



宁夏贺兰山东麓葡萄酒吴忠产区新春启航品鉴活动在长沙举行

祖国在心中 好酒在吴忠

本报讯 2 月 22 日，宁夏贺兰山东麓葡萄酒吴忠产区新春启航品鉴活动在长沙举行。此次活动旨在宣传推介吴忠产区葡萄酒产业，促进两地葡萄酒界的深度交流。湘宁两地的相关政府官员参加了此次品鉴活动。湖南省商协会、湖南省及长沙市重点企业、长沙市葡萄酒经销企业、媒体人士以及葡萄酒爱好者参加了此次活动。

此次活动的主题为“祖国在心中，好酒在吴忠”。活动通过视频播放、产品介绍、品鉴、互动等环节，向与会人士展示贺兰山东麓吴忠产区葡萄酒的独特魅力。

据了解，宁夏吴忠市位于黄河冲积平原和贺兰山冲积扇之间，其土壤多为淡钙盖土，有机质含量高，沙粒土透气性好，是我们重要的葡萄酒产区之一。这里全年干旱少雨，光能资源丰富、日照时间长、昼夜温差大，有利于葡萄糖分和白藜芦醇物质的积累。从自然秉赋来看，这里比世界主要酿酒产区更胜一筹。

历史上这里就是葡萄的种植区和葡萄酒的酿造基地。据《史记》记载，当年张骞出使西域时，从大宛国引进了葡萄种子，在宁夏等地区种植。王翰的凉州词“葡萄美酒夜光杯，欲饮琵琶马上催”，就表明当时包括宁夏在内的地区已经出产葡萄酒了。

宁夏能种葡萄，能酿好的葡萄酒引起了中央的高度重视。习近平总书记先后三次到宁夏考察，对宁夏酿造中国好葡萄酒了给予厚望。他指出，宁夏葡萄酒很有潜力，如果坚持做下去，博采众长，一定会发展起来。让宁夏葡萄酒“当惊世界殊”。



湘宁两地领导共同开启贺兰山东麓葡萄酒产业乡村振兴合作仪式。

湖南与宁夏虽山水相隔，但渊源深厚，往来密切，许多湖南企业已在宁夏投资布局并取得了积极的成效，西班牙企业就是其中的典范。该企业在 2018 年湘宁两地进行深度经贸交流时进入宁夏，从此，拉开了酿造中国好葡萄酒的大业序幕。公司在青铜峡开垦了 5000 亩荒地，种上了充满希望的紫色葡萄。经过三四年的辛勤种植和精心酿造，已经收获了不菲的



图为宁夏吴忠市农业农村局副局长张晓燕在讲话。



图为宁夏西班牙负责人陈梦芳在讲话。



图为大会现场。

业绩。在那里酿出的多个葡萄酒已获得国内外的十余个大奖。

吴忠市农业农村局副局长张晓燕、湖南省贸促会党组成员、副会长伍登国、湖南省酒业协会会长刘维平、湖南省进出口食品企业协会会长刘跃辉出席。湖南省食品流通行业协会会长张海清、湖南省广告协会秘书长古湘等在会上讲话。会议还举行了贺兰山东麓葡萄酒产业乡村振兴合作的签约仪式。

看看哪些人喝葡萄酒

文 / 顾震宇

是哪些人在喝葡萄酒？是什么促使他们去喝葡萄酒？是喝国产的多还是进口的多？每到跨年之际，人们像写年终总结一样，要把这一系列问题扒一扒，然后数字化、量化。干什么？其实就是为了来年更好地把握市场规律，认清市场走向，以便为校准新的一年的准星，打好新年这一仗。

数据分析：

年轻人成为葡萄酒的主流消费群体

根据调查显示，从 00 后到 60 后的酒类消费者人群中，葡萄酒的消费者都在 65% 以上，这说明葡萄酒受到了个各年龄段人群的喜爱。其中，88.6% 的 85 后、84.2% 的 90 后、84.5% 的 95 后常喝葡萄酒。可见，年轻群体逐渐成为葡萄酒的主力消费群体。

调查进一步显示，85、90、95 后在各年龄段中的葡萄酒消费水平排名前三，其平均每次消费金额分别达到 210.83 元、195.05 元、194.63 元。这三个年龄阶段的平均消费金额比 70—80 后的平均消费金额高出约 33.61 元。可见，85—95 后对葡萄酒市场的贡献很多，是葡萄酒消费的主力军。

