度促规范、向管理要效益的思路，全力营造良好的体彩销售环境。今年多次组织网点业主进行业务培训，并形成制度。

今年年3月21日“XX市20XX年度体育彩票工作会议”在XX市体育局会议室召开，局领导、体彩中心人员及80多位业主参加了会议。会议对20XX年度的体彩工作做了总结，并对20XX年的工作进行了部署。对获得20XX年度国家、省、市表彰的优秀网点给予表彰奖励。对个别销售成绩突出的、提升幅度较大的网点给予鼓励。

体彩中心还定期举办全市体育彩票业主培训班。体彩中心工作人员对全市体彩业主进行了体育彩票相关方面的培训。带领业主学习了《体育彩票管理细则》的内容，介绍专营店建设计划，专管员进网点检查纲要，销售网点店面设计规范及网点末尾淘汰制度等。不断加大对网点及销售人员的管理，通过建立健全各项规章制度，对网点进行规范。

在5月份省体彩中心开展的超级XXX上市五周年派送活动，我市体彩销售中心人员积极组织全体业主培训工作，针对分市区和乡镇组织了两次培训。

10月28日，省体彩新“11选5”上市，体彩中心人员对我市9家高频网点人员进行了上市前的培训。并在玩法上市当天积极组织9家业主进行上市典礼活动。

全年多次组织竞彩业主集中培训，专管员也不定期的在网点开展了点对点的培训。全面提升了销售人员业务技能、投注技巧和营销水平。

2、着力拓展销售渠道，重塑网点形象

20XX年的渠道建设重心是推进渠道质量建设，实行由大规模扩点向提高网点质量的转变，逐步减少月销量万元以下的网点，进一步夯实体彩发展基础。

我市体彩销售中心实行了网点末尾淘汰制，对每月全市销量倒数的网点实行末尾淘汰制度。今年先后淘汰了6个月销量万元以下的网点。并稳步拓展新的销售网点，根据符合新增网点条件的申请人员，我市体彩中心对其进行实地考察，对有潜力可挖掘的新增点及时安排批报。

按照省局体彩中心、滁州分中心的要求，今年我们高度重视体彩专营店的建设工作，以推广高频游戏和竞彩玩法为切入点，积极开拓渠道建设，建设专营店、竞彩店，把竞彩做为我市体彩销售的突破点。新增专营店工作取得了实质性进展。今年在去年的基础上已新增了12个专营店，3个竞彩店。

3、巧抓时间节点，不断提升即开销量

我市把即开销售作为体彩销售的增长点，即开已经是体彩销售的一个重要组成部分，即开好我市体彩就能销售好。今年我们利用即开的帐期管理手段加大对城乡即开票的铺票力度，要求每个网点备足6000元库存票，并引导网点制作即开展示品，营造良好的即开销售氛围。利用人员、活动较多的时间节点，积极组织即开型彩票的卖场活动，推动即开型体育彩票的销售，逐步研究、分析市场，以提高体彩小卖场的成功率。

4、加大体彩宣传，提升品牌形象

体彩销售离不开宣传，宣传更需要创新。今年，我市在宣传形式、宣传内容、宣传渠道上不断创新，重视公益宣传树品牌，以中奖宣传造热点，坚持网点宣传为基点、社会宣传为重点、活动宣传为亮点。

借助体育赛事宣传体育彩票。近年来群众参与体育活动的热情越来越高，为此我们通过开展体育活动，大力宣传体育彩票的公益性和品牌性。同时，我们还利用XX电视台、广播电台、网站、公交车广告等宣传平台，做好体彩宣传工作。加大中奖故事宣传力度，让更多的人认识体彩、了解体彩。参与到购彩行列中来。

5、出台奖励政策，提高业主积极性

为能完成滁州分中心下达给我市的销售任务，我们想方设法研究对策，认真分析体彩形势，客观总结了过去的经验与教训，我局在下半年制定了一系列的销售奖励措施，使今年下半年体彩销量能有一个大的提升。制定了电彩完成任务奖、电彩市场份额奖励、电彩排列三奖励、即开票促销奖励方案。来提高业主和销售员的工作积极性。

**体彩事业工作总结汇报10**

福彩工作继续以规范管理、提高销量为目标，以服务树形像，促销售，坚持两手抓：一手抓电脑票，一手抓即开票，巩固现有站点，开发新的增长点，力求乡镇布点率100%，开创我县福彩工作新局面。

（一）进一步加强管理，努力提高销量。针对档案管理不健全、投注机操作不规范等问题，尽快落实专人负责档案管理，出台一些奖惩措施，纠正各站点的一些错误做法。

（二）强化服务意识，以服务促销售。树立“服务树形像，管理出效益”的经营理念，认真组织销售员学习有关政策法规，着力培养销售人员爱岗敬业的精神，确立福彩中心是投注中心的服务部的思想，转变工作作风，为站点为彩民多办实事，以站点为本，加强与站点的联系和交流，全面为投注中心和彩民提供优质的服务，通过服务促销售。

（三）做好投注机维护维修工作，确保系统正常运行。投注机能否正常运行，不仅对投注中心的销量有直接影响，与福利彩票的信誉和形象也有着密切的联系。为了确保系统正常运行，数据安全、准确，我们将决定将5、8、11月定为设备维护月，要求对所有投注中心设备进行一次检查、维护。

（四）进一步加大宣传力度，拓宽宣传思路。要充分发挥主观能动性，加大宣传力度，拓宽宣传思路。从宣传福利彩票彰显福利彩票的宗旨的角度出发，着眼长远，挤出资金用于让彩民能够立即感受到“福彩为民”的一些项目上，比如爱心助学，特困帮扶，弱势群体救助等，借以进行宣传炒作，产生更大的社会效应，扩大福利彩票的影响力。

（五）建立工效挂钩激励机制，最大限度调动积极性。激励机制是市场经济的一个重要手段。地区福彩中心在福彩工作会议上特别提出要建立激励机制，我们将会实事求是，拟定出一系列促进销售的激励办法，最大限度调动福彩工作人员的积极性。

体育彩票工作“十二五”发展规划

当前，我省经济社会建设进入快速发展时期，体育工作步入新的发展阶段。为加快体育彩票事业发展，更好地服务经济社会发展和体育强省建设，根据国家体育总局体彩中心、省体育局总体部署以及我省体育彩票工作面临的形势和发展要求，在总结成绩和经验的基础上，制定“十二五”时期安徽省体育彩票工作发展规划。

一、“十一五”时期我省体育彩票发展取得重大突破

“十一五”期间，我省体育彩票工作在省体育局的正确领导下，坚持以^v^理论、“三个代表”重要思想为指导，坚持和落实科学发展观，开拓创新，锐意进取，各项工作取得了较大进步。五年销售体育彩票亿元，占体育彩票上市发行15年来销售总量的，是“十五”期间销量的倍。年销售从20\_年的亿元增加至20\_年的亿元，平均年增长率达。筹集公益金亿元，为社会发展、公益事业做出了积极贡献，为保障我省竞技体育、群众体育的快速发展发挥了积极作用。20\_年，我省体育彩票再创历史新高，销售总量和市场份额分别居全国第14位和第12位，获得“全国体育彩票销售贡献奖”和“全国体育彩票销售增长奖”。

二、“十二五”时期我省体育彩票面临的形势

“十二五”时期是我省体育彩票发展的关键五年。我省经济社会快速发展，皖江城市带承接产业转移步伐加快，产业结构由农业大省向工业强省转型，城镇化进程加快，劳动力资源丰富，群众储蓄率提高，居民消费结构逐步升级，加快我省体育彩票发展的外围环境良好。我省在20\_北京奥运会和第十一届全国运动会上实现历史性突破，体育事业备受各级政府和领导的高度重视以及社会各界的广泛关注，实施体育强省战略为加快体育彩票发展提供了有利时机和条件。国内彩票业仍处于快速发展阶段，体育彩票的社会影响日益扩大，《彩票管理条例》颁布施行，为体育彩票“十二五”期间的发展提供了坚实基础和有力保障。我省体育彩票加快发展的机遇前所未有。

