



她携手金钢山走过24年,只想把家乡好酒卖得更好 朋友远道而来,那得喝家乡酒

20多年前,一句“天地之间,好酒钢山”的广告词吸引了夏计云,作为一个土生土长的邹城人,夏计云从此有了的心愿,那就是陪伴邹城金钢山酒业共同成长。20多年后她的目标正在一点点实现,从乡镇破茧成蝶……



夏计云的超市里摆放着多种金钢山酒。本报记者 黄广华 摄

商家感言:

从恒盛公酒馆到金钢山酒业,经过一代代的传承,明年正值金钢山酒业将迎来130周年,夏计云特意写下一段寄语:“钢山情、孟子故里在邹城,祝愿金钢山酒业发展越来越好,酒水越来越畅销。”

本报记者 朱熔均

卖24年金钢山 看重的不是赚钱多

“当地的酒,公开的价格,卖金钢山是最不挣钱的。”在邹城市太平镇夏计云的小商店里,一款款金钢山酒被擦拭得一尘不染。说起让夏计云坚持20多年卖金钢山,她心中有诸多感慨。

“在邹城卖别的酒虽说比卖金钢山酒挣钱,但咱是邹城人,邹城人都不卖自己的酒了这还对得起邹城吗?”在夏计云看来,支持邹城人自己的酒不是靠赚多少钱来衡量的,自己肯多出份力,帮助金钢山酒业把家乡本地的酒水市场巩固住、开拓好,比赚钱更重要。

夏计云说,企业的品牌不是靠一个人来维系的,需要大家一起努力。如今销售金钢山酒水24年的她,已把自己家里的每个人都凝成了一股绳。

“一次,一个小伙来店里买酒,说有朋友远道而来,要买两瓶外地酒,当时我就生气了,我直接给他说,我们店里没有外地酒,只有金钢山。”

她介绍,追溯金钢山酒业的文化历史,要从129年前说起。清光绪十三年(1887年),乡绅冯集义收购几家颇有规模的酿酒作坊组合为“恒盛公”酒馆,生意兴隆。当年,京杭大运河千帆竞发,船队一到济宁,均以“逛竹竿巷,喝钢山酒”为乐,邹县白酒名扬京津唐,声蜚江浙杭。而今,其又扛起“打造儒酒文化新高度”的大旗,把儒学作为金钢山美酒品质的重要维度,这样的好酒怎能不让外地友人尝尝。

坚持诚信经营 一月订出600箱酒

凭着对事业的执着,夏计云从最初的四五万营业额,发展到了300多万营业额,仅今年9月至10月,她就卖出了600

箱白酒。房子也从最开始的租赁的40平米两间砖瓦房变成了600平米三层楼的小洋房,幸福指数也在一步步的提高着。

说起一个月能卖出600箱金钢山,夏计云坦言自己也有的一套“生意经”。金钢山酒厂给的政策很好,每当有喜宴时都会给两箱酒,这其中给经销商的一箱,另外一箱是给主家的。但她自己一箱也不要,把福利都留给了客户。夏计云说,自己的生意经很简单,就是诚信经营。让利给乡亲们,自己也算做个免费宣传。

日子越过越好,夏计云开始根据乡镇的特殊性,携手金钢山打造适合当地的特色酒水。“去年双节,我和老头子设计了几个月,把酒品的设计、包装、酒质和名字全部想了,出了3500箱,我自己进了1000箱酒,一天全部都给卖完了。”夏计云说,虽说自己一天卖了1000箱酒,但赚的钱却寥寥无几。都是乡里乡亲的薄利多销,保住本钱就好。

每天看壹点就够了

“齐鲁壹点 在你身边”

扫描下载壹点



扫描右侧二维码下载壹点app

