



主办 / 西班国际投资控股（湖南）有限公司

2022年10月30日（总第34期）

## 湖南省酒业协会五届三次理事（扩大）会议长沙召开

盛朝阳当选会长 刘维平出任名誉会长

本报讯 9月28日，湖南省酒业协会五届三次理事（扩大）会议在长沙召开，大会审议通过了理事会工作报告、财务报告、离任审计报告，并选举湖南省糖酒副食品有限公司总经理、湖南内参酒销售有限责任公司董事长盛朝阳担任五届会长，刘维平担任湖南省酒业协会名誉会长，郑应平接任五届理事会秘书长，胡林、邓向阳为五届理事会执行秘书长。

会上，湖南省酒业协会新任会长盛朝阳作表态发言，在感谢湖南酒业协会全体班子成员齐心协力为湖南酒业协会的成立、成长和发展所做出贡献的同时，真诚期望大家一如既往支持酒协工作，群策群力，携手并进。盛朝阳表示，新一届湖南酒业协会将紧紧围绕酒类行业主管部门的中心工作主动作为、团结凝聚、守正创新、充分发挥各品牌、各企业的优势，增强竞争力，集贤，集财，集智慧，把品牌做强，把企业做大。湖南酒业协会将一如既往的当好服务员、守护员、引导员、宣传员，为树立新形象、传播正能量、积蓄新力量，积极推进湖南酒业高质量发展和湘酒振兴。

为表彰对湖南省酿酒行业做出重大贡献的专业人才，推动行业人才队伍建设和湖南酒类健康发展。大会为赵湖、叶力、陈玉红、谌松强、罗立忠、陈家好、肖庚成、刘翔等8位同志颁发第二届“湖南省酿酒大师”荣誉称号奖牌。

湖南作为酒类消费大省，年消费额超300亿元，预计到2025年，全省规模以上酿酒企业实现营收500亿元，年均增长15%。湖南省酒业协会五届三次理事会工作报告显示，2021年整个酿酒产业依旧处在产业调整的关键时期，随着调整的加快，酒类消费需求正在趋向多元化、个性化、时尚化，更加追求健康消费，品质消费。这也促使酒类产业更加重视酒类产品结构优化、产品品质提升、品牌文化升级，同时叠加消费持续升级，“喝好点、喝少点”理性饮酒的消费场景正在成为美好生活的亮丽风景线。



图为会议现场。

啦啦啦，啦啦啦，  
我是卖报小行家

## 一个小报童的专业精神与营销智慧

顾震宇



一份专业精神去做好这份工作。

“不等天明去卖报”——这是一种勤奋。

什么叫起早贪黑，小报童最知道。报纸是朝阳产品，只有在每天的第一时间里把报纸送到客户手中，才能使新闻产品更有阅读价值。晚了，这份新鲜出炉的产品就凉凉了，客户早已耳闻，或口口相传了，手中的报纸也就失去了它的使用价值。所以，小报童或许大字不识，但他比谁都懂得“早起的鸟儿有虫子吃”这等简单朴素的道理。勤奋对她来说是必须的。

“一面走，一面叫”——这是一种辛劳+推销。

快销产品必须快销。这样的营销道理，小报童没学过，但本能驱使她必须要这样做。“一面走”就是我们现在所说的扫街。如果你坐等顾客，守株待兔，被动地等待客户

懂得扫街的艰辛，比谁都懂得一天的辛劳，和赚几块铜板的不易。

“我是卖报的小行家”——这是一种满满的自信。

小报童是专业的，她不做别的，专事卖报。正是因为是专业的，又是唯一的职业选择，所以她当之无愧地认定自己是“行家”。这份自信让她无所顾忌，使她以

上门，只怕别人早就把报纸卖光了，你却一份也没卖出去。古人说，与其坐而论道，不如起而行之。所以报童得跑得快。光走着还不行，还得叫卖，把当天的报纸内容一阵吆喝，就如同我们现在的广告，引起读者的注意，撩拨人们的购买欲望，形成刺激消费。