来和同时也面临巨大挑战。我省体育彩票总体联单）度不高，升体育彩票的市场竞争能力，是当前面临最大的挑发展进发展速度不快，规模不大，玩法竞争力不强，渠道质量不高，体制机制不活，规模、效益不协调，区域、城乡发展不均衡，还不能满足我省体育事业发展和市场竞争的需求。

综合判断，“十二五”时期我省体育彩票希望大于困难，机遇大于挑战。

三、“十二五”时期我省体育彩票发展的指导思想

以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以服务经济社会建设和体育强省建设为主旨，以科学发展为主题，以安全运行、扩大销售为主线，强化基础建设，打造体彩品牌，全面提升竞争能力，推进我省体育彩票事业又好又快发展。

四、“十二五”时期我省体育彩票发展的目标

按照安全运行、科学发展的原则和体育强省战略的要求，努力实现“总量翻番、全国进位、中部领先”，确保五年完成体育彩票销量120亿元以上，主要指标达到中部前列；到20\_年，力争17个市全部过亿，90%以上县销量过千万；探索出适合我省体育彩票发展的体制机制，体育彩票市场建设、文化建设和精神文明建设取得新进展。

五、“十二五”时期我省体育彩票发展的主要措施

（一）坚持科学发展，注重增长质量

科学发展是主题。坚持以社会责任感和筹集公益金最大化为目标，坚持用发展和改革解决前进中的问题。坚持以人为本，转变发展观念，创新发展模式，提高发展质量，把我省体育彩票切实转入全面协调可持续发展的轨道。

保持销量平稳较快增长。发展既要有较快的增长速度，更要注重提高增长的质量和效益。坚持“多人少买”的发行方针和宣传导向，进一步扩大消费群体。重视科技应用、产品更新和科学管理对销量增长的拉动作用。正确把握体育彩票发展趋势，保持市场平稳发展，避免销量大起大落。

促进区域、城乡协调发展。合理制定区域发展战略，形成以合肥为龙头，以皖江城市带为重心，以江淮、皖北为依托，优势互补、良性互动的区域协调发展机制。统筹城乡发展，进一步推动政策、人员管理向县级市场倾斜，把县级市场作为提升全省体育彩票销量新的增长点。

加快销量增长方式的转变。转变依赖新产品上市、玩法调整、促销派送等促进销量增长的方式，逐步过度到依靠实施精细化管理、提高效益、加强宣传、塑造品牌和扩大购彩群体来拉动销量增长，实现体育彩票持续健康发展。

（二）优化产品结构，增强竞争实力

又到年尾了，在天猫xx商城的客服工作又过去了一年，下面对这一年的工作总结如下：

熟悉产品，了解产品相关信息。对于客服来说，熟悉自己店铺产品是最基本的工作，以前在公司对于每一个新产品上市之前，都要开展相关的产品培训，客服是联系店铺和客户之间的桥梁，一旦这个桥没搭好，也许你就永远失去了这个客户。对于产品的特征、功能、注意事项等要做到了如指掌，这样才能流利解答客户提出的各种关于产品的信息。

如果客户非的纠缠在价格这个因素上，看情况决定是否接下这单生意，就算最终给客户优惠了，也要顺水推舟让客户觉的这个优惠来之不易，是店铺对他个人的特殊优惠。在接待客户这个环节主要有2种途径实现，一是利用阿里旺旺、QQ等即时通讯工具和客户进行沟通；另外一种则是接听客户打进来的电话。对于电话沟通，要求客户更具活变性，毕竟你无法像在旺旺上一样，拥有足够的时间进行思考。

客户下单付款，跟客户核对收件信息。很多卖家朋友容易忽视这一点，虽然大部分客户在购买的时候，地址是正确的，但也有一部分客户因收件信息发生变动而忘记修改，做为一个买家来说，本人经常帮朋友买东西，有时候也会忘记修改成朋友的收件信息，所以在客户付款之后，记得跟你的客户核对一下收件信息，不仅可以降低你的损失，也可以让你的客户觉的你是在很用心的做事情。在核对客户信息的同时，还要提供店铺可以发的快递公司，询问客户喜欢发什么快递，毕竟每个快递公司在每个城市、每个区域的服务水平都是不一样的，根据客户的需求，一切以客户为中心，如果客户没有明确表示的，快递我们就默认发。

体育彩票工作“十二五”发展规划

当前，我省经济社会建设进入快速发展时期，体育工作步入新的发展阶段。为加快体育彩票事业发展，更好地服务经济社会发展和体育强省建设，根据国家体育总局体彩中心、省体育局总体部署以及我省体育彩票工作面临的形势和发展要求，在总结成绩和经验的基础上，制定“十二五”时期安徽省体育彩票工作发展规划。

一、“十一五”时期我省体育彩票发展取得重大突破

“十一五”期间，我省体育彩票工作在省体育局的正确领导下，坚持以^v^理论、“三个代表”重要思想为指导，坚持和落实科学发展观，开拓创新，锐意进取，各项工作取得了较大进步。五年销售体育彩票亿元，占体育彩票上市发行15年来销售总量的，是“十五”期间销量的倍。年销售从20\_年的亿元增加至20\_年的亿元，平均年增长率达。筹集公益金亿元，为社会发展、公益事业做出了积极贡献，为保障我省竞技体育、群众体育的快速发展发挥了积极作用。20\_年，我省体育彩票再创历史新高，销售总量和市场份额分别居全国第14位和第12位，获得“全国体育彩票销售贡献奖”和“全国体育彩票销售增长奖”。

二、“十二五”时期我省体育彩票面临的形势

“十二五”时期是我省体育彩票发展的关键五年。我省经济社会快速发展，皖江城市带承接产业转移步伐加快，产业结构由农业大省向工业强省转型，城镇化进程加快，劳动力资源丰富，群众储蓄率提高，居民消费结构逐步升级，加快我省体育彩票发展的外围环境良好。我省在20\_北京奥运会和第十一届全国运动会上实现历史性突破，体育事业备受各级政府和领导的高度重视以及社会各界的广泛关注，实施体育强省战略为加快体育彩票发展提供了有利时机和条件。国内彩票业仍处于快速发展阶段，体育彩票的社会影响日益扩大，《彩票管理条例》颁布施行，为体育彩票“十二五”期间的发展提供了坚实基础和有力保障。我省体育彩票加快发展的机遇前所未有。

来和同时也面临巨大挑战。我省体育彩票总体联单）度不高，升体育彩票的市场竞争能力，是当前面临最大的挑发展进发展速度不快，规模不大，玩法竞争力不强，渠道质量不高，体制机制不活，规模、效益不协调，区域、城乡发展不均衡，还不能满足我省体育事业发展和市场竞争的需求。

综合判断，“十二五”时期我省体育彩票希望大于困难，机遇大于挑战。

三、“十二五”时期我省体育彩票发展的指导思想

以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以服务经济社会建设和体育强省建设为主旨，以科学发展为主题，以安全运行、扩大销售为主线，强化基础建设，打造体彩品牌，全面提升竞争能力，推进我省体育彩票事业又好又快发展。

四、“十二五”时期我省体育彩票发展的目标

按照安全运行、科学发展的原则和体育强省战略的要求，努力实现“总量翻番、全国进位、中部领先”，确保五年完成体育彩票销量120亿元以上，主要指标达到中部前列；到20\_年，力争17个市全部过亿，90%以上县销量过千万；探索出适合我省体育彩票发展的体制机制，体育彩票市场建设、文化建设和精神文明建设取得新进展。

五、“十二五”时期我省体育彩票发展的主要措施

（一）坚持科学发展，注重增长质量

科学发展是主题。坚持以社会责任感和筹集公益金最大化为目标，坚持用发展和改革解决前进中的问题。坚持以人为本，转变发展观念，创新发展模式，提高发展质量，把我省体育彩票切实转入全面协调可持续发展的轨道。

保持销量平稳较快增长。发展既要有较快的增长速度，更要注重提高增长的质量和效益。坚持“多人少买”的发行方针和宣传导向，进一步扩大消费群体。重视科技应用、产品更新和科学管理对销量增长的拉动作用。正确把握体育彩票发展趋势，保持市场平稳发展，避免销量大起大落。

促进区域、城乡协调发展。合理制定区域发展战略，形成以合肥为龙头，以皖江城市带为重心，以江淮、皖北为依托，优势互补、良性互动的区域协调发展机制。统筹城乡发展，进一步推动政策、人员管理向县级市场倾斜，把县级市场作为提升全省体育彩票销量新的增长点。