数据分析：

50.1% 网民为了放松心情饮用葡萄酒

近些年，在独居、小酌等消费场景刺激下，葡萄酒逐渐被赋予“精致”“治愈”等标签，在新酒饮消费市场下受到了消费者的热捧。

艾媒咨询数据显示，从 2021 年中国网民饮用葡萄酒原因来看，放松心情、喜欢葡萄酒的口味、有益于健康是网民饮用葡萄酒的主要原因，占比分别为 50.1%、47.6% 和 46.5%。同时，社交应酬、烘托气氛、美容养颜也是网民饮用葡萄酒的重要原因，占比分别为 37.6%、32.7% 和 29.1%。

此外，还有 18.2% 网民出于佐餐需要饮用葡萄酒，8.9% 网民为了彰显品位饮用葡萄酒。

数据分析：

白领群体对葡萄酒的接受价位

艾媒咨询数据显示，2021 年中国白领群体对葡萄酒接受的价位中，201 元到 500 元价位区间的接受度最高，占比为 32.5%；其次，101 元到 200 元之间的价位接受人群占比 28.75%；再次是 501 元到 1000 元的价位区间接受人群，占比 18.6%；而接受价位高于 1000 元的人群占比为 6.9%。

整体来看，白领群体普遍可接受价位在 101 元—1000 元之间。这反映了目前中国白领群体的普遍消费水平，以及其将会向中高消费水平靠拢是发展趋向。

数据分析：

54.6% 网民因口感记住葡萄酒品牌

从 2021 年中国网民记住葡萄酒品牌的因素来看，54.6% 网民表示会因为口感记住葡萄酒品牌；其次，包装设计、广告、促销活动也是网民记住葡萄酒品牌的重要因素，占比分别为 18.7%、17% 和 9.7%。

实际上，纵然出彩的包装设计、创意的广告宣传能抓住消费者一时的眼球，然而，惟有通过口感抓住消费者的味蕾方能长久赢得人心。正所谓“酒香不怕巷子深”，在愈发激烈的葡萄酒市场竞争下，商家需通过深究葡萄种植技术、酿造工艺等提高葡萄酒的品质，以优质口感强化品牌记忆度，提高市场占有率。

数据显示，近年来中国葡萄酒市场销售额一直保持高增长，2021 年市场销售额达到 230.0 亿美元。其中，五成网民倾向于购买欧洲进口的葡萄酒。事实上，法国、西班牙、智利等国家的进口葡萄酒在中国市场拥有非常深厚的消费者基础。国产葡

萄酒品牌还需在葡萄的选育、酒体酿造工艺上不断创新，进行科学培育和酿造，打造更具特色、高质量的国产葡萄酒产品，从而强化品牌认知，促进葡萄酒产业的本土化发展。

什么葡萄酒是国人的最爱？

中国人对葡萄酒的接受主要在改革开放之后，经历了陌生、了解、接受以及消费能力逐渐增长的阶段。到现在，葡萄酒已经成了手上礼品，口中饮品，生活必需品。而且越来越讲究口感、品质、产区等概念。

概念分析：

“旧世界”还在，“新世界”很新

在葡萄酒的众多产区中，新旧世界的差距正在逐渐缩小，虽然法国葡萄酒的地位依然难以撼动，但其他旧世界产区与新世界产区则不分伯仲。

从原瓶装葡萄酒进口来源地情况来看，澳大利亚、法国、智利、西班牙和意大利为主要来源，其中旧世界产地的葡萄酒依旧强势，法国、西班牙这些老牌的葡萄酒大咖依然傲视群雄，霸主地位不可撼动。

尽管如此，新世界的澳大利亚和智利葡萄酒不甘于人后，进口量已超越旧世界，表现出良好的发展前景。葡萄酒的主要消费群体也对新世界的葡萄酒表现出很高的接受度。根据调查显示，80—90 后的消费者中对新世界葡萄酒的接受度普遍高于旧世界。

概念分析：

国产葡萄酒迎来曙光

调查显示，50.6% 的消费者进口和国产葡萄酒都喝，只喝国产葡萄酒的消费者达到 25.1%，多于只喝进口葡萄酒的

（下转第 2 版）

西班牙公司举行 2022 年度内训活动 行稳致远 未来可期



图为长沙总部会议现场。

本报讯 2 月 9 日到 2 月 14 日，公司举行了开年后的公司内训活动。公司各部门进行了上年度的工作总结和今年工作规划。西班牙国际投资控股（湖南）有限公司董事长金家瑞、西班牙国际投资控股（湖南）有限公司总经理顾震宇出席并讲话。西班牙公司的全体员工参加了全程活动，宁夏西班牙的员工通过视频方式也参加了此次内训活动。