“今天的新闻真正好，七个铜板就买两份报”——这是物超所值。

首先告诉你，我手中的新闻产品是个好东西，内容丰富，信息量大，展阅有益。而且还告诉你，价美物廉。小报童把简单营销的道理琢磨得透透的，而且是捆绑销售，七个铜板买两份。因此，她手里似乎拿的不是报纸，而是打开客户钱包的金钥匙。她叫卖的话外音是：走过路过莫错过。

激情、自信、勤勉加朴素的营销动机，便是小报童职业生涯的真实表达。她或许没有更大的欲望，只希望把手中的报纸趁早卖出去，换得几个铜板，给父母亲补贴家用，给自己填饱肚子。所以，财富的创造首先是勤奋加努力。

啦啦啦！啦啦啦！我是卖报的小行家，大风大雨里满街跑，走不好，滑一跤，满身的泥水惹人笑，饥饿寒冷只有我知道。

我们来看看这一段歌词的包含着小报童怎样的艰辛。

“大风大雨里满街跑，走不好，滑一跤”——这是一个现场的还原，更是报童的忠诚坚守。

风里来雨里去，小报童总是这样坚持着。她只是一门心思地想着把报纸卖出去。这是一种坚守，职业的坚守、

(下转第2版)

湖南省建筑设计院  
设计人员到宁夏西班牙踏勘

## 一纸蓝图绘明天

本报讯 8月底，湖南省建筑设计院的设计团队专程前往宁夏西班牙庄园，实地踏勘，为西班牙酒庄的设计收集第一手资料。西班牙公司总经理顾震宇全程陪同考察。

据了解，湖南省建筑设计院将承担宁夏西班牙酒庄的设计工作。为了有效地掌握第一手资料，在该院总工程师黄劲的带领下，相关设计人员到贺兰山东麓的宁夏西班牙酒庄进行了实地的勘测，对葡萄酒酿造生产的各环节进行了深度考察，对精细化管理的西班牙葡萄园的种植及贺兰山东麓产区未来发展情况进行了充分调研。

湖南省建筑设计院将成立青年设计师创作团，发动全省院风华正茂青年设计师，将宁夏西班牙酒庄项目定为创作团的第一个项目。

9月29日，该设计院的第一套设计方案已与西班牙团队正式见面，并在广泛听取意见后进入深入地修改。相信在不远的将来，一个现代化的、充满文化品牌的宁夏西班牙酒



图为考察人员在宁夏西班牙葡萄园前的合影。

庄蓝图将完美呈现。贺兰山东麓那块属于宁夏西班牙的丘地上将耸立起一幢美丽的建筑。我们可以在这里拾阶而上，俯瞰葡萄园，收获累累果实；遥望贺兰，看满天繁星；把酒临风，与圆月共品。



(上接第1版)

岗位的坚守、尽职的坚守，哪怕是滑倒摔倒，也要坚守下去。因为在她看来，卖好报纸就是她的使命，就是她的责任，也是做人的本分，做事的本分。所以，她不畏艰险，不避风雨，宁可苦了自己，也不怠慢工作。

“满身的泥水惹人笑，饥饿寒冷只有我知道”——这是一副狼狈的形象，更是报童的苦楚心酸。

风一更，雨一更，从泥水里爬起来，自己的狼狈，旁人的耻笑。饥寒交迫，无限苦楚，只有自己知道。这似乎是什么一位营销人员都要遇到的艰辛，这种艰辛付出不一定能得到回报。你的推介，可能会遭到冷遇；你的笑脸，可能会贴到冷脸；你的三顾茅庐，可能都是在白跑。当你沮丧的时候，犹如小报童的那样“饥饿寒冷只有我知道”，而旁人却是冷眼，甚至讥笑。于是可以感慨，一切营销都是建立在艰辛和万苦之上的。