加快销量增长方式的转变。转变依赖新产品上市、玩法调整、促销派送等促进销量增长的方式，逐步过度到依靠实施精细化管理、提高效益、加强宣传、塑造品牌和扩大购彩群体来拉动销量增长，实现体育彩票持续健康发展。

（二）优化产品结构，增强竞争实力

今年以来在XX市福彩管理站和当阳市民政局党组的正确领导下，我分站以力争完成省中心下达的销量增幅10%以上为冲刺目标，不畏艰难，锐意进取，强化执行，扎实做好基础性工作。截止今年10月31日共计销售福彩万元，较去年同期增长。下面对今年以来的工作我们做一回顾。

一、福彩销量没有大起大落，保持了稳定。近四年来，我市福彩20XX年增幅为，XX年增幅为，XX年增幅为，XX增幅为，且其中有两年的增幅居于全省前10名行列，近四年均维持了较高的增长水平。从经济规律看长期保持高增长是不可能的，必然有一个回落的过程。加上今年全国经济增速滑落，市场购买力下降的大背景下，市场不景气效应也传递到彩票购买上。特别是刮刮乐的销售，湖北省全省销量滑坡十分严重。我市去年借助行政推力在全市十个乡镇销售刮刮乐161万元，使我市去年刮刮乐销量创纪录的达到506万元。今年虽然我们采取了很多促销办法，但是效果不佳。预计到年底刮刮乐销量在250万元左右，滑坡50%。因此今年以来，我们以确保销量稳定为第一目标，以力争完成省中心下达的销量增幅10%以上为冲刺目标，思想上克服畏难情绪，想法设法，挖掘潜力。从目前看确保销量不大起大落、保持稳定的目标基本实现，但是距离省中心下达的10%增幅目标尚有距离。

二、尝试新的销售渠道，拓展新的销售市场。做市场就是找渠道。今年以来，面对我市彩市疲软的市场环境，我们想了不少办法。据省中心估计全省福彩彩民大约在100万人左右。我市由于私彩及赌博活动较其他地方严重，必然侵蚀掉部分彩民，据此推算，我市福彩彩民就大约在7000人左右。彩民群体的多少是制约了彩票销量增长的最大因素。因此，开发新彩民，扩大彩民群体就是今后一项长期的工作。今年以来我们借助广告媒体，大力宣传绿色消费。鼓励在婚宴、升学宴中改过去送喜糖为送彩票的新方式，取得了一定的效果。今后我们还要不断寻找新渠道、新办法，为省厅领导提出的自XX年起“三年提升，五年倍增”宏伟目标的实现，提供更大的助力。

三、扎实搞好站点销售员培训工作，努力提高销售员的素质，促进福彩安全运行。站点销售员处在福彩销售的一线，他们素质的高低从根本上制约福彩各项工作的推进。因此，对销售员的培训工作是一项长期的工作。今年以来，在刮刮票销售方面，随着100万元刮刮票大奖效应的消退，以及全国经济增速的滑落，我市和全省其他县市一样出现刮刮票销售大幅滑落情况。面对这一情况，我们今年先后两次组织站点进行培训，让站点业主及销售员除学得先进销售经验，还增强了他们搞好销售的信心。对全市快3站点，我们聘请省中心讲师，针对销售过程中可能出现的各种风险进行预防和培训，收到较好效果，保证了快3游戏的安全运行。

四、分站真心实意的为 搞好服务工作。今年以来，分站和中心站把提高对 点的服务水平，作为重要的工作来抓。所有耗材和宣传品，全部由管理分站和中心站直接送到 ，所有服务需求随叫随到。分站和中心站，把日常下站、下乡巡查和服务工作相结合，获得站点一致好评。我们不遗余力的搞好福彩公益性及玩法的广告宣传，不间断地炒作福彩中奖事件，为站点营造了良好的福彩销售环境。

五、按时完成了中心站撤销工作。 多年以来，福彩刮刮乐、打印纸等等的配送工作，一直由当地的\'一个社会站点承担，名之曰中心站。省中心给中心站一定的配送费用。这种体制在没有成立县级分站之前为全省福彩的发展发挥了一定的作用。但是，现在全省要大力开拓农村市场，乡镇站点因要票少、路途远及利益关系的原因，中心站的服务往往不到位，也制约了乡镇福彩的发展。加上省中心现在要减少配送费用，将节省的费用向站点倾斜。因此，这一体制就已经不合时宜。按照省中心及XX管理站的部署，XX中心站需要在十月底前全部撤销。撤销中心站必然损害中心站业主的收益。由于大部分中心站为配送工作自己购买了轿车等运输车辆，以及在配送过程中有部分应收款已经难于收到等遗留问题，因此对撤销中心站并不积极。我们晓之以理、动之以情，经过认真的做思想工作，加上经领导同意部分解决了他们的遗留问题，使得我市中心站撤销工作于十月十八日顺利完成。为分站明年更好的做好服务工作，促进我市福彩销量稳定增长增加了组织保证。

在取得上述成绩的同时，我们也深切的感受到，当阳的福彩销量要进一步提升，压力很大。特别是今年十月的全省福彩第三季度工作分析会上，省厅领导又提出了自XX年起全省销量要“三年提升，五年倍增”的宏伟目标，从我们当阳的福彩销售环境看，我们深感压力倍增。为实现这一目标，尚有很多的工作要做。这个压力主要体现在以下几个方面，一是我市的赌博活动和私彩的严重情况，没有从根本上改变。这必然侵蚀掉部分彩民，严重影响到彩民群体的扩大。也就是说我市国家彩票的销售环境和其他地区相比，仍然不好。私彩的高中奖率、高趣味性和国家彩票的低中奖率、低趣味性，将在很长一段时间内，制约我市彩民群体的发展及销量突破性的增长。二是福彩和体彩的竞争愈来愈激烈，双方的市场份额在发生变化。目前，体彩也在县一级设立了管理机构，加强了管理和促销的力度。加上今年体彩在当阳又中出500万元以上大奖，对我们也有一定的冲击。前途是光明的，道路是曲折的。我们深信，只要我们不急功近利，扎实的、按部就班的做好方方面面的工作，扎实推进精细化管理，我市福彩销量就会稳步增长。

福利彩票内部工作人员揭秘

换句话说，如果当期号码都被人选中，就会出现全国只有一两人中的场面；如果当期号码有几组没被人选中，内部高层会从中挑出一组作为当期的特等奖号码，从而牟取暴利。

再说说彩票开奖机构，它直属于彩票发行机构，当总部把选好的特等奖号码布置给开奖机构时，他们就会采用作弊手段，比如前期录象，选号机搞假（很简单，号码球质量不一样，号码球内置磁块„„）

再说说福利彩票的款项问题，所有福利彩票的款项中，只有一小部分拿去盖小学，发放社会性福利等小福利项目上，大部分款项都被幕后高层所操控，用于其他方面。

不要以为彩票中心主任就是所谓的高层，他们只是上面派的发言人，权力很小，真正的高层权力很大，涉及到方方面面。

提前封机扫号为的啥？销售额有大小，各地区的销售数据不能少，中奖率得得体，打消彩民积极性可不是好玩滴，先对比，再过滤，不能和历史头奖号码弄到一块去，再保证，各地的中奖率，不能有大差异，同时不能让大家买的热号挤到一起去。这一切虽复杂，计算机程序觉得没有啥，几分钟就搞定，每天只根据销售数据改点小命令。筛选的号码一落实，传感器密码式的传给摇奖

1 池，虽说号码已经定，可惜只有机器才通其性，摇奖时间一来到，筛选的号码乖乖往下掉。监督管理很公正，这里面基本没漏洞。一奖总中那几注，二奖也就几十注，中奖率控制的好，用不上在机器里面做手脚，提前封机统计就是法宝，偶尔奖金也特别少，偶尔也给你吃个枣。