在内训活动中，营销一部负责人解凝一席发言引起了大家的共鸣。他强调的观点是：在 95 后、00 后登陆消费市场的环境下，消费市场已开始发生个性化裂变，那就是个人时代，个性化时代，即市场越来越主张“我主义”。消费倾向个性化的特征越来越明显，那些能够满足个人生活诉求，符合个人心理特征的产品，成为刺激年轻人消费的卖点。他列举了时下在市场上赫然出现的一些消费品：皇帝奉天之宝、四六级、果立方、江小白等。从这些物品食品命名、包装以及它们的文化卖点，就能看到当下的消费倾向和越来越年轻化。是制造商为了迎合年轻消费的消费心理而精心制造的“年轻物品”，它们不仅非常接地气，而且精准锁定消费群体，有效地切割了属于自己的市场区块。而这一切都源于创新。在解凝看来，创新最重要的是文化创新，它不仅来得快，而且成本低。改动一个包装，叫响一个名字，让这些软文化变得更“好看”，就可能带来一场消费冲击波，使你迅速登上消费的制高点。而文化创新的目标群体就是年轻人。他认为，“给年轻人做产品，装 X 是刚需，一定要让他装起来，秀起来，这就是这个时代的刚需”。

宁夏板块是西班牙企业发展的重头戏。尤其对于 2021 年来说更是意义非凡。从 2019 年起，在经历了三年的种植后，宁夏西班牙的葡萄生长进入成熟期，这一年的葡萄也正式进入酿造环节，实现了西班牙第一榨。因此，2021 年当属真正意义上的收获季。正如宁夏西班牙负责人陈梦芳在总结发言中所归纳的，对于宁夏西班牙来

（上接第 1 版）

消费者；61.8% 的消费者认为国产葡萄酒和进口葡萄酒的品质旗鼓相当，甚至有 12.6% 的消费者认为国产葡萄酒的品牌已经超越了进口葡萄酒。

调查显示，34.5% 的消费者选择中国宁夏贺兰山东麓产区的葡萄酒，仅低于选择法国波尔多产区葡萄酒消费者 6.4%，同时中国新疆的天山北麓、吐鲁番产区和中国山东的蓬莱产区均进入了前十名中国葡萄酒消费者选择的产区，且与其他排名靠前的产区差距甚微。

国产葡萄酒除了传统的老牌葡萄酒深入人心之外，宁夏产区的葡萄酒以后起之秀的魅力越来越被国人所青睐。这几年随着国家对宁夏产区的葡萄酒产业发展的大力推动，加上宁夏这几年也的确出了不少好的葡萄酒，所以，宁夏产区的葡萄酒大力过关斩将，突军异起之势，正在上位于国产葡萄酒的霸主地位。

概念分析：
你我之间怎能少了葡萄酒

过去的葡萄酒并不怎么接地气，通常都出现在高档西餐厅中。但如今，葡萄酒的消费场所逐渐日常化，尤其是自饮和与朋友聚餐的场合中，葡萄酒出现的频率越来越高。根据调查显示，近九成的消费者在朋友聚会时会饮用葡萄酒，超七成的消费者自饮时喜欢葡萄酒。91.9% 的女性消费者喝葡萄酒，比男性消费者高出近 20 个百分点。

概念分析：
“迷你”葡萄酒很可爱

相比标准瓶，小瓶葡萄酒拥有包装更精美、便于携带、适合一个人饮用易控制饮用量、不用担心喝不完之后的储藏问题等优点，另外小瓶葡萄酒的价格也相对更加低廉，给年轻消费者带来的购买压力也相对较小。因此，消费者对小瓶葡萄酒的态度相当积极。

说，“2019 年是我们学习和成长的时期，2020 年开始有了状态，但到了 2021 年却是收获之年。”的确，正是在这一年里，宁夏西班牙完成了自种葡萄的第一榨，这是宁夏西班牙划时代的壮举。宁夏西班牙银川办事处负责人秋浩、宁夏西班牙园区负责人姚涛、刘金永分别作了年度工作汇报。

采购部负责人周满月在内训会上主要就供应链问题做了重点阐述。她说，我国产酒的供应链是从种植端、到酿造端、到品牌端，再到 C 端的，它最终以产品的形式呈现给客户。那么，我们就应该彰显我们的优势：即我是一个种植者，我们把大自然馈赠的点点滴滴呈现到了客户面前。把这种馈赠通过视觉、嗅觉、味觉让 C 端感知到我们在这片土地的耕耘、到酿造、到包装、到价格的产品情怀。怎么完成从工厂端到客户端的深度链接呢？她认为，应当从个人的私域做起。每个人都充分运作好自己的私域空间，那么就形成了西班牙的 IP。

