

偶像孙悟空

4月13日,成都顺城大街富力中心星舞忠工作室里,肖杰正和朋友分享自己参加舞蹈比赛的视频。他穿着宽松的蓝色T恤,窝在沙发里,一脑袋黑色的头发烫了时髦的小卷卷。几分钟后,他的电话一直响个不停,“最近要参加的活动比较多。”上了《热血街舞团》后,邀约的各种活动更多了。“忙一些,但活动内容和从前差不多,我觉得生活变化也不算大。”他将双臂抱于胸前,一双花臂尤为引人注目,“我文的是我的大偶像,斗战胜佛孙悟空。”

到成都接舞蹈商演 关了服装店

1999年,韩流来袭。最初,VCD店铺内售卖的H.O.T的专辑和影碟就算是肖杰的老师。“当时就是很喜欢,然后跟着录像带里面的人一起跳。”肖杰回忆,那时候正在上中学,每天一有时间就在练舞。“最初,父母很担忧,觉得我一天‘猴跳猴跳的’不好好上学,但后来发现我真的喜欢跳舞,就送我去北京专门学习。”在北京上学,算是肖杰舞蹈生涯的起点,韩国舞课成了他最喜欢的课程。一位韩国老师教学,每周4小时,这对于学舞若渴的肖杰来说完全不够。“网上查,跟着学。”除了在学校的学习,肖杰还认识了启蒙老师冯正,正是在冯正的带领

他翻开手腕,左手手臂内侧,一个眉头紧锁的齐天大圣直直盯向这个世界,一旁还配有一溜小字:“金箍棒起千里棒,玉宇琼楼万里埃。”肖杰说,意思就是,一个人在没有做他自己的时候是不会发光的,当他把自己做到极致,在任何领域都会发光。“孙大圣只要把金箍棒拿出来,就会掀起一场风波。对我来说,这就像我跳舞一样。”肖杰14岁开始与舞蹈结缘,此后一发不可收拾。获得多个世界街舞大赛冠军,奖牌拿得手软。

下,开始接触街舞圈。在北京学习了两年,因为负担不起学费,肖杰只能退学。“回到内江,我开了一家服装店。服装店门口摆了一个音响,在门前水泥地上铺了一块地胶,当做舞台。每天跳舞,客人来了也不怎么招待,生意也没法好好继续下去。”服装店经营不下去了,肖杰决定,到成都去,和一帮志同道合的朋友专心跳舞。在朋友的介绍下,肖杰开始接舞蹈商演,周六周日,在大升南路搞促销活动的卖场上跳两场舞,大约能够挣300块钱。为了节约生活成本,肖杰租住在双流航空港附近,“因为那边的房租更便宜,一周350块。”

1天8小时苦练 他成为街舞之王

最近,因为一档舞蹈类综艺节目《热血街舞团》,成都最牛街舞舞者肖杰再次火了。他超级自信,甚至有些“嚣张”,节目一出场便选择了“心理第一”的位置,连续接受了7位顶尖舞者的挑战并守住擂台。能称为“中国街舞代言人”,肖杰是有这个底气的,他不仅是多个国内外街舞大赛冠军,还是世界街舞顶尖赛事——连续三届KOD世界街舞冠军。



肖杰进行街舞表演。



蝉联街舞世界冠军 得到评委赞赏

除了周末跳舞,决定走上舞蹈职业的他,生活几乎被单调的练习填满。拿到第一个冠军是2005年,肖杰在全国动感地带街舞大赛上卫冕全国总决赛冠军。伴随着生活改善,他在成都创办了星忠舞团队。在这期间,他也参加了许多比赛,但都没能取得最好的成绩。对于“自信爆棚”的肖杰来说,这不科学。“得不到认可,那时候我就怀疑自己是不是没跳对?还是我不适合跳舞?但是又坚持了这么多年,不甘心。”一次偶然的机会,在街舞圈论坛上,他看到一个去日本参加街舞比赛的机会。那次比赛,虽然没能取得最好成绩,但却极大激励了肖杰,认识到“街舞是灵魂的舞蹈”。回国后,他

更加努力练习,通过学习顶尖舞者的视频,从模仿到自创,两年内舞技进步不少。2010年,肖杰在Keep on dancing世界精英挑战赛中拿到了人生中第一个世界冠军。随后,2011年、2012年、2013年接连夺冠,这也是该赛事上首个接连夺冠的选手。同时,2012年,他还获得了日本WDC世界街舞大赛冠军,成为首位在日本夺冠的华人选手。一次又一次参加比赛,一次又一次取得冠军,只是为了证明自己。对他来说,得到世界顶尖舞者的认可比任何一个冠军的称号都更能让他兴奋。“美国的评委老师tonygogo,是街舞的创始人之一,他当时就说‘你跳得太好了!你可以开始create了!’”