双色球摇奖内幕：“想摇什么号就摇什么号、想要那个省中就那个省中、想让谁中500万谁就中的着，摇奖机是计算机程序控制的，在摇奖前可以对摇奖机终端设定条件。只要终端设定好了条件摇出来的号码就是设定的条件号码。如：程序终端设的条件号是：010607132425+16那当期摇出的中奖号就一定是：010607132425+16。当然他们是通过数据统计之后再设条件的，选出当期注数比较少的号来设定条件号码。双色球每期销售 6000多万注,怎么可能只中出一两注?明显是人为控制。

漏洞3：双色球差不多有1000多期了吧，彩民有几次看到开出了20注以上的大奖、每期销量1亿以上总是那么一两注。又有几次看到在现场参与摇奖的观众或媒体当场检查彩球、验证摇奖设施、参与真正的摇奖互动节目、观众感想、汇报福彩金等情况，福彩中心都没有做到吧！都TM是福彩内定成员、彩托。

漏洞4：至今为止有人能完全看清播放时大小二个画面吗？公证人员总是那

20XX年，我区体育彩票工作在市体育局及市体彩中心指导下，以提升销量为核心，建立健全管理体制和运行机制，认真谋划彩票销售工作及履行行政职能，努力做好宣传、协调组织监督工作。顺利完成了我局年初制定的500万销售目标任务，今年我区体彩销售有望突破1000万元大关。今年我局认真落实市体育局及市体彩中心指示精神，履行行政职能，推进销量提升，强化管理对接，注重打好基础，下面就从以下几个方面做一个简要汇报:

**体彩事业工作总结汇报11**

今年我县福彩发展稳中有升。去年我们已经有了一个比较好的基础，今年如能完成预定的目标，福彩就能跃上一个新的平台，就能获得更大的发展空间。目前在整个彩票市场形势下，面对竞争对手体彩，我县福彩已扭转了被动的局面，占了一定优势，销售有所提高。全县福彩工作人员统一思想，认清形势，制定了一系列对策，年初我们召开了有局机关全体人员、各投注中心负责人及各乡镇社会事务办主任参加的全县福彩工作会议，会议进一步统一了思想，分析了形势，旨在全力发展我县福利彩票销售工作，努力完成全年销售任务。

**体彩事业工作总结汇报12**

2、加强体育场馆的管理和运作。我局充分利用庐山区体育中心的设施开展各种体育经营活动。今年与九江市风云羽毛球俱乐部合作，由俱乐部出资承包体育中心，为我区训练羽毛球队员。吸引了很多爱好者前来活动。时常出现爆满的场面。体育中心有偿利用率高于去年，不仅活跃了群众文化生活，而且创造了较好的经济效益。

三、20XX年工作计划

体育产业和场馆建设工作

2、加强体育场馆的管理和运作，增加积累，开源节流。

3、以体育竞赛为杠杆，大力培育体育市场，引导体育消费，努力形成在市场中求效益，在效益中促发展的良性互动格局。

这一学年即将结束，体育部的工作也将暂时告一段落。本学年体育部继续秉承“为学生服务”的原则开展工作。现在就从以下几方面对本学年工作做一个回顾和总结。

一、主要活动

本学年体育部开展了下列主要活动：

第37届田径运动会“体育道德风尚奖”评选活动

1、活动目的

为了保证第37届田径运动会顺利进行，弘扬友谊第一、比赛第二的体育道德风尚，激励运动员赛出风格、赛出水平，学校开展了“体育道德风尚奖”的评选活动，我部在权益部的协助下进行了其中“观众组织”项的评选工作。

2、活动过程

在接到校体委下发的文件后我体育部与权益部有关负责人专门进行了讨论，决定由XX级新委员担任此次打分工作，而后在校团委会议室我们召开了部门内部会议，全体体育部和权益部新老委员参加了此次会议。在会议上我们决定了具体的打分细节，每天打分的时间、人员，以及各方面的活动细节。最后，在团委老师的指导下，校学生会体育部和权益部对各项的分数进行了最后的统分工作。在算出各项目的最后得分后按照各项目所占的比例，我们最终完成了本次道德风尚奖的打分工作。物电学院凭借优异的表现取得了第一名的好成绩，化材学院、生科院分列二、三名。

二、协办活动

本学年体育部在开展好本部活动的同时，也协助其他部门开展了一系列活动：20xx年11月8日，我部同校学生会女生部、治安部在XX校区中操场举办了“XX第二届‘铿锵玫瑰’女子拔河比赛”。赛事有条不紊地展开，各院代表队及啦啦队都气势高昂，十分积极活跃。最终化材学院、生科院及教科院分别获得一、二、三等奖，物电学院获“文明风尚”奖。

三、自身建设：

体育部是隶属于学生会的一个部门，这一学年仍然积极配合学生会各部门开展工作，认真完成各项常规工作：

1、周一至周五中午的值班工作，部门成员能够按时到班，认真负责好值班事务；

2、协助学生会其他部门工作；

3、部门定期召开内部会议，了解工作动态，总结活动经验，讨论新的活动创意，加强了部门成员的沟通，利于了成员间的相互了解，增强了部门的凝聚力，提高了工作开展效率；

4、部门不定期召开各院股长例会，加强了与各学院体育股之间的联系；在各个活动中，得到学生会其他部门的帮助，特别是宣传部的宣传工作。

四、分析展望

经过部门成员的共同努力，本学年体育部的工作开展得井然有序，也体现了一些优点：

1、能够从体育的角度出发，策划、组织一系列活动，激发全校学生参与体育活动的热情，培养、锻炼他们的运动能力，提高他们的参与意识。

2、集合广泛的资源和力量联合学院体育部共同举办活动，加强校院之间的联系。

但是也存在一些不足之处：一些活动细节事先没有注意，影响活动效果；活动反馈、活动资料整理不及时；活动规模有待提高。

站在学年的尾巴上，我们回头看到自己的脚印，有些不稳，但是很踏实，那是我们成长的痕迹；望着前方，我们看到希望。我们将继续不断总结和反思，弥补不足，争取取得更好的成绩。

希望我们能把以后的活动越办越好！

本学期新渠稍小学体育教学工作从全面落实“健康第一”的思想出发，牢固树立和坚持教育面向全体学生的原则，进一步从观念上理解和认识了实施素质教育、改革课堂教学模式的关键性和重要性，在全面提高学生素质的思想指导下，我校体育工作始终把提高学生身体素质、培养学生良好品质和健康心理作为工作的出发点。根据学期工作计划的要点，很好地完成了各项工作目标任务，现就本学期学校体育工作做如下总结：

一、以“健康第一”为指导，切实抓好体育教学工作。学习落实“课标”的教育理念，改革学习方式、教学方法和评价方式，体育教师在教学实践中认真反思，努力钻研，不断地更新教育观念，恰当地选用新的教法和新的学法。在教学中，教师从现代课堂教学要求出发，加强教育教学理论的学习，并进行有目的、有计划的教学实践，增强了科研意识，提高了教学质量。并做到了经常性地对教学工作进行检查、总结，及时发现问题，解决问题，逐步认识和掌握新课程标准下体育教学新的规律。根据所制定的体育教学工作计划教学进度，结合教学的实际情况上好每节体育课。

二、常抓不懈，推动了“二操一活动”有序的开展学校“两操一活动”是反映学生整体面貌的形象“工程”，是学校整体推进素质教育的一个窗口，抓好“两操”也是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好“两操”更能促进学校的全民健身活动的开展。一学期来，体育活动继续严格规范广播操进出场的纪律及做操质量，和校园集体舞“找朋友、校园阳光、小白船”活动的开展。做到了出操静、齐、快，动作规范、美观。继续实施“领操周周换”制度，不断改进广播操动作质量和集体舞优美动作，树立各班领操员榜样模范作用。召开了校体育委员会议，加强体育检查工作，定人定班定时间，督促两操一活动的正常开展，进一步落实了体育检查结果每周点评制度。针对全年级广播操质量不高的情况，通过组织全年级广播操比赛，以比赛促质量，大大地改进了全校做操质量及组织纪律性。

三、多方努力，齐抓共管，做好《学生体质健康标准》的测试登记工作《学生体质健康标准》是促进学生体质健康发展、激励学生积极进行身体锻炼的教育手段，是学生体质健康的个体评价标准，是《国家体育锻炼标准》在学校的具体实施，为顺利完成学年度体育《标准》测试工作，提高我校体育《标准》成绩，特制定了学校《健康标准》达标计划，要求各达标班级认真开展《标准》训练和测试工作，在校长领导下，由体育组牵头，以一到六年级班主任为组织者，以任课体育教师为指导，体育教师，多方努力，齐抓共管，共同组织实施，积极发动全体适龄健康儿童踊跃参加体育锻炼，高要求、高质量地完成推行《学生体质健康标准》活动。通过多方面的努力，本学期《学生体质健康标准》测试顺利进行，成绩优良。