营销二部的李国华、啤酒事业部李海林、行政后勤部门的杨斌剑、西班牙商学院的刘佳、仓储部的刘军等部门均在内训会上作了发言。

顾震宇总经理在会上提出了 2022 年对公司的品牌年概念。他指出，西班牙公司坚持为客户臻选世界更好葡萄酒的宗旨，倡导“懂品质生活，西班牙更懂你”的口号。他认为，要做好品牌年，首先要破除传统区域市场的模式，从过去的让经销商认可的品牌转变为被消费者认可的品牌，让西班牙的品牌更加深入人心。在专业领域，要彰显西班牙行业内的领军地位。在社会认知层面上，要传播西班牙新时期的核心价值观。在国产酒的酿造方面，要酿造出中国好葡萄酒，锻造西班牙国产酒的金字招牌。

金家瑞董事长在分析了疫情下经济形势后指出，在当前的经济形势下，我们的选择是化危为机，突破自我。要努力打破营销区域的传统模式，实现全域运营，要在线上线下形成营销的格局，全面推进。他指出，我们思考转型，思考创新，难点和痛点在于“创”。传统板块可以稳中求进，但新的突破口在哪里，这需要我们去深思，去寻求突破口。新零售模式、供应链的基础端、电商平台、社群端口、私域流量都是新型的商业模式。在这样一种新空间里，要打造出我们自己的、专属的 IP，就需要我们深入思考，积极实践。而西班牙共性的东西，即对葡萄酒事业的忠诚、专业，就应该是西班牙的专属 IP。只有这样的特性才有别于其它，才能在市场上有个性，才能在品牌上有张力，才能在消费者心中有形象。

此次培训中还邀请了湘创生活负责人孔俊博，湖南省食品流通协会会长张海清，赢在演说家的老师刘定、谢友平进行了相关专业技能的培训。

怎么样的 2022 年？

据海关总署数据显示：2021 年 1—11 月，中国葡萄酒进口数量共 38863 万升，累计比去年同期下降 0.3%，金额 987354 万元，累计比去年同期下降 13.7%。进口葡萄酒在 2021 年 1—11 月遭遇了“量额双降”，国产葡萄酒将进一步上位。

2022 年，竞争将淘汰非优产品。业内人士认为，进口葡萄酒的“量额双降”会因疫情问题加剧，却不会因疫情结束而结束。一是被压在各个流通渠道内的产品需要实现消化；二是国产葡萄酒会不断冲击占据进口葡萄酒的原有市场份额。

未来，进口葡萄酒必然分化，优质品牌进口量上升，而非优产品恐怕会在“下坡路”上一直走下去。

国产葡萄酒积极上位

以前，国内消费者几乎是“闭着眼”购买进口葡萄酒，因为他们相信进口的比国产的好。现在，受消费升级的影响，他们不再“闭着眼”购买，而是专挑拥有一定知名度的品牌酒，其中就包括国产葡萄酒，这便开始对进口葡萄酒造成了压力。

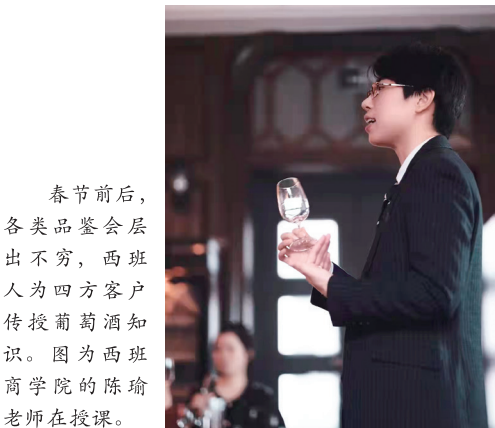
以宁夏葡萄酒为例，宁夏农业农村厅党组成员、副厅长杨明红介绍，2021 年宁夏葡萄酒产业发展取得重大成就，获批国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区并启动建设。宁夏成为中国首个特色产业开放发展综合试验区，宁夏葡萄酒产业进入国家战略，迎来千载难逢的重大发展机遇。

因此，2022 年葡萄酒市场依然面临着巨大的挑战，但市场不会出现大的裂变。传统的营销手段与网络销售并重，而网络销售平台将成为规模化的红酒企业与个体 B 端口博弈的战场，谁拥有私域流量，谁将赢取更大的商机。另外，随着国家战略的推进，国产葡萄酒将迎来发展空间，因此，国产葡萄酒在这个年度里，势必乘势而上。