肖杰(右一)在2018KOD世界杯欧洲总决赛担任评委。

福彩一线能人多 各展才艺有特色

“不想当将军的士兵不是好厨师”,一句看似没有逻辑的话,却道出了一个真谛:若有百般武艺,何愁不能脱颖而出?在福彩界,诚实守信是基本美德,朴实耐心是必备素养,除了这些,福彩一线还藏着许多能人。瞧,忙忙碌碌的工作中,他们猝不及防地就为我们花式秀了把才艺……

“角色扮演”有模有样

您以为角色扮演只有在电视里才能看到?在福彩销售的第一线,只要敢想,角色扮演一样能做到。今年春节,大连彩民的朋友圈里,一张照片引起了大家的注意:一位年轻人扮成财神爷,手持一串打开的刮刮乐彩票给大家拜年。这位年轻人就是大连瓦房店东长春路21020581号投注站站主卜照云。每年春节,福彩休市让很多彩民直呼“不过瘾”,卜照云瞄准了这个商机,准备在春节

期间,放弃休息,把刮刮乐送到农村,也为自己的投注站赚人气。还没到腊月,卜照云就开始着手准备了。他从网上花了400多元钱买了套财神爷的服装,又定制了红包,把2元、5元、10元、20元的刮刮乐彩票分别装到红包里销售;还准备了帐篷、气球,做了写着“2018年把‘狗’带回家,福彩刮刮乐,中奖很快乐”的横幅。除夕夜,卜照云穿上财神爷服装在彩民群里给大家拜

年,大年初二到初六,卜照云带着妻子在大连瓦房店市西杨乡销售刮刮乐。在小卜而言,这次搞“角色扮演”销售刮刮乐是第一次,也是一种尝试,所谓“正月里财神爷送财运、送福气”,人们哪能不动心呢?如果这种“角色扮演”的销售方法能够提升销量,日后可以考虑尝试其他角色的扮演,在促进销量的同时,还能够让彩民朋友的眼前一亮,拉近福彩销售员和彩民的距离。



巧手雕龙图 鲜活艺术梦

艺术是一米温热的阳光,融化寒冬的冰冷,给心灵找寻一些慰藉,无论在什么地方,从事什么工作,与艺术同行,便是为生活增添了一抹色彩,向社会传递一份正能量。《盛世中华 龙腾九州》这部刮刮乐手工艺品正是如此:“九龙”威严尊贵,升龙刚猛而充满力量,降龙则温文尔雅。龙作为中华民族图腾,有消灾弥祸、镇宅平安、吉祥、财运等含义;龙腾九州,寓意中国福彩事业群贤共济,象征着圆满如意、蒸蒸日上的盛世景象。

这幅《盛世中华 龙腾九州》在第二届即开型彩票手工艺品大赛中夺得一等奖,它的作者是黑龙江省大庆市的一位福彩代销员——武佳能。要说武佳能普通,他的确是工作在福彩一线众多销售员中普通的一员,但武佳能身上散发出的独特“艺术魅力”又让他在众多福彩人中格外亮眼。武佳能出生于上世纪七十年代,自幼热爱艺术,虽然没有机会进入专业院校进行系统学习,但在绘画和音乐方面天赋异禀,很有灵性。2003年,机缘巧合下武佳能与妻子一同经营起一家投注站,当时也未曾想到这个决定于自己今后的人生是多么的举足轻重。此后的十余年间,他一直在福彩一线从事销售工作,对福利事业产生了深厚的感情。而另一方面,武佳能并没有放弃自己对艺术的热爱。

2017年4月,中国福利彩票发行管理中心开展“中国福利彩票第二届即开型福利彩票手工艺品大赛”活动。或许正是因为武佳能身上有“艺术细胞”,在看到大赛通知后,武佳能的脑海中立即有了灵感,一副“九龙壁”浮现在眼前,一股熊熊烈火般的创

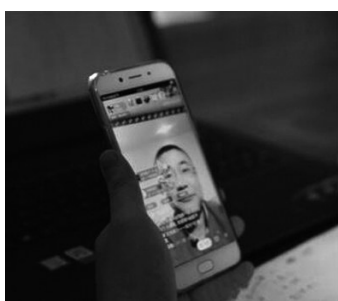
作冲动即刻燃遍全身。在制作《盛世中华 龙腾九州》时,武佳能要克服眼部“黄斑区水肿”,冒着用眼过度可能会失明风险,白天做流水性工作,晚上精雕细琢。为了更真实地体现作品的生动与形象,在数以万计的彩票卡纸中反复尝试、斟酌选材;为了增强作品本身的立体感和生动性,采用高浮雕及镂空的制作手法,使用刻刀、剪刀、镊子、乳白胶、圆规、尺子等工具,一笔一划地雕刻出层层鳞片武装下的龙体,一点一滴的雕琢将武佳能对福彩和艺术的热爱巧妙的融为一体。