四、抓好各业余训练队伍的竞训工作，为更好地统筹安排教师，做到教练员、运动员、训练时间、训练场地器材四落实，体育组及早地制订了切实可行的计划。

五、重视场地器材建设，当好领导参谋根据教育部去年印发的《中小学体育器材设施配备目录》，逐步配齐体育器材设施，并切实落实体育室器材出借登记、管理制度。本学期，为贯彻落实《学生体质健康标准》的测试要求，对学生进行了身高、体重、坐位体前屈等的测试。

六、查漏补缺，重视学校体育档案资料的整理使用和保管工作，做好学校体育工作综合评估的自评、上报、验收。

总之，学校体育工作在领导重视，教师积极配合的情况下，学生的身体得到了锻炼，为学生抵抗疾病创造了良好的条件。全校学生感冒、有病的很少，无论站队、做操都无晕倒的现象。说明我校师生都能积极参加体育锻炼，身心都得到了健康的发展。

体卫中心严格按照北京市教委体美处的要求，在工作中紧密围绕着燕山教委提出的“打造精品，构建和谐燕山教育”这一中心，已贯彻中央7号文件精神、落实中小学体育卫生工作条例、保平安奥运为重点，在北京市教委体美处和燕山教委的正确领导下和帮助下，在各部门各学校的密切配合下，较圆满地完成了各项工作。

**体彩事业工作总结汇报13**

1、把“安全运行，健康发展”要放在首位。随着彩票销量的不断提高，社会的关注点也越来越高，许多复杂性的矛盾和问题随着彩票事业的发展越来越显现，^v^构及彩票销售人员的财产及人身安全受到威胁，彩票站被盗被抢时有发生。特别是中福在线销售厅晚上营业到10点，存在着安全隐患，甚至也有彩民砸机器等过急行为。为此尽快修订《中福在线销售厅突发事件应急预案》，争取把军分区、南新街派出所、消防支队等纳入成员单位。同时加强 点的管理和培训力度，规范服务，诚信经营，同时要教育站点工作人员对大额投注的彩民进行规劝，加强自我防范意识等。因此，彩票的运营管理，在某种意义上说就是风险管理。要把潜在的风险想全、把防范的措施定细，已面临的风险果断处理。

3、利用五一至十一室外销售“刮刮乐”彩票的黄金季节，搞好“刮刮乐”小卖场工作。及时向市政府打《关于在全市广场、步行街、农村集贸市场等公共场所，集中销售“刮刮乐”彩票》的报告，待批复后组织实施室外销售活动。

4、积极动员彩票站兼营，降低运营成本。当前，房租涨价、人员工资增加， 运行成本过大，导致一些 经营私彩，私下转兑，甚至还有退机器现象。为保住市场，动员有条件彩票站兼营 室、打字复印、经营烟酒等，均摊成本，否则，主要街道、繁华地段的彩票站会经营不起，越来越少，降低彩票销量。

5、继续严厉打击私彩，净化彩票市场。除执行好举报奖励制度外，我们还将会同^v^门，追究经营私彩业主和彩民的刑事责任，否则单纯没收机器，力度不大。实现向私彩要销量的目标。

6、做好福彩中心新办公楼的启用工作。启用新办公楼要不影响工作，不出问题，使福彩各项工作有个衔接和接续。结合彩票ISO9001认证工作，使福彩中心有一个新的起色和面貌。年底做好在新办公楼下新增第四个中福在线销售厅的准备工作。

做客服就是要维护好每一个客户，在我看来，客服部是公司的心脏部门，客服专员素质的高低和业务知识水平的高低直接影响到整个公司的动作和利益。作为一名客服专员，首先要具备的就是服务的意识和心态的稳定，客服客服，说的就是要用心的为每一位客户服务，而且要服务到让自己满意，没有把客户的需求摆在第一位，那幺他就不是一个合格的客服专员，因此作为客服专员的我，就应该把服务素质摆在首位，坚信没有做不到，只有想不到，心有多大，舞台就有多大！简单的事，重复的做，重复的事，快乐的做，快乐的事，天天做！

要做好本职工作，想成为一名专业的客服专员，有了很强的服务意识和心态与沟通还远远不够，还要有一种责任心，多一份责任感，多为客户着想，这样才能做得更好，过得才会更充实而有意义！

学习是永无止境的，不要满足于现状，要不断地进取、学习，成功永远是属于有准备的人！我希望在公司继续努力工作，不断学习，提升自我，因为现在是一个竞争很强的社会！趁着自己还年轻，多学点，当今时代，世界在飞速发展，知识更新的速度日益加快，人们要适应变化的世界，就必须努力做到活到老、学到老，要有终身学习的态度。you are never toold to learn！为了更好的发展公司的业务，以下是我自己对怎样做好客服工作的一些想法与心得：

1、肯定自己。

客服服务最重要的组成要素是客服员。客服员要接受自己，肯定自己、喜欢自己。如果你连自己都嫌弃自己，却指望业户会喜欢你，那实在太难为业户了。香港销售大王冯两努说得好：“销售员成功的秘密武器是，以的爱心去喜欢自己。”

2、养成良好的习惯。

有人习惯每天至少打10个电话给客户，了解客户的需求，也有人每天打不到3个；有的人将下班时间定为晚上9点，也有人5点半就想着回家；有的人每天晚上都安排好明天的日程，也有人永远不知道今天早上该做些什幺……人们在不知不觉中养成习惯，也在不知不觉中造就或阻碍自己，这就是习惯的力量。每一个人都是习惯的奴隶，一个良好的习惯会使你一辈子受益。如果你是客服员，不妨问问自己有哪些“成功的习惯”？

3、有目的地工作。

每天多收集一些新客户的资料，作为客服部应以主动服务为主并制作服务预案，在给客户服务之前，要了解客户需要什幺，服务的形式，接受程度等等，有针对性、特色的服务。

民政局年度彩票管理工作总结

今年，福彩管理站在地区福彩中心和局领导的关心支持下，围绕全年福彩工作任务目标，立足本职，突出重点，扎扎实实地开展工作，用实际行动实践党的群众路线。今年1—11月份我县总销售电脑票484万、即开票万；站点建设方面，计划新设4个站点，已到位2个。

一、进一步统一思想、认清形势是发展我县福彩工作的关键

今年我县福彩发展稳中有升。去年我们已经有了一个比较好的基础，今年如能完成预定的目标，福彩就能跃上一个新的平台，就能获得更大的发展空间。目前在整个彩票市场形势下，面对竞争对手体彩，我县福彩已扭转了被动的局面，占了一定优势，销售有所提高。全县福彩工作人员统一思想，认清形势，制定了一系列对策，年初我们召开了有局机关全体人员、各投注站负责人及各乡镇社会事务办主任参加的全县福彩工作会议，会议进一步统一了思想，分析了形势，旨在全力发展我县福利彩票销售工作，努力完成全年销售任务。

二、高效的管理和优质的服务是确保福彩工作顺利进行的保证

（一）在福彩中心内部管理方面，工作人员分工明确，各尽所能。学习省地下发的政策文件，借鉴兄弟县成功经验，制定了福彩中心内部规章制度，严格遵守，提高对彩民和站点的服务质量。

（二）在全县投注机管理方面，制定了《投注机使用规范》，要求各销售人员严格遵守操作，确保投注机安全稳定地运行。

（三）在站点销售员管理方面，严格按照省地中心下发的各项规章制度来要求。同时，强调销售员对彩民的服务意识。着力强化销售员的服务意识和敬业精神，领会贯彻“三心”服务，即热心、细心、耐心的服务宗旨，要求他们在“热情、诚信、快捷、准确”这八字上狠下功夫，服务于彩民。

