紧紧跟随潮流与时俱进 广东福彩创新一直在路上  
2017年广东省, 销量达228.8亿元，比去年增长17.5亿元，筹集福利, 金65.77亿元，再度成为全国, 销售工作的领头军。在亮眼的销售数据背后，离不开广大广东福彩销售人员的辛劳汗水，更离不开广东福彩紧随时代脉搏、拓展市场创新的努力。30年来，广东福彩在开拓市场方面摸索出一套适合本省省情的特色发展道路。以创新促发展，以创新求突破，广东福彩的创新一直在路上。, 渠道创新 多元化售彩促进销量, 近些年，广东福彩的创新无处不在。在2013广东省福利, 工作会议上，广东福彩即提出在技术研发方面，为无纸化投注做好技术准备和支持，着手准备投注机的更新换代的工作，并向珠江三角洲地区推广福彩自助投注终端，同时继续做好与中石化、沃尔玛等大型连锁企业的合作。, 时至今日，广东福彩与其他行业"联姻"已经成为了时下热门的概念。过去的福彩销售渠道比较单一，主要以福彩投注站为主。现在，广东彩民可以通过邮局、加油站、自动终端机、超市等多种方式购买福利彩票，拥有更多的选择方式。, 站点创新 塑造个性化崭新形象, 站点专营化建设，是广东福彩开拓市场的一个重要创新。2006年底，广东福彩提出站点专营化建设，并抓紧实施。至2010年，广东大部分地市基本完成专营化建设。站点专营化对广东福彩销量起到了极大的促进作用，这点从佛山福彩站点专营化取得的成绩可见一斑。, 在广东省福利彩票发行中心加强投注站专营化建设的要求下，佛山市福彩中心首次提出了打造全市站点"五专"的建设目标，即在专营前提下，推行专业、专一、专人、专心的理念。从投注站经营者、销售人员的角度出发，提升投注站的内、外双形象，以规范化、标准化、创新化、个性化的多重标准塑造投注站的崭新形象。, 佛山市福彩中心在全市经过半年试点运行，发现：参与试点的16家60平米的投注站月均销量全部超过30万，80平米以上的投注站月均销量突破50万。试点的成功更加坚定了佛山福彩全民升级改造的决心，同时也证明了广东福彩"投注站专营化"的创新驱动力。, 在全省基本完成专营化建设后，广东省福彩中心针对福彩投注站进行进一步的标准化、形象化，通过提升形象、促进竞争、优化布局等一系列管理，加速投注站形象建设。同时，建立投注站星级管理体系以及创新的投注站信息管理体系，把福彩投注站打造成展示广东福彩个性化崭新形象的窗口。, 夯实基层 为销售提供最坚实保障, 彩票销售离不开一线销售人员的努力奉献，广东福彩创新性解决销售员的后顾之忧，为福彩销售工作打下坚实基础。, 长期以来，福彩投注站不具备法人资格，无法与销售员签订劳动合同等原因，使福彩销售员如何参加社会保障的问题在全国范围内没有得到很好解决。东莞市民政局本着"先行先试"的精神，积极与东莞市社保局沟通协调，以创新的方式促进全体福彩销售员参加社保，为他们解决后顾之忧，在稳定队伍的同时提升他们的积极性，解决了中国彩票行业这一多年难题。, 广东东莞福彩主动解决了福彩销售员的"后顾之忧"，佛山福彩也在为销售员提供社保补贴、购买个人意外保险的基础上，做起了加强业务培训的文章。佛山市福彩致力于打造三级培训体系，分为市中心（市级）-管理站-投注站三个层次。佛山福彩还专门联系了中山大学、厦门大学等，分批选送一线销售员学习投注站MBA管理课程，这为提升福彩销售员的基本素质起到显著效果。, 创新是发展的动力，它可以是技术上的革新，也可以是政策上的转变。广东福彩着力创新发展已成为持续提升福彩销量的重要力量。未来，广东福彩将本着创新的原则和精神，立足根本、着眼潮流，继续作为业界领跑先锋，谱写广东福彩新的传奇篇章。