



“80后”小伙返乡创业酒里“淘金”

薛闯:用心做事才能把事情做好

□文/图 本报记者 潘丽亚 吴艳敏

有这样一位年轻人,他将在大城市的事业交给朋友帮忙打理,独自回到老家漯河创业做起了红酒生意。他就是31岁的薛闯。说起他的创业经历,可以说是历尽艰辛,但他凭着这份不安分与天生的专注,踩着荆棘丛生的道路,一步一个脚印走到今天,走出了一条精彩纷呈的创业之路。近日,记者对薛闯进行了采访。



薛闯和美国客人一起在红酒品鉴会上。

D

对未来充满信心

当记者问道:“你们的红酒都是从哪里来的呢?”薛闯笑着说道:“这些酒都是专门从国外买回来的,我的经营理念是,追溯源头,精挑细选,让消费者以最低的价格消费全世界各国优质进口红酒。”

“每一瓶酒我都会亲自挑选,质量不好绝不会卖给顾客。”薛闯说,只有这样,才能赢得更多的顾客,让顾客们能够放心消费,明白消费。

在低价出货的同时,薛闯也同酒店和零售商打好关系,建立长久的合作。在这个渠道为王的时代,红酒对渠道的依赖更是紧密。

薛闯还根据这几年累积的经验,制定出一套测试题,在卖酒之前,弄清顾客的生活习惯,口味偏好,为顾客挑选适合的红酒。凭着良好口碑,如今薛闯的公司也正在逐渐走上正轨。

“任何一件事,都需要爱与专注,你不爱它,不用心去钻研是不会成功的。”薛闯说,喝红酒不仅可以使人放松,还能愉悦心情。对于他来说,每天晚上回家小酌一杯,慢慢欣赏杯中留下的酒泪,细细揣摩口中的美味,实在是一件人生快事。

如今,薛闯也在计划着如何做大自己的红酒生意,并制定了目标:在品牌初步确立后,有了渠道优势再去整合资源,最终打造一个大型的进口红酒销售及服务平台。

“我对未来充满信心,而且我也会一直努力下去,正如我一直所坚信的,用心做事才能把事情做好,这样一定也会有所收获。”薛闯说。



薛闯在为一家企业做红酒品鉴。

A

吃百家饭长大

记者见到薛闯时,他正在向身边的客户介绍品酒方法,一招一式、一言一行尽显行家本色。玻璃杯内荡漾着嫣红的红酒,他手持酒杯,慢慢把那红色的诱惑荡漾开来。“让里面的酒逆时针旋转,这样酒的香气才会出来。”薛闯介绍着。

说起自己的经历,31岁的薛闯微微一笑说道:“我是吃百家饭长大的孩子。”

薛闯家住源汇区干河陈乡毛寨村,从小生活在单亲家庭,而父亲又是双目失明,作为独生子的他吃着百家饭长大。“父亲很多时候都没有办法做饭,即使做了也是半生不熟、少盐缺油,邻居们也都知道我家的情况,都会热心地给我们送些饭菜,到现在我也忘不了那段艰辛的生活,也正是因为这个原因,我从小就想自己出去闯荡一番,希望为父亲提供一个好的生活环境。”薛闯说。

2005年不甘平淡的生活,20岁的薛闯独自一人去了广州。开始的时候薛闯找了一份保安的工作,一个月850块钱。“后来一次偶然的机会,我认识了一位河南商丘老乡,他在广州做旅游行业,邀请我去他那里工作。我就辞掉了保安工作。”薛闯说,跟着老乡干了一年多,积攒了人脉和丰富的工作经历,这时有了自己当老板的想法。

说干就干的薛闯,从2007年开始创业,到2009年在广州开了四家属于自己的商旅公司,做旅游、代购机票、火车票等,每月有着不菲的收入。

B

一步步爱上红酒

“在广州的几年时间里,有些比较好的朋友经常从国外给自己带回来不同的红酒,初次品尝时,有些无法理解为什么会有那么多人对口感奇怪的红酒一掷千金。”薛闯告诉记者,但是渐渐地他感觉品尝红酒是一件很有品位的事。之后在平时点餐时,自己偶尔也开始点上一瓶。“有一次我发觉红酒比啤酒更加让人容易沉醉其中。于是,我就逐渐喜欢上了红酒。”

爱上红酒的薛闯随后便开始到一些培训

机构学习,还查阅了不少关于红酒方面的书籍。买来不同的红酒体验,这个过程中薛闯结识了不少喜爱红酒的朋友。

薛闯说:“慢慢地自己也能够准确地辨别出各种红酒的不同和特色,在选酒这一方面也开始变得得心应手起来。”

不久之后,红酒俨然成为薛闯和友人之间良好关系的润滑剂,同时也是每次聚会的必备之物。就连在工作时,他也偶尔会想着回到家,窝在沙发上小酌一杯最爱的红酒的幸福场景。

C

回到家乡创业

“在一次回漯河时,一位朋友说在漯河做红酒生意不错。在这之前,我也想到了在漯河做红酒生意,因为不了解行情,一直搁置了下来。当这位朋友提出来时,我便兴趣大发。”薛闯说。

2015年6月,薛闯回到漯河,和朋友筹备资金、找场地,做红酒生意。当时薛闯在召陵区找了一个闲置的厂房,并装修成了一个酒庄,可是由于朋友的资金迟迟不到位,2015年11月,实在支撑不下去的薛闯关闭了酒庄,又回到了广州。

“回到广州后,我很不甘心,感觉不能就

这么放弃,便将在广州的生意交给朋友帮忙打理,独自回到漯河,重新开始。”薛闯说。

2016年过完春节,薛闯回到漯河,在市区租了间店面,开了一家卖红酒的公司,之后便开始联系业务。

“刚开始非常的困难,还要调查漯河市场。在调查中,我发现漯河越来越多的市民开始喜欢喝红酒,但因为不了解,很多人喝酒时只买贵的,所以我觉得更多的人需要的是服务。”薛闯说,所以在平时,自己也会组织一些小规模的品酒会和推荐会,从而赢得顾客的口碑。

有事, 请找晚报记者!

源汇区

老街	于文博	15139557365
马路街	朱红	13938036898
顺河街	吴艳敏	15690685977
干河陈	王辉	13938016457
双龙	姚晓晓	15139550001

郾城区

沙北	焦靖	13653951076
城关	陶小敏	17639509073
孟庙	潘丽亚	13703853089

召陵区

天桥	杨光	13939533102
翟庄	张玲玲	18739563958

经济技术开发区

后谢	尹晓玉	18739531119
----	-----	-------------

城乡一体化示范区

姬石、黑龙潭	王麓棣	15939568999
--------	-----	-------------

西城区

阴阳赵	李林润	13461585333
-----	-----	-------------

舞阳县、临颖县

郝河庆		13703440699
-----	--	-------------

漯河晚报 就在您身边