



清光绪十三年(1887年),酿造工匠在邹县西门
创办恒盛公酒馆,古老的孟子故里第一家品牌酒业从
此诞生。解放后,“恒盛公”被收归为国有酒厂,成
为邹城市第一个国企。这,就是金钢山酒业的前身。



从三间茅草屋的小卖部,到300多平米酒水批发部

家乡美酒用品质伴她一路成长

从1980年三间茅草屋的小卖部,到如今300多平方米的二层的酒水批发部。36年来,邹城市振兴批发部老板娘尹新毅和丈夫坚持用诚信和优质服务、态度,换来销售业绩年年攀升,生活也越来越幸福。



尹新毅家珍藏的两瓶2002年产金钢山酒。

本报记者 黄广华 摄

商家感言

和金钢山相伴30多年了,在它即将迎来130周年华诞之际,尹新毅夫妇祝愿家乡美酒金钢山香飘四方,销量年年大增。

本报记者 贾凌煜

生意一干36年 诚信经营记心间

1980年,尹新毅和丈夫结婚了。由于没有工作,组建小家庭后,如何养家糊口成为困扰两人最大的问题。在改革开放的号召下,夫妻俩决定开个小卖部。

没有原始资金,夫妻俩狠心,到信用社贷了2000元,盖起三间茅草屋。后院当仓库,开始进货做生意。小店位于城区最东头,位置较为偏远,周围还是农村,老百姓手里没钱,一开始,生意不好做。

考虑到这种情况,夫妻俩决定降低利润,走薄利多销的路子,既为老百姓着想,也能打开一些销路。果然,小店在附近渐渐有了知名度。

36年过去了。如今在这里,再也看不到昔日的茅草屋了。十几年前,附近修路,茅草屋被拆除,夫妻俩也借机重现盖起了二层小楼。一楼做门面,二楼用来存货。

“你好,要点什么酒?”“这

种销量不错,可以试试。”从早上7点到晚上10点,尹新毅一直靠在店里,只有初中文化水平的她,不懂得多少大道理,但是“诚信经营”四个字一直牢记在心。店面扩大了,招收了两三名服务员,尹新毅夫妇轻松不少。对待这些员工,她总是想着对方的感受,宽容以待。每次员工有事请假或接送孩子上下学,她从来没有为难过。

“光有诚信还不够,优质服务和良好的心态也是必不可少的。”这三条,是尹新毅做了36年生意总结出的道理。

金钢山好口感 更透着文化韵味

如今,在振兴批发部,销售的酒水品牌到底有多少种,尹新毅一直没数过。但仅金钢山一个品牌,就有30多种,这一点,她十分清楚。

在店里,金钢山系列酒水被摆在柜台中央,最显眼的位置。“我们店里就以销售本地品牌酒水为主,其中最受欢迎的还是金钢山,许多顾客一进门就点名要金钢山。”尹新毅说,即使在近几年酒水市场竞争不

断加大的情况下,金钢山系列酒水销量仍一直名列前茅。

“一方水土养一方人,孔孟之乡的酒水也透着一股文化韵味,我们这里人好,酒也好。”尹新毅介绍,诚信经营和良好的服务、态度,为批发部留住了越来越多的回头客。当然,金钢山的好口感,更是为自己加分。作为经销商,她们脸上的笑容也越来越多,生活越来越幸福。

不仅销售金钢山酒,有几款系列,还被老板珍藏起来,例如2002生产的一款金钢山酒,现在售价已经过千元,即便如此,她也不会卖出去。

元旦和春节即将到来,批发部又进了几十万元的金钢山,这些,只怕还不够撑到春节。其实,每年金钢山酒业举办的订货会,尹新毅都会去参加,和公司高管们见见面,聊聊天,再去厂里参观下各个系列的酒是怎么酿造出来的,销售时心里也更有底气。厂家和作为经销商的尹新毅诚信沟通,尹新毅又对消费者诚信经营,相似的经营理念,让他们的合作,如同金钢山的味道一般,醇香、绵长。