啦啦啦 啦啦啦，我是卖报的小行家，耐饥耐寒地满街跑，吃不饱，睡不好，痛苦的生活向谁告，总有一天光明会来到。

“总有一天光明会来到”——这是对明天的期待，更是对自己的信心。

尽管这一段小报童仍在继续诉说着自己的艰辛，但是最后一句却给她巨大的信心。我们常说“明天会更美好”，小报童似乎比我们更知道明天的灿烂。只有今天的付出，才会有明天的回报。营销活动何尝不是如此，一切努力的付出，也都是为了明天更美好。

有一句话说：我们不可能预知明天，但可以把握今天；今天的播种，将是明天的收获。所以，我们今天的所做的一切，哪怕失败，哪怕挫折，哪怕艰辛，都是为了明天更美好。

## 报童营销思维的点睛

这里要补充讲到的是，聂耳遇到这位卖报的小女孩，如果用今天话来说，她也算是位营销大师。因为“七个铜板就买两份报”这句歌词是她让聂耳填上去的。

1933年的秋天的一个傍晚，聂耳与朋友散步时说，这条路上有一位卖报的小姑娘叫“小毛头”，卖报时喊吆喝声很动听。走着走着他们果然遇到了这位姑娘。她那吆喝声清脆响亮动听，还很有顺序地报着报名和价钱。再加上

## 西班牙公司助力全国肢残疾人轮椅马拉松赛

本报讯 8月29日，第三届全国肢残疾人轮椅马拉松健身赛在长沙橘子洲景区举行，来自全国各地的肢残疾人朋友100余人同台竞技。该赛事由中国残联指导，中国肢残疾人协会和中国残疾人体育管理中心共同主办，湖南省残联、湖南省体育局支持，湖南省肢残疾人协会承办。

残疾人体育事业发展水平的高低，是国家综合实力的一种体现，彰显着社会文明进步的成果。西班牙企业自成立以来一直关注并支持各类公益活动，这次西班牙成功助力了本届赛事。

公交站旁的遭遇，促使聂耳写下了《卖报歌》。写完之后，他又找到这个小姑娘，把歌词念给她听，问她有没有不合适的地方。小姑娘想了一下说：“如果能把铜板能买几份报写进去的话，我就可以边唱边卖了。”于是，聂耳歌词中填上了“七个铜板能买两份报”的歌词。后来小姑娘果真一边唱一边卖。她的唱使她的生意也好了起来。

激情、自信、勤奋、执着、坚守是这位报童的对自己岗位的责任与担当。因为她知道，就这份所谓的“工作”对她来说是来之不易的，她必须用百倍的努力去拼命干，以示珍惜，用以糊口。所以，风吹雨打都不怕，摔跤滑倒也不惧。她只有一个心思，就是把报纸卖出去；她只有一个希望，那就是让自己的明天更美好。

走街、串巷、叫卖是她朴实的营销理念，她所做的任何一切都是为了把手中的产品推销出去，以尽快实现盈收，收获自己的效益。更具营销思想的是，她要把售价填进歌词里，实价售卖，无形中给自己增加了广告效应。而且在《卖报歌》出来后，她是边唱边卖，形式感大变，曝光度陡增，在一众报童中脱颖而出，报纸的销量也在增加。

勤奋+智慧是最大的成功。这位卖报的小姑娘天生就是一个营销大师，堪为榜样。

## 报童给我们的启示

今天我们扒出一首儿歌来说事，想要表达什么呢？其实很简单，那就是从卖报的小姑娘身上学习执着的爱岗敬业精神，坚韧的吃苦耐劳精神，自信的激情四射精神，唯有这些才是做好营销所具备的心理素质。除此之外，她的营销谋略也是值得我们借鉴的。一纸小报，她首先想到的是怎么卖出去。围绕这个主题，她明码实价，以诚待人。而且采取“七个铜板能买两份报”的捆绑销售方法进行，实在是既简单又高明。在广告宣传上，她希望聂耳把价格写进歌词，这样便于她的推销。在推销上，她是唱着歌来卖，实在是别出新裁，独树一帜。这种操作是每个从事营销的人应当学习的智慧和韬略。

