



创业秀吧

5年时间,朗陵罐酒洛阳总经销商唐琴从一个全职太太转型成为商场新秀——

# 生意如酒 越做越香



□记者 王振华 文/图

唐琴是湖北人,十几年前嫁给了一名驻洛某部军人。5年前,她主动告别家庭主妇角色,白手起家干起了卖酒的生意。经过几年打拼,她成为朗陵罐酒洛阳地区总代理。近日,记者来到唐琴的店里,听她讲述了艰难创业路。

## 1 奇特酒罐 吸引了她

在唐琴经营的烟酒礼品行里,记者见到了她。她略显瘦弱,给人一种非常安静的感觉,如果没有她的自我介绍,记者很难将她与朗陵罐酒洛阳总经销商画上等号。

嫁到洛阳后,唐琴没有出去工作,尽心担任全职太太。眼看着儿子越长越高,父辈也在慢慢变老,从来不为生活操心的唐琴感到了一定的压力,她的心中渐渐萌生了要有自己事业的念头。

2008年夏天,一个朋友送给唐琴老公一箱白酒。唐琴从来不喝酒,但几个造型奇特的酒罐深深地吸引了她。这酒罐不是一般的细长造型,而是一个胖敦敦的陶瓷罐。罐子直径大概有13厘米,高度有12厘米;酒罐外面除了印有商标之外,还镶嵌着一朵朵盛开的牡丹花,非常漂亮。

当时在洛阳的市场上还很少见到这种酒,唐琴脑海中突然闪过一道光:能不能在这方面发展一下呢?于是,唐琴跟老公说出了自己想在这洛阳市场上卖这种酒的想法。老公提醒她,判断一种酒能否卖得好,不能光看包装,关键要看酒的质量。就算有人因为喜欢它的外形而买回家,如果酒不好喝,人家就不会买第二次了。



唐琴在店里。

## 2 创业之初 充满艰辛

于是,唐琴让老公当“品酒师”,替她尝尝这酒到底咋样。她的老公抿了一口,咂摸咂摸舌头后,点了点头:“这酒不赖,入口很顺。”说着又接连喝了几杯,不知不觉中一罐酒见了底,把这“品酒师”喝得晕晕乎乎。第二天早上醒来,唐琴的老公没有宿醉后的头晕脑涨,他精神头十足地告诉唐琴:“这个酒不上头,少喝不醉,多喝瞌睡,第二天精神百倍。你真的可以卖卖试试。”

毕竟从来没有做过生意,唐琴不敢贸然进货。在接下来的几个月里,她有空就去找喜欢酒的朋友聊天,同时不忘考察洛阳的酒水市场。2008年年底,她跟表弟到位于驻马店市的酒厂,批发了一些朗陵罐酒。回到洛阳

后,这些酒被她摆到了自己位于九都路的小店里。

这酒的知名度不高,在洛阳听说过这种酒的人都很少,真正喝过这酒的人更是少之又少,一时间,唐琴很难打开销路。在刚开业的几个月中,唐琴的店里每天只有零星的顾客光顾,且大部分顾客是在洛阳的驻马店人。那段时间,只要有顾客提出要买她的酒,不管要多少货,不管什么时候要,她都会第一时间送货上门。

有一次,天正下着大雪,正在家吃晚饭的唐琴接到一个顾客的电话,希望她能送酒。唐琴顾不上吃饭,放下电话就去装货。当时雪下得很大,直扎眼睛,唐琴骑着摩托车,在大雪中艰难行驶。

## 3 口口相传 生意渐佳

有一次,唐琴出去送货回来,正准备开门进屋,突然过来一个人大声说:“哎呀,你终于回来了。”唐琴先是吓了一跳,缓过神儿来才看清,这是一个顾客,上个月他家里摆喜酒,就是用了唐琴的酒。这个顾客说,亲朋好友喝了后,都说这个酒确实不错,这次他特地又来买,已经在店外等了1个多小时了。唐琴听后,感动之余更加坚定了在这条路上走下去的信心。

“有了信心,干起活来就有使不完的劲儿。那时候厂家送来上千件的货,都是我一个人从车上搬到店里,卸完一车货,我浑身的肌肉往往要疼一个星期。”说着说着,唐琴眼里泛起了泪光。

“酒香不怕巷子深”,由于这种酒的口感不错,唐琴的服务态度又非常好,慢慢地,店里的回头客多了起来,顾客口口相传,唐琴的生意日渐有了起色。

## 4 真心实意 诚信经营

唐琴说,她的生意越来越好靠的是诚信经营,“诚信”俩字,绝不仅仅是嘴上说说,而要真心为顾客着想。唐琴经营的这种酒,罐口比较大,在卖给顾客之前,她会一件件认真地检查,一旦发现有什么原因造成的,她会第一时间给顾客退换,有时甚至上门服务。

2009年8月,唐琴跟酒厂签了洛阳地区总代理合同,几年来,她发展了市区和周边几个县的多个分销商。随着生意越做越大,她经营的酒的品种从三四个增加到十几个,她还雇了店员帮着打理日常生意。在商场中经过5年摸爬滚打,她已经从全职太太成功转型为商界新秀,她说:“不管选择什么类型的创业项目,既然干了,就要干好。”

全程协办: SNVC 深蓝远航资本 深远创投

863创智广场 65557999/60689863 置业投资新平台



北京鼎顺股权投资基金管理有限公司

一言九鼎 顺势而为 选择鼎顺 财富相随