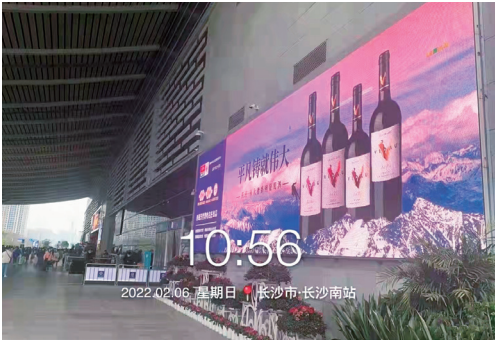
西班牙图文



2 月 23 日，西班牙岳阳团队专程来到长沙西班牙总部参加国产酒培训活动。



春节前后，各类品鉴会层出不穷，西班牙人为四方客户传授葡萄酒知识。图为西班牙商学院的陈瑜老师在授课。



春节前西班牙的大型户外广告在长沙等省内城市推出，以热力助推春节红酒市场。图为长沙高铁站推出的西班牙广告。



1 月 23 日，长沙农村商业银行举行西班牙红酒品鉴会与其高端客户共迎新年。



1 月 22 日，西班牙公司举办团拜会，喜迎壬寅虎年的到来。

宁夏西班 2021 年度年份报告

谁知瓶中酒 滴滴皆辛苦

文 / 冰山



猴子种葡萄，想当然；诺亚方舟上酿葡萄酒，想得美。

童话也好，寓言也罢，都是哄孩子的。真正的葡萄种植和葡萄酒酿造，那可是要经历风吹雨打，日晒雨淋和严格的科学酿制的。来看看宁夏西班 2021 年的年份报告，你就应该知道他们是怎样通过辛劳种植、精心酿葡萄酒而收获中国好葡萄酒的。

童话：猴子种葡萄

有一则童话说：

猴子学种葡萄，它见园丁给葡萄苗浇水。便想，原来种葡萄需要水，这还不容易，我给葡萄苗浇更多的水，让它结更多的葡萄。于是，它把一株葡萄秧子插进河里，结果葡萄秧被淹死了。

猴子不甘心又来到葡萄园，见园丁给葡萄秧施肥。便想，哦，原来葡萄需要肥料。我要给葡萄施更多的肥料，就能结更多的葡萄。于是，它把葡萄秧栽在粪堆上，结果葡萄秧被烧死了。

猴子还是不甘心，再次来到葡萄园。这时已是冬天，它见园丁用稻草把葡萄根包起来埋在地下。便想，原来我的葡萄秧不活，是因为葡萄根害怕寒冷，这次我一定要好好保护它，使它免受风霜。于是它把炭火搬来给葡萄烤火，结果把葡萄给烤死了。

这可真是，猴子种葡萄，种一株死一株。



现实：葡萄是风雨雷电的果实

真正的葡萄是怎样种的？宁夏西班负责人陈梦芳在 2021 年的年份种植报告中这样记录葡萄是怎样经历风雨冰寒“长”出来：

3 月中旬，持续一周的强沙尘暴天气；3 月 31 日，出土前开始的罕见连续降雨；4 月，整个萌芽和展藤期时天气持续低温；6 月至 9 月中旬，坐果期和成熟期天气极其炎热干旱；10 月，温暖的深秋；11 月初，大雪和早早而来的大幅降温。

如此来看，浇水、施肥，保温地种葡萄真是太小儿科了，风雨的洗礼，太阳的暴晒，冰雪的肆虐，才是葡萄成长要经受

的考验。

宁夏西班葡园园长姚涛的辛苦记录是：

3 月中旬到 4 月，对新园区内的土地进行平整、划线、开沟、施肥等田间工作。对老园区进行机械和人工出土，葡萄藤上架。

5 月，新园区有序地安排工人进行新栽带根苗木。苗木种植完成后，月底对带根苗进行覆膜。老园区修剪通风带、抹牙。月底平整葡萄沟并施肥。

6 月，新园区安排人员将发芽苗木从薄膜里掏出来，并用土埋压好撕破处避免水份流失。老园区安排人员进行上架绑蔓和除草工作。由于园区是第一年结果，马瑟兰挂果量比较大，所以安排工人进行疏果作业。

7 月，对新园区行间的杂草进行机械除草，并对行间的土壤进行疏松。对机械未能处理干净的杂草还有薄膜周围和苗木周围的杂草进行人工清除。月底安排人员对苗木进行修剪、定枝。

8 月，天气干燥少雨，及时对园区苗木进行补水作业，新园区人工进行除草，月底把薄膜清理干净。老院区安排对苗木进行上架、封头，机械和人工除草，25 日进行霞多丽的采摘。

