



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，库存严重，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走。

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，他认为这跟他诚实的为人处世方式分不开。“一共有三箱，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。”于是他又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，并一步一步到现在。

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，他认为不仅仅是盈利，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