三、以宣传促销售，是提高福彩销售的重要手段

在宣传过程中，我们紧紧围绕福利彩票“扶老、助残、救孤、济困”的发行宗旨，突出福利彩票的救助性、慈善性和公益性，强调福利彩票“公开、公平、公正”的原则。5月份我们开展了纪念抗震救灾一周年福利彩票赈灾营销宣传活动。

四、明年工作思路

福彩工作继续以规范管理、提高销量为目标，以服务树形像，促销售，坚持两手抓：一手抓电脑票，一手抓即开票，巩固现有站点，开发新的增长点，力求乡镇布点率100%，开创我县福彩工作新局面。

（一）进一步加强管理，努力提高销量。针对档案管理不健全、投注机操作不规范等问题，尽快落实专人负责档案管理，出台一些奖惩措施，纠正各站点的一些错误做法。

（二）强化服务意识，以服务促销售。树立“服务树形像，管理出效益”的经营理念，认真组织销售员学习有关政策法规，着力培养销售人员爱岗敬业的精神，确立福彩中心是投注站的服务部的思想，转变工作作风，为站点为彩民多办实事，以站点为本，加强与站点的联系和交流，全面为投注站和彩民提供优质的服务，通过服务促销售。

（三）做好投注机维护维修工作，确保系统正常运行。投注机能否正常运行，不仅对投注站的销量有直接影响，与福利彩票的信誉和形象也有着密切的联系。为了确保系统正常运行，数据安全、准确，我们将决定将

5、8、11月定为设备维护月，要求对所有投注站设备进行一次检查、维护。

（四）进一步加大宣传力度，拓宽宣传思路。要充分发挥主观能动性，加大宣传力度，拓宽宣传思路。从宣传福利彩票彰显福利彩票的宗旨的角度出发，着眼长远，挤出资金用于让彩民能够立即感受到“福彩为民”的一些项目上，比如爱心助学，特困帮扶，弱势群体救助等，借以进行宣传炒作，产生更大的社会效应，扩大福利彩票的影响力。

（五）建立工效挂钩激励机制，最大限度调动积极性。激励机制是市场经济的一个重要手段。地区福彩中心在福彩工作会议上特别提出要建立激励机制，我们将会实事求是，拟定出一系列促进销售的激励办法，最大限度调动福彩工作人员的积极性。

20\_年是“十四五”开局之年，我们将做好摸底调查、研究，科学编制，切合实际的《上饶市广信区全民健身实施计划（20\_-2024年）》方案，把全民健身列入国家战略，全力打造体育强区目标而努力。

1.积极开展群众体育活动。大力宣传全民健身利国利民的重要意义，广泛开展全民健身运动，以“因地制宜，贴近生活，丰富多彩，群众喜爱”的乒乓球、篮球、羽毛球、广场舞、气排球、足球、长跑、骑行等形式多样传统项目为基础，拓展趣味性、娱乐性等健身体育项目，每缝重大节日和“全民健身日”将举办大型健身项目展示，不断提升人民群众的幸福感。

2.加快社会体育指导员队伍建设。特别是农村社会体育指导员骨干队伍建设，将有思想觉悟、乐于奉献、爱好体育的骨干吸纳到协会、俱乐部中。全年将举办两期社会体育指导员培训班，通过培训，提高他们的组织能力和业务水平，使社会体育指导员真正成为一支会组织、懂业务、能力强的队伍，通过以点带面，推动全区群众体育活动的深入开展。

3.加大体育场地设施建设。为进一步提升城市功能与品质建设，力争上级政策和项目资金，拟建设综合性体育中心和体育公园。完善农村农民体育健身工程体育场地设施配置，加快足球场地设施建设，全方位打造15分钟健身圈，为广大群众提供更多更好的健身平台。

篇1：xx年滁州市福利彩票工作总结

**体彩事业工作总结汇报14**

20\_年是“十四五”开局之年，我们将做好摸底调查、研究，科学编制，切合实际的《上饶市广信区全民健身实施计划（20\_-2024年）》方案，把全民健身列入国家战略，全力打造体育强区目标而努力。

1.积极开展群众体育活动。大力宣传全民健身利国利民的重要意义，广泛开展全民健身运动，以“因地制宜，贴近生活，丰富多彩，群众喜爱”的乒乓球、篮球、羽毛球、广场舞、气排球、足球、长跑、骑行等形式多样传统项目为基础，拓展趣味性、娱乐性等健身体育项目，每缝重大节日和“全民健身日”将举办大型健身项目展示，不断提升人民群众的幸福感。

2.加快社会体育指导员队伍建设。特别是农村社会体育指导员骨干队伍建设，将有思想觉悟、乐于奉献、爱好体育的骨干吸纳到协会、俱乐部中。全年将举办两期社会体育指导员培训班，通过培训，提高他们的组织能力和业务水平，使社会体育指导员真正成为一支会组织、懂业务、能力强的队伍，通过以点带面，推动全区群众体育活动的深入开展。

3.加大体育场地设施建设。为进一步提升城市功能与品质建设，力争上级政策和项目资金，拟建设综合性体育中心和体育公园。完善农村农民体育健身工程体育场地设施配置，加快足球场地设施建设，全方位打造15分钟健身圈，为广大群众提供更多更好的健身平台。

**体彩事业工作总结汇报15**

我县获得中央专项彩票公益金支持乡村学校少年宫项目学校有4所：xx年伊川县鸦岭乡第一初级中学少年宫，xx年伊川县白沙镇第一初级中学少年宫、伊川县文正中学少年宫，xx年伊川县江左镇初级中学少年宫。获得河南省彩票公益金支持乡村学校少年宫项目有1所，即伊川县白元乡第一初级中学少年宫。

县文明办、财政局、教育局严格按照省市文明办对乡村学校少年宫建设的有关要求，对乡村学校少年宫的建设进行指导和督导，扎实推进了乡村学校少年宫建设。县文明办、教育局定期到乡村少年宫检查指导工作，县财政局加强资金投入及使用检查。项目单位针对不同年龄阶段的学生特点开展丰富多彩的文体娱乐活动，以乐促智；开展力所能及的技能培训活动，以技促能；开展内容鲜活的经典诵读活动，以读养德。县文明办要求乡村少年宫要切实发挥农村未成年人思想道德建设主阵地、文体活动平台和社会实践基地的功能，扎实开展好各项活动，突出学校的办学特色，营造更加浓厚的乡村少年宫氛围，让学生在乡村少年宫快乐健康地成长。

**体彩事业工作总结汇报16**

教研组是学校落实教学工作，开展教学研究和提高教师业务水平的主要基地之一。有计划正常地开展教研组活动，研讨教学工作，学校体育工作，交流思想，统一认识是搞好学校体育教学工作的基本保证。我们的做法是： ⑴集体参与制订学校体育工作计划，共同做好体育工作小结。 ⑵立足本职，收集好各种资料，发现问题，共同分析，探讨解决办法。 ⑶学校的体育竞赛和群体活动分工不分家，群策群力。 ⑷每学年全组开展集体备课五次,通过这一活动以提高教师的教学水平。

**体彩事业工作总结汇报17**

20xx年是江苏体彩全面深化改革、转型升级的攻坚之年。一年来，在省体育局的正确领导下、在省财政厅的关心指导下，在各级体育行政部门的大力支持下，全省体彩系统落实依法治彩基本要求，进一步夯实发展基础、提升管理水平，巩固和扩大了销售回升向好的势头，顺利完成了全年工作任务，实现了销量“十连冠”目标，在总局中心20xx年度体育彩票销售工作先进单位评估中获得五项表扬，其中销售指标综合评估成绩位列全国第一。

一、销售情况

20xx年，全省体育彩票共销售亿元，较去年实体网点销量增幅达，市场份额。其中，传统电脑彩票销售亿元，11选5游戏销售亿元，竞猜型游戏销售亿元，顶呱刮销售亿元，手游彩销售亿元。

13个市销量全部实现正增长，苏中地区增势强劲，扬州增幅达到，镇江增幅超过29%。苏南继续保持体量优势，苏州销售超38亿元、无锡超22亿元、南京超19亿元。

65个区县实现销售亿元，对全省贡献率。销量实现过亿的区县达到33个，其中昆山销量超6亿元，江阴超5亿元，苏州、无锡所辖县市全部过亿。

二、20xx年主要工作

一年来，围绕全年的工作思路和目标，全省体彩系统主要开展了如下工作。

(一)稳步推进四大类玩法协调发展，整体实力不断增强

继续扩大各类乐透型游戏优势。积极开展总局中心大乐透亿大派奖、“网点晒照片 送变速折叠自行车”、“大乐透惠民大放送”等活动，进一步激发了大乐透的市场活力。开展“11选5新春回馈大派奖”活动，活动期间销量增长。开展排列3千万大派奖活动，活动期间销量增长。

