



是男人,就得让媳妇过好日子

怀揣承诺创业,家乡美酒助他兑现甜蜜诺言

昔日20多岁的毛头小伙,怀揣让妻子过上好日子的初衷,走上了做酒水批发的创业之路。如今,经过20多年的辛苦拼搏,他不仅拥有了属于自己的店铺,还创下了年流水百万元的好成绩。这个汉子兑现对妻子的承诺。



王玉旺整理店中的金钢山酒。

商家感言

如今,王玉旺已陪伴金钢山酒走过了十多年。他说,同样价格的酒,酒质最好的,还就数金钢山。在它130周年华诞即将来临之际,祝愿金钢山酒业越来越红火。

文/图 本报记者 朱熔均

单独开店受挫 另辟蹊径搞酒水批发

21年前,当时还未成家的王玉旺和家人一起经营着一家小百货店。虽说挣得不多,但也衣食无忧。本想着做小商品零售生意一辈子的他,在1995年遇到了妻子。“娶了媳妇,就得让人家过好日子。”有着自己想法的他,决定结婚后为妻子撑起一片天。

“1995年,我们订婚,1997年我们结婚,订婚那天我就想着得出来闯闯,别管干大干小,得给我老婆有个交代。”带着做生意时攒下钱的积蓄,王玉旺从乡镇来到了县城,尝试着开起了小商店。

“当时年轻,就想着小商店开起来后,自然就有客户来买东西。”在王玉旺看来,自己从家里出来就是为了打拼一番事业的,几个月过去了,自己的小商店生意并不红火。这让他

下定决心准备另辟一条道路。

“店面小,经营不来百货,但是我可以做批发啊。”下定决心“转型”的王玉旺放弃了百货零售,专心做起了酒水的销售。“从送金钢山,送啤酒开始,蹬着三轮车挨家挨户送货,建立自己的客户网络。”

不论严寒酷暑,那些年一辆脚踏三轮车陪着王玉旺贯穿了大半个城区,也帮着王玉旺开辟了自己的客户网。“当时真不容易,最多时得送十五六户,三轮车能装多少货啊,送完了回仓库装满,再骑着来送。”回想起曾经的艰辛,王玉旺感慨颇多。

家乡美酒相助 帮他兑现当初的承诺

从和家人一起干,到自己单干,再到自己开上了批发店。经过20多年的拼搏,王玉旺从最初租赁小门头,到拥有自己的门店当上老板,每年流水百万元的他终于实现了让妻子过好日子的愿望。

日子红火起来的王玉旺没有闲着,虽说门店只有90平米,但自己租赁了个160平的大仓库,每天不停的忙于搬运、送货。妻子也忙前忙后的打理店铺,照顾他的饮食起居。

如今,日子好起来了,自己也从最初的销售变成了一款邹城本地酒水——金钢山的代理。但是向来有“野心”的王玉旺目标却不止于此……

“现在的生活,早已赶超了我20多年前的目标。”在王玉旺看来,自己的梦想也在壮大着。“今年销售一定可以过500万。”他信心满满地说,之所以有这么大的信心都是来源于对金钢山酒品质的信任。“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……”看着店里一堆堆摆放着的金钢山,130年的酒韵传承,让王玉旺底气十足。

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