9 月，新园区安排工人进行封头修剪，老园区月底进行赤霞珠的采摘。

10 月，老院区采摘赤霞珠和马瑟兰并修剪，拖拉机制碎葡萄条。新园区月底对苗木进行一次彻底修剪。

11 月，新老园区滴水完成后工人把滴灌带规整以后和盘条，机械再进行埋压，随后人工再次检查机械未埋压好的地方进行整理埋压。园区所有工作完成后把园区内所有供水管道阀门打开，对主管道的存水进行放空排出，防止主管道冻冰破裂。

一茬葡萄种下来何其不易。俗话说，农业是靠天吃饭。但更要与天奋斗，才能保证丰收。

所以，猴哥，你想简单了！



冰冻



沙尘暴



现实：西班第一榨是这样榨出来的

2021 年对于宁夏西班来说是划时代的一年。它实现了西班第一榨，说白了就是在这一年里用自己种的葡萄酿造出了自己的葡萄酒。

2021 年 8 月底，这一伟大的时刻出现：

采自西班葡园的赤霞珠和霞多丽两款葡萄经去梗、粒选等工序后，葡萄进入到酿造环节，技术含量就来了：发酵、控温、测比重、打循环、过滤……

发酵温度对于葡萄酒的品质来说是一个命门，发酵温度越高，酵母菌转化酒精跟二氧化碳的速度就会越快，但是温度过高（高于 35℃ 时）会杀死酵母，温度过低，酵母无法发挥作用。

所说，酿酒是一个技术活。

如想喝口感甜的，那就酿成半甜或者甜型；想喝糖份低的，那就把温度控在 25 ~ 30℃ 之间，让酵母充分发挥它的活性，酿成半干或干型。一切似乎都要掌控中，但一切却需要精心地掌控。

所以，酿酒还是个技术活。

酿造好的葡萄酒，你可以直接装瓶去饮用，也可以放到橡木桶里去储存，那样会让葡萄酒“陈”下来。不是有句俗话说：酒是越陈越香吗！

所以说，诺亚方舟里“酿”葡萄酒，绝对是美好梦想。



粒选



测温



储罐



装瓶

2021 年光荣榜

2021 年宁夏西班的荣誉叠加，殊荣不断。一支支精心酿造的葡萄酒，走上了国内外大赛的领奖台，它们是——

2021 年宁夏西班葡萄酒获奖表			
日期	产品	奖项	赛事
2021 年 12 月	北寒北 赤霞珠 / 赤霞珠梅洛	金奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛
2021 年 12 月	中国龙 马瑟兰	金奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛
2021 年 12 月	金鸽 马瑟兰珍藏	金奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛
2021 年 12 月	金鸽 赤霞珠陈酿	金奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛
2021 年 12 月	酒霄 梅洛陈酿	单品种奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛
2021 年 12 月	霞多丽半甜白	铜奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛
2021 年 12 月	雷司令甜白	最佳性价比奖	第六届中国国际精品葡萄酒挑战赛

2021 年的第一次

划时代的高光时刻，还离不开众多的第一次——

第一次 自种葡萄的收获季、第一个榨季

第一次 自酿产品获得国际大奖赛金奖

第一次 产品通过线上平台销售，并突破百万

第一次 向科技型中小农业企业迈进

第一次 获得有机种植、生产转化认证

第一次 打通了种、酿、销工厂线

光荣属于每一位西班牙人！

周满月，从 B 端到 C 端的悦动

文 / 冰山

她说她在湖南日报干过，我有点惊讶。对于我这个有媒体从业经历的人来说，自然对此有种特殊的关注感，但也生出了众多的不解：

为什么从媒体平台转到了企业？

为什么不是搞文创，而是一天到晚用英语与国外沟通？

……



周满月和她的儿女。

2012 年秋天，公司来了位小姑娘，个头不高，剪发，说话利落，语速较快。一对眸子大而忽闪，透着机灵。她就是周满月。

跳来跳去的青春时代

满月的大学时光是在四川宜宾大学度过的。她说她当时选择了这所学校的王牌专业——汉语言文学专业。那年是 2007 年。

王牌专业不愧是王牌专业。在这个专业深造过程中，满月的一篇作文，一不留神，获得了全国作文大赛的大奖。可到了第二年，满月不安分了，她要转科换专业，她要跳到英语专业。在英语比汉语更吃香的年代，的确英语将来的就业面和专长更适合在社会上立足。就这样，她在大二时成功“跳槽”到英语专业。一场英语学下来，满月获得的成绩是考了专八。这可是最难考试的证书，她考过了。