巩固竞猜型游戏销售回暖趋势。扎实贯彻总局中心竞彩普及日、超级竞彩季工作部署，结合江苏实际优化营销方案，放大政策效应，开展了旗舰店竞彩销售奖励和“玩竞彩 加油卡、电话卡天天送”等活动，实体竞彩销售实现稳步回升。精心组织全省e球彩营销活动，活动期间e球彩日均销售达到337万元，环比增长倍。

持续做好即开重点票种营销。针对重点票种上市开展营销活动，全年共上市新票20款，开展的“中国红套票网点兑奖奖励”、“招财进宝送iphone6”、“夺宝送三星数码三件套”等活动市场反响良好。结合顶呱刮上市7周年，在《扬子晚报》开设“顶呱刮博览”专栏，对经典票种进行回顾，巩固了销售优势。

5月15日，经财政部批准的、中国首款手机即开游戏试点项目——江苏手游彩成功上市销售，目前注册用户超过15万人。开展了“注册送、充值送”、“推荐有好礼”等营销活动，成功实施网易客户端、腾讯广点通、悠易互通等新形式广告投放。开展了实体网点推广试点，以业主为核心，通过口碑宣传等方式，扩展辐射半径，提高手游彩社会知名度;在写字楼、影院、商贸广场等人流密集区域开展了上百场线下推广活动。创新合作方式，与银行、电信等社会渠道开展合作尝试，实现与银联、支付宝、微信等第三方支付平台的合作。

(二)积极做好渠道提升工作，发展基础更加坚实

强化网点管理工作，优化网点布局，保持实体渠道数量稳步增长，20xx年新增网点469个。开展2次全省范围网点综合性检查，网点各项基础工作执行较好。认真落实竞彩“赛事出门”要求，累计有814(店次)旗舰店获得“赛事出门优秀网点”称号。

加大实体渠道扶持力度，全省网点佣金比例提高到，提升省中心对销售网点的大奖宣传补助标准，为网点销售员办理意外险，推进“千里眼看店”项目。开展额度转佣金试点，目前已有326个网点开通并稳定运行，方便了业主的经营活动。

着力推进渠道创新，提升行业渠道即开销售能力，新增与华润万家、大润发合作项目。自助终端销售试点覆盖南京、无锡、常州、苏州、南通、泰州等市。完成了银行定投项目的系统建设和联调测试。

(三)创新开展体彩品牌文化宣传，彩票公信力得到有效提升

加强与第三方专业媒体合作，提升宣传实效。在传统媒体方面，做好《扬子晚报》、《现代快报》平面媒体渠道内容维护更新，对《中国体彩报》江苏版进行大幅改版，全年发布新闻稿件563篇。在新媒体方面，借助第三方专业力量，对江苏体彩网、江苏体彩微信进行版面优化和功能升级，强化日常运维。户外媒体方面，在全省23个地区、178家影院投放映前广告，在南京、无锡、苏州等城市投放地铁广告，在南京南站投放LED灯箱广告等，提高公众认可度。

结合社会关注热点，广泛开展公益活动。开展爱心暖冬、服务高考、科学健身知识大讲堂、送体育器材进养老机构、爱满重阳节等活动，累计建成体彩希望小学10所，向省儿基会捐款100万建设“春蕾班”。联合腾讯大苏网开展“城市力量·体彩爱行走”大型公益活动，共吸引9521人参与，募集爱心款28万元用于捐建体彩希望小学电脑教室。组织开展 “体彩爱心站”创建活动，为全省首批500个站点配备电水壶、无线路由器、电子血压计以及“体彩爱心站”标志牌、台签等。

打造多元文化阵地，切实加强品牌文化宣传。在持续做好媒体日常品牌宣传的同时，认真组织“体彩零距离”活动，累计接待826批逾15500人观摩了体彩开奖。继续做好五环彩票博物馆日常工作，全年有48批885人次参观，成功参展全国体育文化博览会和全国彩票收藏交流会。顺利举办了第二届江苏省体彩系统足球赛。

(四)继续加强人才培养，体彩队伍发展更具活力

继续加强销售员业务培训。对7400余名销售员开展了70余场11选5集中巡回培训，对16400余名销售员开展了180余场大乐透营销集中培训，同时根据各市需求，组织安排省中心专家赴各地进行高频投注技巧培训。

切实加大全省体彩队伍建设力度。报请省体育局下发了关于进一步加强专管员队伍建设的意见，加强了专管员工作保障和考核激励力度。制定各市大乐透综合评估办法、高频工作评估考核办法和即开工作考核办法。组织开展了县级机构负责人培训和新任专管员上岗培训。

高度重视省中心内部建设。根据体彩事业发展需要，在深入征求员工意见的基础上，报经省体育局同意，对中心内设部门进行调整优化，并同步开展竞聘上岗工作，2名同志竞聘为部门负责人，4名同志竞聘为部门副职，一批优秀的年轻同志走上中层岗位。深化事业单位分配制度改革，出台实施绩效工资管理办法及月度岗位履职情况考核办法、考勤管理办法、值班及加班管理办法等配套制度。

(五)认真落实审计整改要求，安全完成各类保障工作

加强省中心内控机制建设。梳理完善各项内部业务流程，出台江苏省体育彩票管理中心材料管理办法、车辆及驾驶员管理办法，认真贯彻执行差旅费管理规定和公务接待、会议及培训管理办法。成立中心采购工作小组，对采购工作进行了系统梳理，完善物资采购管理办法和工作流程，通过公开招标、网上商城、询价等形式使采购工作更加规范化、透明化，形成各司其职、分工负责、有效监督的采购管理机制。省中心OA办公系统成功试运行。规范开展废旧物资报废工作。顺利完成省中心仓库搬迁及物资盘点工作。

加强党风廉政建设。落实党风廉政建设责任制要求，各部门负责人与中心签订了《党风廉政建设承诺书》。认真开展“三严三实”教育工作，开设专题讲座，加强理论学习。成立中心党总支、党支部，顺利完成工会换届，开展“党员大家讲”暨“我为江苏体彩献一策”、职工趣味运动会等活动，进一步改善了工作作风，提升了服务效能，客服中心月均来电量3468通，实际接通率，较去年提高了。中心团支部成功保持20xx-20xx年度省级机关江苏省青年文明号认定。

加强全省体彩销售管理制度建设。出台江苏省体育彩票突发事件管理办法、异常票处理办法、即开型彩票账期管理办法、即开型彩票销售终端设备使用管理办法。开展全省公职人员持有体彩终端机情况清查整改工作，规范新建站点业主资质，明确规定公职人员不得经营体彩网点。

加强系统运营安全机制建设，各项系统运营平稳，无重大安全事故。顺利完成乐透、即开二代系统的升级换代工作，即开高效系统运行稳健，20xx年高效运营中心累计配发即开票亿元，省出库占比82%。制作《7位数开奖流程及摇奖机常见故障排除》教学片，定期组织开奖人员培训，实现全年开奖任务零差错。

三、面临的困难

经过“”以来的持续奋斗和20xx年的努力拼搏，我们树立并不断强化理性、务实的工作导向，江苏体彩综合实力得到提升，为下一阶段的发展奠定了较好基础。但面对“十三五”时期的新形势、新要求、新任务，还存在一些困难，需要我们采取更加有效的应对措施。

一是玩法培育仍有明显短板，新产品尚未成为有效的新增长点。虽然大乐透、11选5和竞彩玩法销量取得了较好成绩，但即开游戏销售仍然表现低迷，需要花更多力气平衡玩法发展，拓展即开行业渠道和社会渠道。特别是，e球彩和手游彩作为在江苏试点的两大自建系统项目，目前发展离预设目标还存在较大差距，需要在营销方式、渠道拓展上实现更大突破。