市场经济发展到今天，似乎电商、自媒体占尽风头，其实不然，传统的营销依然有着它的无限空间。现代与传统的营销模式将以双轨制形式并存。我们切不可厚此薄彼，偏废一方。我们依然要以卖报小姑娘的执着精神和营销智慧，来提振信心，完胜市场。

## 西班牙图文



9月19日，长沙月湖公园里的“月湖时”艺术馆全面新张。这家创办于2009年的艺术馆，走过了13年的年华后，如今旧貌换新颜。伴着月湖的风，赏着月湖的水，喝茶品酒不亦乐乎。西班牙的各款美酒在这里辟出专柜，为饮者共享光华。



9月18日，部分庄园主来到宁夏西班牙的葡萄园察看自己“一亩三分地”的葡萄长势情况。沉沉的果实，令庄园主收获满满；芬芳的酒香，令庄园主深深陶醉。好一个丰收季，令庄园主满意而归。



9月17日，湖南省商务厅副巡视员刘飞率长沙本土经销商赴宁夏西班牙实地考察。此时正值葡萄成熟季节，葡萄园里枝繁叶茂，硕果累累，葡萄农们正忙着采摘成熟的果实。刘飞一行在此详细地了解了葡萄的种植和生产情况，随后又专程到古城酒庄察看酿酒的情况，并听取了宁夏西班牙销售经理秋浩的情况汇报。宁夏西班牙负责人陈梦芳全程接待了刘飞一行。



8月27日，在长沙举办了一场【礼遇天地】迈巴赫臻享品鉴晚宴。以感性纯粹之心成就隽永，以超越自我重塑豪华新境。西班牙葡萄酒在这里与宾客言欢。

## 一位法国女郎的宁夏葡萄酒梦

因为向往，他们来到中国；因为梦想，他们选择留下。当外国人“遇见中国葡萄酒”，究竟会碰撞出怎么样的火花？

在地处西北内陆的宁夏有这样一位法国女郎，她出生在法国著名葡萄酒产区勃艮第，她最大的梦想是把中国宁夏的葡萄酒推向全世界，让世界各地的人都能品尝到来自中国宁夏高品质的葡萄美酒。

驱车从宁夏首府银川市区出发，沿贺兰山东麓一路向南，大约一个多小时后，穿过一片酿酒葡萄种植园，一个由一道圆形石头墙围合而成、与贺兰山体浑然一色的葡萄酒庄赫然于眼前。这就是法国女郎陈仙妮工作的地方。

### 走进中国

陈仙妮出生在法国勃艮第葡萄酒产区，在葡萄酒的香气中长大，对葡萄酒产业、葡萄酒的文化耳濡目染，有着天然的喜爱。在法国读大学时，出于对中文以及中国文化的喜爱，陈仙妮选择了中文专业。大学期间，一个偶然机会，她来到中国，在四川大学深造了一年。中国的学习和生活尽管短暂，但就像葡萄酒一样，历久弥新。回到法国后，中国成了她魂牵梦萦的地方。2011年，研究生毕业后，她终于如愿再次来到了这片令她心心念念的土地，并留在了中国，担任法国酒庄的亚洲区代表。

“我是特别爱中国，同时也是特别爱葡萄酒。我一直在纠结这个问题，怎么能够给中国做一点贡献？于是选择了中国的葡萄酒。”陈仙妮满怀激情地说。

### 走进宁夏

三年前，宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业的发展引起了陈仙妮的关注。这里焕发出的勃勃生机，就像巍峨的贺兰山一样，神秘而充满朝气，召唤着她的加入。于是，她毅然决然带着全部家当来到宁夏，加入这里的酒庄的创业团队。开始了人生的重大转型，从过去把国外的葡萄酒推介销售到中国，转为将中国宁夏的葡萄酒推广到国外市场。做出这一职业选择上的重大改变，陈仙妮是经过深思熟虑的。“人一辈子可能没有机会从头加入一个产区初步的发展阶段，基本上全世界没有第二个。不来这里创业一定会后悔。为中国做贡献，同时也是参与一个新区的发展，我觉得是特别好的一个机会。”