一件艺术品的诞生,不但需要精湛的技艺,更需要一份沉甸甸的匠心之魂。武佳能内心深处对福彩情有、艺术梦因为这幅作品注入了一个深刻的灵魂,赋予了这幅作品一份鲜活的神韵。数不清的刮刮乐彩票,烟波浩淼得汇集在一起,通过匠心打磨,使得气势磅礴的九龙跃然纸上,好不威风!无数张刮刮乐彩票,默默地在不同的位置贡献着自己的力量,才造就了这幅栩栩如生的画卷,如同数以万计的福彩人,他们在自己的岗位上栉风沐雨般地坚守着,以一片赤诚之心多年如一日地耕耘在福彩公益沃土之上,为弱势群体撑起一片“扶老、助残、救孤、济困”的晴空,这都是福彩人彰显的匠心之魂。

聚焦福彩第一线,福彩人的故事远不止这些,福彩人的才艺也不局限于此。对万千福彩工作者来说,寻求创新未必放眼于远方,所谓“尺有所短,寸有所长”,把自己的闪光点融入福彩事业中来,或许不仅可以开创崭新的篇章,也会发现崭新的自己。

福彩界的“网红” 直播界的“清流”

最近几年,一种新的媒体传播方式火遍全国,那就是网上直播,不仅很多人不守在电视机前看电视节目而是拿起手机观看网络直播了,更有一大批人加入网络直播大军成为主播,通过展现才艺等方式吸引了大量观众。而作为直播界的一股“清流”,姜志浩的直播里每天讲述的是彩票知识、福彩玩法,分享的是彩民的中奖故事。虽然不是标准的“网红脸”,直播内容也不是噱头话题,但他却拥有8万粉丝,日观看量达到5万人。说到开始做直播的初衷,姜志浩表示,自己不是想要做一名网红主播,而是为了提高销量。姜志浩经营的水立方投注站是山西省最大的福彩投注站,面积达2100平米,站内设施一应俱全,不仅销售福彩各种游戏,还设有游戏大厅、休息室、福彩文化展示区、咨询服务台等,整体环境舒适宜人,各区功能完备齐全。



但就是这样一站点,2015年的销量却只有700万元,形势不容乐观。姜志浩意识到,故步自封终将淘汰,另辟蹊径才能一鸣惊人。于是,姜志浩开始着手创建自己的粉丝群,凡是来站点购彩的彩民,或是彩民互相推荐都可入群,粉丝群的数量也由此变成一个变成两个……随着时间的推移,姜志浩先后建了30多个微信群,平均每个群有四五百人,总人数接近20000人。为了运营好微信群,姜志浩每天都要将玩法知识、开奖公告等语音内容发

送到每一个群,受限于语音发送时间等的限制,每个群都得重复录音、重复发送,工作量不小但效果却不乐观。一次偶然的机会,姜志浩在朋友的提醒下,决定尝试一下直播,只需将自己直播ID号发送到粉丝群,多个粉丝群的彩民都可以第一时间进入直播房间,而未加入粉丝群的彩民也可以通过朋友的分享链接点击进入观看,姜志浩的粉丝一下子不再局限于太原市甚至是山西省,全国各地的彩民都能收看他的直播。而对于直播的内容,姜志浩也格外用心,逢开奖日,他会提醒彩民彩种开奖时间;针对粉丝群、直播间里彩民提出的需求和疑惑,姜志浩会一一备课解答;对于产生消极情绪的没中奖彩民,他会贴心开解,引导彩民树立积极、理性的购彩观;还会每天准备一些福彩文化、玩法知识;有时干脆直播刮刮乐。新

颖的直播方式,吸引了许多新彩民的青睐,专业的福彩讲解维系了许多福彩老粉丝。在直播的推动下,2017年水立方投注站全年销量达到1530万元。用姜志浩的话说,他给自己的网名起为“姜少”,“少”取朝气,有为,敢想敢做之意。随着时代发展,移动互联网更为普及,如何利用这种趋势宣传彩票,提升福彩文化,增加福彩传播度是每一位福彩人所需要的关注的课题。今年,姜志浩应山西省福彩中心邀请,前往山西省朔州市为投注站业主及销售人员进行自己对于福彩销售新思路的讲解。此举既是展姜志浩所长,帮助更多的福彩投注站改变销售思路,实现业绩突破;同时也为福彩的传播开辟了新的路径,合理运用当下流行媒体形式,以更加贴合彩民生活的形式传播福彩,让福彩更加亲民。

