**统一社会信用代码**

 **12430922MB031355X0**

**事业单位法人年度报告书**

**（ 2023 年度）**

|  |  |
| --- | --- |
| **单 位 名 称** | 桃江县福利彩票发行中心 |

|  |  |
| --- | --- |
| **法定代表人** |  |

**国家事业单位登记管理局制**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **《事业****单位****法人****证书》****登载****事项** | **单位名称** | 桃江县福利彩票发行中心 |
| **宗旨和****业务范围** | 宗旨：扶老、助残、救孤、济困。业务范围：负责制定全县福利彩票发行、销售、开奖规则、奖金结算的办法；负责全县视频票、即开型和电脑彩票的发行和管理；对福利彩票网点进行指导、服务、监督；督促各项福利彩票资金的及时收缴上解。 |
| **住 所** | 桃花江镇芙蓉路359号 |
| **法定代表人** | 刘熙钰  |
| **开办资金** | 51.6（万元） |
| **经费来源** | 财政补助 |
| **举办单位** | 桃江县民政局 |
| **资产****损益****情况** | 净资产合计（所有者权益合计） |
| 年初数（万元） | 年末数（万元） |
| 55.0399 | 66.979 |
| **网上名称** | **桃江福彩** | **从业人数** | 2 |
| **对《条****例》和****实施细****则有关****变更登****记规定****的执行****情 况** | 无 |
| **开****展****业****务****活****动****情****况** | 一、全面落实全国、省市福彩政策 一是领导机制上严格落实一把手责任制，由局长亲自抓福彩，分管副局长具体抓福彩。二是落实“四新协同”，全面执行新人新人店，并多次召开会议，专题研究福彩工作，对福彩工作中存在的短板和困难进行一一探讨，并寻找解决办法，特别是对我县站点少、质量不高的现状，要求县中心在拆除低销量站点的基础上，把增机布点任务分解到乡镇，并根据完成情况进行奖惩。 二、加强市场管理，严防情绪松懈 一是逐一约谈业主，明确业主销售目标。指导他们加大对在线上引流的力度。二是紧盯业主，严防出现松懈情绪。对开机率不高、活动参与率不高、销售业绩不高或下滑的业主及时进行上门督查督导，查其原因，并针对性解决。 三是捆紧业主，让合买成为销售中坚力量。年初，在市中心的安排部署下，迅速成立“桃花朵朵开”合围团队，通过用心组织与管理，加强精准培训指导，通过线上线下齐发力，基本保证了期均4000-30000元不等的合围单销量，很大程度上激发了业主的销售热情，促进了团队共同进步。目前，“桃花朵朵开”团队合买已成为我县销量的最大增长点。 同时，桃江福彩始终坚持“服务至上”为原则，设法帮助业主提升销售技能，协助站点做好中奖宣传，业务指导、耗材配送、设备维护等工作，用心服务用情管理，全方位为业主保驾护行。 三、坚持“五化”布局，稳步推进站点建设 一是加大宣传力度，全方位的寻找合适的新业主。通过参加人才招聘会，或政府网站刊发招募信息，或镇、村（社区）干部下乡宣传等方式，或短信或微信朋友圈广告等方式全方位进行宣传发动，全面动员，最大范围内的招募年轻业主。二是出台政策文件，推动桃江福彩高质量发展。为推动我县责任福彩、品质福彩建设的建设步伐，桃江县民政局出台专门文件，积极引导各村（社区）推荐年轻有为新业主，对推荐成功开设站点的村（社区）给予1-2万元的工作经费支持，极大的拓宽了新业主的招募渠道。三是全推新人新店，助力桃江福彩阔步前行。今年以来，新增福潮店1家、专营店3家、兼营店3家、双机店1家，其中福潮店业主年轻肯干，福彩业务上手快，擅长视频剪辑与直播，引流变现能力较强，销量一直呈稳步上升趋势；其余几家专营店销量也都较为理想，整体来说，今年新增站点的生存能力均较强。 四、开展多维度营销活动，效果良好 一是积极开展线下小卖场。结合桃江“消费购物节”活动，桃江县福彩中心分别于春节和国庆期间，开展了以即开票展示、宣传、销售为一体的两个户外卖场，即宣传了福彩的公益属性、人民属性和国家属性，一定范围内增强了市民对福彩事业的了解，又极大促进了桃江即开票的发行。二是用心做好省市的每次营销活动。积极响应省、市中心出台的一系列文件政策，每一次营销活动都坚持培训好辖区内业主，提振销售人员信心，鼓励积极参与，尽可能让每次活动都能达到预期效果，借助契机提升销量。今年，电脑票在“湘遇快乐8 赠票有惊喜”和“3D”游戏3500万大派奖营销活动中，增幅较为突出；8-10月份的全省“全域提质”活动中，不少站点业主获奖。 五、向网络要销量，新媒体运行喜见成效 一是加大对新媒体营运的支持力度。尽可能配齐了所有设备设施，安排专门人员专门从事新媒体的营运工作。二是加强对业主的培训指导。动员所有业主及时参加市中心各类培训，提高其新媒体操作方面的技能，在尽可能避雷的基础上，加大引流力度，提高其销量。同时，下到各站点，根据其具体情况，对业主进行一对一的强化训练和培训，确保其熟练掌握新媒体操作技能，让新媒体成为销售的新渠道、主渠道。三是新媒体营运良好。一是桃江福彩官方抖音号从今年起进行了全方面的布局，（采取每天3-4个作品的进度推送，）对其内容进行了充实、其形式进行了丰富，并对作品进行了合集展示等，形成了作品系统化，给浏览者一个良好的阅读和学习氛围，同时对作品进行跟踪，定期进行改版创作，到年底，官方抖音吸粉达8万，提前实现年初吸粉目标。四是引流效果良好。我们通过甄别真假粉丝，给业主精准推流等方法，为业主定期给粉输血，为我县福彩销量提供了强有力的保障。  |
| **相关资质认可或执业许可证明文件及有效期** | 事业单位法人证书，有效期自2024年01月30日至2029年01月29日 |
| **绩 效 和受奖惩及诉讼投诉情 况** | 无 |
| **接受捐赠****资助及使用 情 况** | 无 |