自从来到这里，陈仙妮把全部心血都倾注在了葡萄酒上。作为酒庄的全球品牌大使和国际事务总监，她每天忙碌地工作。对她来说，这份工作是一种独特的享受。心之所爱，甘之如饴。“我是很幸运的人，我这份工作也是我的爱好，所以天天工作不会感觉太累。”

2021年初，她回到法国参加葡萄酒品牌推广活动，原本想借此机会把宁夏的葡萄酒推介到法国市场。不巧的是，活动结束后，赶上了新冠肺炎疫情暴发，没法如期返回中国。陈仙妮每天都在着急地打听自己什么时候可以回到中国，回到宁夏。她被“困”在法国整整8个月。她着急啊。用她的话说：

“我真的是太着急了。我在那段时间里，我真的感受到了中国是我第一个故乡，法国是我第二个故乡。我知道可能中国朋友听这句话都觉得有点搞笑吧，可是我心里真的是这么一个感觉。最后应该是九月份，我终于就离开了法国。离开的时候，我对法国说：‘法国，拜拜！’到了中国，对中国说：‘中国，我回来了！’那时我是特别特别的开心。”



### 为宁夏葡萄酒吆喝

“它有一点点黑巧克力的味道，这是它最有特色的地方，它有花香，还有这个中草药的味道。我特别喜欢我们这个包装，它采用的是宋徽宗的一幅画……”陈仙妮担任着贺兰山东麓一座酒庄的全球品牌大使。她常用流利的中文为前来酒庄参观的客人热情地介绍着宁夏贺兰山东麓最新出产的葡萄酒。“葡萄酒也是一种语言，我们可能语言是不同的，可是我们通过喝一杯酒的话也很容易交朋友。”

陈仙妮还有个身份——宁夏贺兰山东麓葡萄酒学院法方院长。她的心愿是培养更多接班人一直是她的夙愿。学生们在国内学习葡萄园管理、葡萄酒酿造、葡萄酒文化和市场营销方面的知识。还会带学生们去法国、澳大利亚等世界知名产区的酒庄考察学习。目前，这所学校已经培养出了首批硕士研究生。“未来的培养一定是更精准和更专业化的。”陈仙妮说。

凭借得天独厚的自然条件，目前宁夏酿酒葡萄种植面积占全国的四分之一，成为中国最大产区。不仅如此，也有许多和陈仙妮一样的国际葡萄酒专家、酿酒师与专家也纷纷来到宁夏置业发展。据统计，宁夏产区拥有100多位海内外专家，法国、西班牙、美国、澳大利亚等23个国家60名国际酿酒

师提供的智力、技术支持。

随着宁夏所生产的葡萄酒逐渐为世界消费者所接受，目前已远销德国、美国、比利时、澳大利亚等30多个国家和地区，多款酒还被联合国总部餐厅定为2019年采购用酒，香港葡萄酒经销商也和宁夏形成了持续的合作互动关系。陈仙妮表示，中国的葡萄酒市场潜力巨大，今后也应将国内市场牢牢“攥”在手中。“要让中国的消费者知道，不用去法国，来到宁夏就能深度体验风格各异的不同酒庄，品尝到世界级的葡萄美酒。文、旅、酒今后将在宁夏融合碰撞出不一样的火花。”

如今，已经深深扎根在中国的陈仙妮最大的梦想就是把中国葡萄酒进一步推向世界。虽然相比于世界成熟的葡萄酒产区，宁夏产区还非常年轻，有很长的路要走，但她对于宁夏葡萄酒产业的发展充满信心。“宁夏贺兰山东麓产区的发展潜力太强了，太大了。目前来说，葡萄酒的品质已经非常高，完全可以对标全世界最优秀的几个葡萄酒产区。我觉得可能在未来几年，变化会非常的大。”