二是基础建设有所松懈，实体渠道形象亟待改善。在网点检查中，发现部分地区网点基础工作存在松懈现象，对销售中出现的困难和问题响应不够及时。实体渠道形象更新工作滞后，目前大部分网点门头使用已经超过4年，部分地区存在门头破损、脏污现象，不仅影响体彩形象，也存在一定的安全隐患。

三是队伍建设和管理任重道远。实体渠道转型、新渠道建设、新产品营销等工作的推进，对体彩机构工作人员的专业知识和工作能力提出了新的更高要求，需要我们在工作中进行更多的创新和提升。同时，体彩从业队伍流失现象需要引起高度重视，部分地区专管员队伍待遇不能有效落实，管理团队缺乏有效的激励机制，需要我们加强与各级财政、人社和体育行政部门的沟通，争取更多的政策支持。

**体彩事业工作总结汇报18**

20xx年，我积极主动的加入xx组织的“青年汇”活动中，为公司团委活动增添了不少色彩，也谢谢中心给为我一个大的舞台发挥和展示了我自己的爱好和特长，丰富了同事间的业余文化交流。

20xx年，我会继续朝着我的梦想迈进。业余时间，我通过xxxx高考，现在在就读本科计算机专业，不断提高着自己的文化水平。希望能凭着自己的专业知识向公司的IT部门靠拢，争取成为一名合格的IT技术人员，做好服务人员向支撑人员的职业转型。

合作销售电脑福利彩票协议

甲方：电话：

乙方：电话：

为促进福彩事业的发展，经甲、乙双方共同协商，双方本着互惠、互利、利益均沾、风险共担的合作原则，经平等协商，自愿达成如下协议：

甲方的责任：

1、甲方现有电脑福彩投注站，机号号提供投注机所需的保证金由甲方出资；

2、双方在履行合作销售协议期间的投注机折旧费、保证金利息由甲方承担；

3、甲方负责销售人员的培训、提供销售彩票所需的热敏纸、投注单、宣传资料，负责投注机的维修。

4、甲方提供电脑一台，桌子一个，沙发一个。

5、甲方已提供销售地点，走势图与门牌制作。

乙方的责任：

1、乙方负责彩票销售，负责房租，负责销售人员的工资、水电费、电脑宽带费。

2、乙方要加强日常的销售管理，保证每天的营业时间，遵纪守法销售彩票，先收款后打票，杜绝违规操作和违规打票，因打错票、打赊账票、找补钱差错、收到假币、销售资金被骗、兑款出错而出现的经济损失，由乙方自己承担。

3、按时存款，先交款后卖票，乙方按该机号预存一定数量的销售款，因不按时存款出现停机等事故，由乙方自行负责。

双方共同利益和责任：

1、按市福彩中心的规定代销费为7%，（包括各种刮刮卡）甲方\_\_\_\_,乙方\_\_\_.每月月末结清。

2、电脑福彩投注机产权属甲方，乙方不得擅自转租转让、出卖和抵押，乙方对甲方提供的投注机、桌子必须妥善保管，爱护使用，上述设备因保管使用不当，出现人为原因损坏或丢失，乙方负责照价赔偿。

3、为了双方共同利益，杜绝销售黑彩带来的不利影响和后果，甲方收取乙方的押金，在双方不再合作时退回乙方。

4、连续两个季度出现销售状况不佳时，甲方通过帮扶，该机销售状况仍无改善，甲方有权提前结算、提前终止合同、收回投注机。

5、本协议履行时间从年月日起至年月日止。

6、未尽事宜，双方本着互谅、互让、平等互利原则，共同协商解决。

7、本协议一式二份，甲、乙双方各存一份，并经双方签字或盖章后生效。

甲方：乙方：

年月日

福利彩票工作总结

篇1：xx年滁州市福利彩票工作总结>>一、今年的工作情况（一）销售情况一是销售总量增长，市场竞争领先。1-12月全市福彩销售亿元，其中电脑票万元、时时彩万元、刮刮......

合作销售电脑福利彩票协议

合作销售电脑福利彩票协议甲方：乙方：为促进福彩事业的发展，经甲、乙双方共同协商，设电脑福彩投注点一个，双方本着互惠、互利、利益均沾、风险共担的合作原则，经平等协商，自愿达成如......

合作销售电脑福利彩票协议

合作销售电脑福利彩票协议甲方：电话：乙方：电话：为促进福彩事业的发展，经甲、乙双方共同协商，双方本着互惠、互利、利益均沾、风险共担的合作原则，经平等协商，自愿达成如下协议：甲方的......

县福利彩票发行工作总结

县福利彩票发行工作总结县福利彩票发行工作总结，县福彩发行工作在市局、市中心的关心指导下，认真贯彻落实科学发展观，围绕福彩发行宗旨，加大宣传，加强管理、服务职能，实现了新的跨......

福利彩票加盟

具体程序、费用、要求如下，作个参考吧：（一）场地要求1、申请人必须要有固定产权的门面或者有租赁权的门面一间；面积不低于10平米；2、必须专业经营福利彩票，不得从事其它非福利彩票经......

中国体育彩票 顶呱刮曲周代表

20\_年工作总结及20\_工作安排

二：20\_年即开型彩票销售情况分析： 根据这几年销售经验，我把客户分为三类人，每一类人都要分别对待。第一类客户是那种卖的比较好，进票也比较多，并且也不欠账的，没票会主动找你订票的。对待这类客户，只要做到送票及时就好，并且要确保每周二和周五他的展柜要满满的，各种面值，票种尽量给足。即使客户现在没钱，也要赊票给他，因为福彩曲周是周二和周五打电话让客户订票，周三和周六送票。这个时间点一定要掐准。第二类客户是那种打电话过去有两包库存就不进票，也不投资，但是销售还行的，对待这种客户就是勤去，勤送，适当赊欠给他3-5包，让他销量上去（票多肯定要多卖一些），再在其他方面比如即开票新海报，资料、机打票用纸等给他送一些。让他看其他一类客户展柜、库存照片。慢慢让他变成一类客户。第三类客户是那种销售的不好，不把即开当回事的，这个你就要认真

对待了，要经常去店里面，把平时留下的中奖票比如中500,1000的给他墙上搞个中奖榜，过一两天你要得提醒他，问他有没有奖票呀，有多少奖票啊，有新票了，给你换一本吧，我一会就过去。这样下来，他的销量会慢慢增长。我发展的一个万家福超市客户（最大超市），年前说不想卖了（20\_年1月----10月份销量3万多）我就给他说，马上年底了，现在大家卖的都很火，怎么能现在不买呢，我们通过多摆票种，做写真海报，搞中奖榜等方法，把销量提上去。总之，不管那类客户，都要像朋友，亲人一样对待，要把业主店里面不管是即开型彩票IVT扫描枪的问题还是店彩的问题，都要当成自己店里的事来对待。比如前两天

投注站键盘坏了，按三四次才打出一个数字，业主王大爷已经50多岁了，给我打了个电话，问我啥时去，带他和机器一块去。我接到电话马上和片区管理员联系，问明情况后，第二天就来到给换了个新键盘。

我对20\_年即开销售工作，信心满满。

县即开票销售服务代表：

20\_年12月27日

“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结

风风雨雨，一年飞驰而过，我们在XXXX这棵大树下默默工作!20\_是不平凡的一年，中国成功举办百年奥运，一举夺冠，震惊世界!xx-xx是艰难的一年，农化行业的整合如同大浪淘沙，中小企业迅速淡出市场，灰飞烟灭!xx-xx是丰收的一年，XX公司凭借过硬的产品质量和驰名全国的品牌，在市场异常严峻的形势下，取得了优秀的成绩!xx-xx是成长的一年，在全国农化格局面临大洗牌的岁月里，我们与XX同舟共济，与XX一起成长，一起开创新时代!

一年是长长的，又是短暂的，“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业------农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

成绩与经验篇

成绩：在公司大力支持下，在XX经理的英明领导下，在XX同志的精心指导下，在XX女士的认真配合下，在XX女士的严格监督下，本年度完成工作任务情况：20\_年基础销量万，截止xx-xx年9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举!能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。

经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。

一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大校在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市常

建立良好客情关系的办法：

(1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。

(2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。

(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。

(4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

(5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。

(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端;和气生财嘛!

(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的员工，你还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市常

<p

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找