



温和酒业经销商李银儒:

# 用百分百努力回报信任

## 事业从摆地摊起步

初中毕业就去当兵的李银儒在平时并没有过多的接触怎样做生意,也没有人教他如何选择产品。1988年复员后一心想着找点事情做的他,决定从当地发展较为不错的酒厂入手,购买一些散酒进行销售。

没有资金租不起房子做门头,甚至买不起运货的三轮车,这些困难都没有难到李银儒。没有店铺,就在街上摆地摊,没有货车,李银儒找来一辆地排车,隔三五就到温和酒厂,购入散酒,再将散酒拉到集市上卖掉。

因为当时温河酒酒质好,价格低,影响力比较大,所以李银儒的摊位前从来不缺顾客。再加上他颇具远见的目光,从散酒,大曲到特曲,李银儒根据镇上乡亲们的喜好,不断调整进货产品,迎合大众口味。李银儒在销售温河

酒的过程中,不断积累资金,运货的地排车变成了三轮车,然后又变成了四轮车。到2000年的时候,李银儒在当地开了一家颇具规模的超市,结束了摆地摊的时代。

不管是摆地摊还是有了店面,李银儒的服务宗旨始终没有变过,和气生财,这点在他身上体现的尤为突出。不管谁去买酒,他总是会笑呵呵的与对方聊两句,唠唠嗑,拉近彼此之间的关系。甚至有人在办喜宴前提出先尝酒再买酒,他也能欣然同意。而客户的一个电话,他就能立刻驱车前往送货。

李银儒说,之前有酒店给他打电话表示需要一箱温河酒,问他能不能送过去。李银儒二话没说,挂断电话马上开车送了过去。也正是李银儒服务周到,他的生意才能越做越大。

从用地排车拉酒到有了商务轿车,从摆地摊到有了规模不小的超市,从白手起家到采到第N桶金……李银儒用百分百的努力打造自己的事业,用辛勤的汗水一点一滴铺就成功路。

## 卯足劲 大干一场

李银儒说,直到现在他依然很感谢温和酒业,如果当初不是销售温河酒,他也不会顺利的创业成功。也多亏了温和酒业的支持政策,他的事业才能发展的更好。

今年订货会,李银儒又定了60多万的温河系列酒。说起销量,李银儒说自己一点都不担心,因为镇上乡亲办喜宴,或者有什么活动,都喜欢用温河酒,需求量非常大。

李银儒告诉记者,一次性定这些货,也是想到临近节点,需求量大,他订购的都是节点销售好的系列,滚动资金后再进货。

说起未来发展,李银儒说自己现在干劲十足,卯足了劲要大干一场。“现在又有了新政策,对我们经销商来说是非常利好的政策。比如现在卖一箱酒就能送油卡,顾客高兴买酒的多,经销商也高兴。”李银儒说。

更让他暖心的是,在订货会上,山东温和酒业有限公司总经理肖竹青的讲话。“肖总说公司对经销商会有不同等级的奖励,卖10万元的货与卖50万元的货肯定不会是一个等级。而且现在不仅仅会看销售结果,还会看销售过程。这些话听了,心里热乎乎的,温和酒业对经销商的重视,超出了我们的想象,我们也会用尽全力,做好温河酒的销售。”李银儒说。

记者 李诗源



## 销售温河酒最得心应手

随着李银儒的超市规模越来越大,也有不少白酒品牌找到他,想成为超市中的主打品牌。李银儒都婉言谢绝了,他说超市中的主要位置只能是温河酒。

“很多品牌代理商都是先到我超市中,观察一段时间,发现我卖酒挺容易,就跟我商量,能不能在推销白酒的时候,主推他们的产品。可以给我多少钱的回扣,进货的时候也可以给不小的折扣。”李银儒说,“虽然诱惑很大,但我都没同意,毕竟我是费县人,肯定要支持当地品牌,这是其一。第二是好水不流外人田,有当地的好品牌不做,

为什么要做外地品牌呢?”

而且李银儒说,他销售温河酒已经有30多年了,卖起货来得心应手,不管是什么系列,他都能找到一套特别的销售方法。

“比如刚开始卖温河王酒,可能大家会觉得这个酒比之前销售的系列价格高一些,我就用当时温河酒的宣传语‘要想家庭好,温和少不了’,不少都是喜宴用酒,一听我这么说,都觉得买这个酒也能图个吉利。”李银儒说,换一种其他品牌的酒,他也找不到合适的途径销售。



## 温河王抗战胜利纪念酒

# 158元买一赠一, 团购限量大促!



1945年,侵华日军在投降书上的签字,标志着八年抗战的结束。同样诞生于1945年的温和酒业为纪念这一历史性时刻,特推出温河王抗战胜利70周年纪念酒。此酒为浓香型,酒体优雅醇厚,秉承了温河王独有的绵柔口感,52度的酒体让它更具收藏价值和升值空间。

自即日起,52°温河王抗战胜利70周年纪念酒新品上市举办特惠活动,实行买一赠一限量团购大促,仅需158元便可收藏两瓶,极具历史纪念意义的高档温河王酒。产品限量发售7000瓶,手快有手慢无,赶快抢购吧!