陈仙妮认为，未来宁夏葡萄酒产区努力的一个主要方向就是品牌宣传和推广，而这也正是她全心全意在做的事情，她会坚定地在这条路上走下去，帮助中国宁夏的葡萄酒走向全世界。

### 宁夏诗文

#### 素颜的西夏

陈文超

素颜的西夏  
擦擦纹着眉，佛像妆着泪  
穿越了阳光、灯光与眼光  
她的初心栩栩如生  
风采俨然息壤

看她文字阡陌纵横  
想象垄头的风沙如烟如岚  
瓷蒺藜  
竹篱笆  
我且作一回逾墙的仲子  
她自有土地作唯一的面纱

我亦穿越了花径蓬门  
想与你素颜碰杯  
我亦谢绝了直书与曲笔  
亦被你挖掘与拂拭  
以我久酿的羊水灌洗了风尘  
以你的佛光抚我遍体的鳞伤

驾长车踏破贺兰山缺  
来，我秉童真与你的素颜对垒  
并势均力敌  
隔着橱窗  
我们可以把心事藏于时间之下  
射覆  
这千年万年堆积的尘与字，褒与贬  
不过或疏或密，今日完整明日破碎  
看我们一场嬉闹  
看他人皓首穷经

#### 贺兰山下

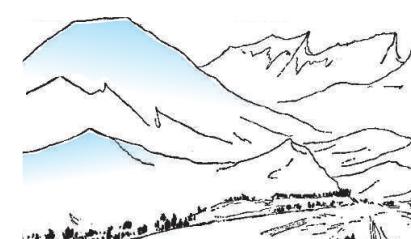
欧阳娟

所有被  
雕刻的图形  
都代表着  
一种认知和崇拜

贺兰山下  
尘土缄默  
夕阳将远山  
涂抹成一抹蓝紫

穿过岩石  
跨过河谷  
波澜壮阔的景象  
浸透着峰峦起伏的思绪

风在演奏  
树在起舞  
蘸着历史的塞上江南  
用倒叙的方式进入  
又以雄鹰的姿态去展露



## 侍燃吧里的两位小姐姐

文 / 冰山



张熙瑶



贺瑄

她们在长沙河西潇湘北路桐子坡路段一幢新落成的写字楼租了一间架空层的房间，六七十个平方，装修色调带着时尚灰，隔成两层，上面洽谈+品鉴；下面办公+休闲+观景。在这个时尚气氛很足的空间里观景是绝对的。弧形落地窗户让视线无遮挡，无差别地把窗外的湘江、傅家洲尾、橘洲大桥、两馆一厅、湘江世纪城看得清清楚楚、真真切切。当这些风景进入你的眼帘后，让你顿时有种“把酒临风，其喜洋洋者矣”的感觉。可见主人选此作为工作室的用意，以及契合销售酒水的商机。

湘江似在脚下流淌，那碧绿的江水宛若丝带般轻柔缠绵，它涛涛地向北飘去。江面上的游船时不时从江上划过，犁开一层层白色的浪花，给宁静的江水制造了一阵动感。连接橘子洲的傅家洲树木葱茏，芳草萋萋。它把湘江劈成两半，任由自己由南向北牢牢地坐实在江心之中，显得那么的当仁不让，而江水并不在意它的霸道切割，在洲的尽头合为一处，欢快地向北奔去。

张熙瑶、贺瑄的侍燃吧就在这风景独好的长沙一角静静地开展着自己的业务。

### 有风景有态度的工作室

工作室的进门处摆着酒柜和酒架，陈列着西班牙的葡萄酒、水晶杯、醒酒壶等用具，虽然并不浓墨重彩，倒也扑面着满满的葡萄酒文化。

她们说，在这里经常搞点小型的品鉴会。举办个烛光晚餐朋友三四的来坐坐，观观风景、品品红酒、谈谈生意，甚至谈谈人生，都是一件令人怡然的事情。当然，她们会很重视这样的交往，为此，不仅葡萄酒满上，还会备点果品点心，制造一点小小的仪式感，不会让朋友只有空坐感。

