



迪迪送酒董事长刘扬

迪迪送酒刘扬： 十五岁辍学开始打工 成功没有那么容易

十五岁的年纪,很多孩子还在享受着上学父母车接车送的待遇,刘扬却已经开始了打工生活。打拼到现在,作为山东迪迪送贸易有限公司的董事长,刘扬仍然斗志满满,时刻保持着空杯心态,通过经历的事情、接触的人中,不断提升自己。做过通讯行业,做过酒水专卖店,如今转型做互联网+的平台项目,这个80后身上有太多故事,而正是这些故事,促成了他的成功。

迪迪送酒,已布局26个县

微信搜索“DD送酒”,便是刘扬迪迪送酒项目的产品商城。商城内除了主打产品九里春军酒外,还有红酒、米面、调味品、小菜等产品。消费者通过商城下单,迪迪送酒的工作人员便会送货上门,非常方便。

刘扬介绍,目前,迪迪送酒项目已经在26个县开了分公司,包括青州、昌乐、高密、平阴等地,此外云南也开了一家。每家分公司都有一个客户体验中心,中心具备三个基本功能:喝茶、就餐以及产品陈列。此外配有一个仓库以及10辆配送车,而每辆配送车又是一个流动的仓库。“每家分公司都有一个发起人,通过众筹的方式成立。股东享受低折扣购买产品的权利,把产品推广出去之后还有额外收益。而客户体验中心,又能为股东之间以及股东与客户之间交流提供很多方便。”

刘扬说,目前做得最好的是青州分公司,客户体验中心已经做到了三层,每天的营业额5000多元,等中秋节以及春节等节日时,还会有更多的营收。“计划在省内成立130家分公司,再陆续发展省外的分公司,先以江北为主。未来,迪迪送酒将实现29分钟送达。”

卖军酒,因为自己喝着好

迪迪送酒位于济南的客户体验中心,有着浓浓的文化气息。墙上是一幅国画,室内则陈列着

紫砂壶等收藏品,以及九里春几款高端产品。

谈及九里春,刘扬说,接触到这款酒纯属机缘巧合。“2010年春节聚会的时候,朋友带了这个酒,喝的时候口感不错,一不小心就喝多了,但是第二天醒酒竟然很快。”于是刘扬开始找在四川的朋友打听这款酒,并辗转联系到了酒厂。

酒厂位于“中国矿泉水之乡”的四川什邡市,水源质量自不必多说。酒厂的前身系成都军区九里春酒厂,生产的酒具有“窖香幽雅、陈香舒适、醇和绵甜、圆润协调、余味净爽、多粮浓香风格突出”的独特风格,有“军中五粮液”的美誉,在四川省白酒军酒类生产企业中排名第一。

最开始只是自己买了喝、送朋友,看到九里春得到周围朋友的认可,刘扬便做了山东

总代,并陆续开了7家专卖店。在此之前,刘扬做的是通讯生意,销售手机等通讯设备。“手机更新换代太快了,库损严重,而且还有售后成本。而做酒水就避免了这些问题,白酒是越放越有价值。所以从2011年开始,我开始把重心往白酒转。”

一场大火,“烧”出了迪迪送酒

要不是因为2015年底的那场大火,或许刘扬还在做着他的白酒专卖店的生意。2015年底,刘扬开在匡山市场的专卖店被一场大火烧了个干净,心情郁闷的他便去深圳散心,同时思考下一步应该怎么做。

在与朋友的交谈中他听说了一款专门面对大学校园的软件,以大学生为发起人,为学校的学生们配送产品——解馋

的、解渴的、解饿的。刘扬听后心潮澎湃,一回到济南便开始设计迪迪送酒项目,用了大半年的时间,迪迪送酒才正式出现在大家的眼前,在举办了一场项目研讨会后,成功招到了青州分公司的发起人,也是如今做得最好的一家。如今,也仅有一年多的时间,迪迪送酒已经发展到26家分公司。“2016年的时候,我自己开车1800多公里去青海。路上我就在想,只要有目标、有理想、方向正确,不管道路多远,总会到达目的地。”

十五岁辍学打工,白手起家到如今

能走到今天这一步,对于刘扬来说确实不易。家在青州农村,15岁的时候为了减轻家庭负担,上完初中的刘扬便选择了外出打工。“一开始是去潍坊,在堂姐开的店里打工,做通讯器材销售。那时候才发现,原来做生意比种地挣钱快太多了。”

打工3个月之后,刘扬说服了家人,去到淄博的通讯城租了一个柜台,在堂姐的协助下,做起了自己的生意。“我母亲过来给我帮忙,父亲在家照料,一开始吃过不少苦头。”

去淄博的时候正值冬天,从出租屋到通讯城的道路说远不远,说近也不近。坐公交需要花钱,走着又太远,刘扬和母亲舍不得花钱,便好不容易借到一辆三轮车,每天蹬着三轮车往返,母亲坐在后面。“那辆三轮车,要多难骑有多难骑。”

“能把事情做好,跟父母对我的教导分不开”,刘扬说,父亲告诉他“吃得苦中苦,方为人上人”,母亲则对他说“不管在哪里,都不要做坏事”,就是这两句话,在潜移默化中给了刘扬很大的帮助。

初到淄博时,山东铝业公司电信处到通讯城采购一批电话机,在市场转了一圈,最终选择了刘扬,他认为这跟他真诚的为人处世方式分不开。“一共采购了三箱,我跟朋友两个人坐公交车送到公司门口。”

随着生意越做越好,刘扬想把生意再扩大,便又去了东营。“某通讯器材品牌代理,只有东营还是空白。”于是他开始了跑市场的工作。后来考虑到市场布局的问题,又去了滨州。在滨州,当所有人还是拿着样品跑市场时,他已经率先考虑到并开始实践,开着面包车拉着货到经销商门口选货、卖货,这样一来自然卖出的产品更多。随着客户增多、口碑提升,他还得到了与大的集团公司合作的机会,正式这一次的合作,为他到济南奠定了资金基础,并一步步到现在。

从十五岁的毛头小子,到如今公司的董事长,刘扬时刻保持着空杯心态,通过不断地学习来武装自己的头脑。如今在做的迪迪送酒,他认为不仅是为了盈利,还肩负着社会责任,是对国家大众创业、万众创新、分享经济、供给侧改革等政策的响应。“只要不断往前走,前面的道路上就会有人扶你一把,感恩所有支持我的人”,刘扬说道。

本报记者 王颖颖



客户体验中心