2011 年，满月迎来了毕业季。此时的她有两个不想：不想回湖南；不想回老家永州。家里安排她到永州的中学去当老师，她谢绝了。但后来安排去湖南日报她没有拒绝。

这年的夏天，她带着青春的活力和满心的希望跨入了湖南日报的大门。

“你的王牌专业知识可以让你在这里尽情地发挥了。”我说。

“写作不怕。我在学校时办过校报，在宜宾日报实习过，采访、校稿、带小记者采风都搞过。”她说。

对于做媒体来说，这些都是最基础的，她居然就以此为自信迈入了省报。

事实上做媒体并没有这么简单。她跟着老师沉到市县去写官样文章。尽管做得不是那么好，也得给他们写好，也就是常说的歌功颂德吧。

这对于一个怀揣着浪漫，心向阳光的青年人来说无异于煎熬。那激昂文字，那小资情调，还有那温婉情怀在这些文字里全是废物，剩下的只能去堆砌官方的语言，呼喊空洞的口号，罗列枯燥的数字。这似乎都在谋杀她的青春。

干了不到一年，满月辞了。她不想无谓地给人家贴金，而想让自己的人生出彩。

脑力和体力全开的压力

2012 年 10 月的一天，满月接到一个电话，电话那头的声音浑厚而富有磁性。电话那头约请她到一家做进口红酒的公司去谈谈，那里需要一个与国外供应商进行采购联系的人，条件是英语口语要好。

真是技不压身。满月所学的第一专业在社会实践中运用了，但她放弃了。当需要重新择业时，她的第二专业开始显示出了优越性。英语对她来说就是所学之长，在学校期间她就经常在与英语角与同学和老外用英语交流。讲英语如同讲汉语。

第二天，满月揣着满满的自信来到西班公司，与那位电话里施放魅力声音的长者见了面。金家瑞董事长，一位沉稳、

宽厚、睿智，又充满亲和力长者，一下子感染了满月。她觉得与这样的前辈共事应当是一种福分。因为，他就像一座山，不仅巍然屹立，而且给人以信赖感。就这样满月上岗了。

前任急吼吼地走了，留下的只有一堆联系人和联系电话，且全是西班牙的。至于合同怎么签，海关怎么报关，账期怎么样，全然不知，顿时，满月是一个脑袋八个大。

更无奈的是，在英语交流方面，有着专八成绩的满月的英语比对方还要流利。因此，在语言交流上经常因为对方的英语不流利而出现障碍，这令刚刚接手的满月也十分头疼。

令她头疼的还在于与西班牙人打交道。他们对中国报关的很多要求大感不惑。在十多年前，西班牙政府鼓励出口，在出口的文件审批上比较放宽，而中国的海关对于进口食品（尤其是酒类）管理体系相当完善。比如说过磅，在我们这边入关时必须实物过地磅，其重量要与报关文件上的完全一致。而西班牙人却不理解为什么要过磅，他们就是“估堆”，这一堆酒大概多重就好了。这样的重量数据肯定与报关的不相符，不符就没办法清关。仅此一点，满月都要苦口婆心地跟对方解释，要求他们必须按照中国海关的要求做，最后完善系列合同，让他们按照规定要求来。

说到这满月感叹地说：“入关的文件要求精确性很高，但对方所提供的文件可以说，除了金额是对的，其它都不对。”

为了杜绝清关数据不对称的问题，满月只好采取最笨的办法来解决，即在他们邮寄报关文件前，要求对方先把电子版发过来看看。实际上满月成了他们的审核，直到审核无误，才告诉对方可以邮寄了。

2014 年，报关上了全国报关系统。这套系统比原来报关的要求更加严格，所提供的文件更加完备。西班牙人一下也成了脑袋八个大。满月只好耐心地给他们一条条一款款地教。她对西班牙人说，道理很简单，如果不按照系统的要求申报，那就没办法清关。这回西班牙人也只好认真真地跟着满月学。最终，满月用中国的方式教会了西班牙人。

除了繁复的报送手续和费劲的沟通外，每一次到货，满月还得跑海关、跑码头、跑仓库，跟车押货，直至把货安全地拖回来。

说起跟车，满月讲起一个经历。2014 年 8 月，她跟车拉一车贝尔玛陈酿到鸭子铺仓库。快到时，司机在一个小坡上猛加油，结果直听到车厢里咣当的响，满月顿时惊出一身冷汗，心里坏了，这一托盘的酒完了。他们立马下车查看，还好没有打碎几瓶，有惊无险。但这事让满月想到了另一个问题，那就是包裹托盘的塑料布还是单薄了点，由此，她要求对方由两层增加到四层。

“其实这一个个柜子从全世界的酒庄运输到中国。清关后进入到我们的仓库，看着它们就像看到我的一个个崽子一样。每次去验货就像去看看培育了三个多月的崽子长啥样。”满月有点自得其乐地说。

