



卫校毕业后, 小夫妻不进医院携手创业 两万元酒水, 助他们成就事业

从卫校毕业后, 惠珊珊和丈夫唐伟没有到医疗机构上班, 而是在家人的帮助下开起了一家小超市。16年间, 他们的超市从一间门面房扩大到两间。如今, 昔日的小夫妻也成为了两个孩子的父母, 一家人的日子越过越舒心。

商家感言

从小超市到如今的两间门面, 这些年来金钢山酒业给我们提供了诸多帮助。2017年金钢山酒业将迎来130周岁华诞, 祝福它新的一年事业蒸蒸日上, 销售节节攀升。

本报记者 黄广华 贾凌煜

跟二叔卖酒水起家 生意越做越红火

“老板娘, 来两箱金钢山。”“好的, 你要哪种, G3、G6还是十年?”见有顾客进门询问, 惠珊珊赶忙上前招呼。上下两层两间门面房里, 摆满了酒水、饮料、零食。

2000年刚创业时, 可不是这样。刚从卫校毕业的两人, 和家里人一商量, 并没有和同学们一样到医疗机构就业, 而是选择独自创业。没有起步资金, 家里人凑凑, 一直从事酒水生意的二叔直接送来了两万元的货物, 销售收入归夫妻俩所有。待两万元的货销售一空, 夫妻俩渐渐积累了一些销售经验, 也有了些利润。说起来, 夫妻俩十分感谢二叔, 从找店面位置到进货、铺货, 他一直在给予指导。

“二叔曾说过酒水, 金钢山系列是首选。”惠珊珊记得, 二叔经营多年, 夫妻俩时不时

前去咨询, 对本地酒水销售情况十分熟悉。尤其是金钢山酒业仍然坚持优良的传统酿酒工艺, 其主导产品“33°、36°”等系列酒, 59°夜美人, 38°孟府系列礼品酒, 采用独特的传统工艺, 辅以现代科技手段, 精选上乘高粱、小麦、大米、糯米等主辅原料, 精工酿造。饮后“口不干、头不疼”, 深受消费者推崇。

元旦前, 惠珊珊和丈夫商量着进了100余万元的金钢山酒水, 刚过了元旦, 数了数存货, 她估摸着肯定不够维持到春节期间, 等到春节订货会, 还得再去进购一批。“我们跟着二叔边学边做, 生意才会越来越好。”惠珊珊说。

诚信为本货真价实 小店要扩大经营

不知不觉, 夫妻俩已经开了16年的超市。在学习中, 在成长中, 积累了不少销售经验和服务理念。

销售规模扩大了, 夫妻俩也成为金钢山酒业较大的代

理商。货源保质保量, 16年里, 顾客对他们非常信任, 不仅自己常常回购, 还帮他们介绍来了新顾客。“做生意, 诚信为本, 货真价实, 服务至上, 这是二叔教得, 也是我们自己体会到的。”夫妻俩的现代超市, 附近多是居民区。不管是自己家人喝酒, 还是走亲访友, 到现代超市买上一两箱金钢山, 已经成为附近居民们的首选和习惯。

对现在的超市, 惠珊珊觉得两间门头的店面规模还是有点小, 很多货品放在二楼, 没办法摆放出来, 同时, 她还有别的想法。“现在超市以酒水、饮料为主, 如果有机会扩大面积, 我想增加服装、粮油等商品, 周边居民也能更方便一些。”

当然, 对给自己带来好运气的金钢山系列酒水, 仍然会摆在最显眼的位置。现在, 大女儿上学去了, 小儿子由父母帮忙照看, 夫妻俩专心超市经营, 家庭和睦, 事业顺心, 这种小日子, 二人过得无比舒服。



惠珊珊和她最钟爱的金钢山酒。本报记者 黄广华 摄

读报, 还是听我的

本报融媒体音频产品——“小荷读报”正式上线