一脚踏上供应链

三十而立的满月已完成了先生的“家族使命”：一双

儿女在侧，也达成了自己学习上的目标：2013 年成功拿到 catti 三级笔译证书；2020 年再一次拿到 WSET 的三级品酒师证书。

兜兜转转采购干了快 10 年，满月其实有点迷茫，未来的路要怎么走？2017 年后满月将国内采购接了过来，主要采购葡萄酒的辅料包装礼品盒，包括宁夏板块的产品。这给满月的事业转型铺垫了基础。

2021 年春糖会上，满月遇到了一位客户，可能是他特别欣赏满月的接待，夸赞满月知识面广，业务娴熟。随后他问满月：“你是做营销的吗？”满月说：“不是。我是做采购的。”那位顾客听后感叹地说：“你不放到市场上来有点太可惜，太浪费了。”满月嫣然一笑地回答道：“我这不是放到市场上来试试了吗。”

从春糖会回来后，满月去了趟广州，此行是与私域流量公司洽谈合作的，即利用其平台，把西班牙的产品放到线上去销售。很顺利，双方一拍即合。从调货，采购辅料，安排生产、打包、快递、售后、直播、私域平台的专业知识分享，最终实现公司从 B 端到 C 端的开拓与发展。形成了一条比较完善的供应链体系，锻炼了队伍也帮助满月找到了定位。

“我当时的心情很激动，因为从采购、调货、配货、打包、物流、售后基本是我一个人在协调，在真正实践市场营销的滋味。这个过程打通了从种植、采摘、压榨，生产，再到铺货、直播、私域平台，直入 C 端的供应链。自己很有成就感，而且实现平台的对接到深入了解里面的各个细节，再到衔接产品上架，不断调整版面，配合平台出市场方案，帮助平台培训客户，加强专业知识传播，让我觉得有价值感。”满月说。

供应链未来的设计

“我有一个梦想：让每一位中国人喝上我们西班牙葡萄酒，让西班牙的美酒见证每个人每一次欢乐时刻。”满月感慨地说。

在接手供应链后，满月没有睡过一个好觉，经常半夜就醒了，想着供应链应该怎么做合适，尤其是在公域流量获客成本越来越高的状态下。

“供应链其实就是将我们这样的生产且兼具品牌的企业，直接推送到 C 端的眼前，也就是通过产品以及品牌运作，利用中国发达的物流体系，将工厂呈现在 C 端面前。”她略带激动地说。

不断完善供应链体系，从供应链的前端，中端，后端完善。供应链的前端就是在区分线下产品的同时，设计产品，开发产品；供应链的中端就是解决如何快速有效地呈现产品，以及跟平台运营的衔接；供应链的后端就是如何在售后以及物流端提高客户的体验感，提高品牌的价值感。

针对私域平台，不断推产品，以及个性化定制，设计生产出符合平台调性的产品，且完美地呈现她，经由各种方式进入到私域的平台。

针对公域版块：集中力量推一个爆款，计算好流量入口以及整条链路的承载力，有体系呈系统化推进。

情到深处自然浓

2021 年 4 月中旬，我们一起出差去宁夏。可这位伴旅总是电话不断。有时候大家攀谈正欢，忽然就不见了满月，侧脸一看，她在一旁打电话；有时候正跟客户交流，她的电话响起。她的电话交流多是英语，我们知道她在与国外的客户沟通。

对于满月来说，这种工作电话在 8 小时之外简直是司空见惯。有时候下班回家还没进门开始就接电话，一直到进家门后还在接，有时候吃饭时也在接，以至于她的婆婆经常说抱怨说：“电话就没有停过。”

满月的电话有时常在夜里响起，为了不打扰家人的休息，她只得披上衣服到卫生间里去接。有一次她抱着孩子在卫生间里接电话，孩子在怀里乱动，一挥手将她的手机打掉，手机直接掉进了便池里。

满月家的书房实际上是她的第二办公室，人虽然回来了，女主人却总是在这里办公。日子长了，满月的先生对她还是会有微词，但是这位留学印度学计算机的高材生，在满月遇到电脑方面的问题时，尤其在开始对接平台的时候，却总是伸出援手。有时自己出差到深圳、广州，还专门带上满月，让她去认识他的客户资源。

有时与先生争吵时，先生要满月辞职算了。可满月说：“我在公司不光是因为工作，而且对公司产生了深厚的感情。十多年跟公司一路走来，还有什么比这更深情的呢！”

这就是周满月，情到深处自然浓，意到浓时怎忍舍。