她们也常常会离开这间温馨的工作室出去应酬。她们的应酬当然是围绕酒水展开的。朋友请客，呼她们送点酒水去，她们便很乐意地把货装在自己的宝马5系车上，飞驰而去。她们在酒桌上不完全是品酒，更重要的是在闲聊间传导葡萄酒文化，让更多的人接受葡萄酒。并在觥筹交错间认识新朋友，扩大的自己的资源，拓展业务渠道。

她们没有深奥的营销理论知识，也没有过深的营销套路，只是用自己的真诚、自己的热情和自己的诚信对待每一个朋友。

### 有感觉有情怀的做酒人

张熙瑶和贺瑄携手走入葡萄酒市场其实并没有过多的想

法，一个因为喜欢满满的仪式感；一个因为葡萄酒比白酒好喝，就这么简单。

贺瑄：“葡萄酒比白酒好喝，尤其对于女孩子，更有一种优雅感。我特别喜欢喝葡萄酒的氛围，它不像喝白酒，随便找个小餐馆就可以喝。喝葡萄酒则不然，必须要有一种环境，要有一种仪式感。而这种感觉更能让你有种品位感，有种优雅感。所以，喝葡萄酒不光是简单地喝喝，更重要的是感受一种文化，享受一种品质生活。”

张熙瑶：“我二姐做过葡萄酒，做得还不错，所以，一说到要做葡萄酒，自己就有一种冲动。因为，我觉得葡萄酒能给我带来商机。”

她们的目标很明显，那就是努力、打拼、成就自己。让自己富起来。

### 有闯劲有勇气的开拓者

张熙瑶和贺瑄都来自湖南叙浦的乡下，两人分别于2013年、2014年进入到长沙市。张熙瑶的第一份工作是在餐厅当服务员，每天从上午10点到晚上10点，搞到腿抽筋，脚发麻。她负责把笑脸送给顾客，用热情招呼顾客。张熙瑶的笑总是让人无法拒绝，那一嗔一笑，能让人获得春天般的温暖，收获柔情般的甜美。可对于张熙瑶来说，十来个小时的迎宾，一天下来脚直了，人傻了，笑容僵化了。这份以笑博人的工作她干了大半年，翻过年后她辞了。把积攒了一万元的辛苦钱，给爸妈打了6000元，其余的留给自己做生活费。后来她谋了一份安逸点的工作，跑到一家民营医院去做导诊。比起当服务员，这份工作轻松了许多。所谓导诊就是在电脑上回答患者的一些问题，帮助患者前来就诊，为患者就医提供方便。就这样张熙瑶在这里安分地干了两年。这两年算是给她了丰厚的回报，去掉生活开支，她还攒下了一笔积蓄。

2016年的网络悄然掀起了直播风。机敏的张熙瑶嗅到了这股风的时尚味道和无限商机。于是她在快手上注册个人账号，买来简单的摄影设备，把自己关在屋子里，面对镜头开始进入到网络直播的行列，做起了娱乐主播。这是一个与青春相对称的领域。生性活泼，容貌可人，又懂得娱乐前沿的张熙瑶一下打开了属于自己的娱乐空间，侃聊、唱歌、舞蹈、打赏、PK、游戏……在这个空间里她无拘无束地奔放着自己的激情，欢快着个性青春。她赢得了粉丝，也博取了财富。两年时间，她完全靠自己的努力和打拼，在这个私域空间完成了自己的原始积累。2018年，她买下了人生的第一辆

爱车——宝马5系。

深知生活不易，工作艰辛的张熙瑶是一个懂得节俭的人，尽管她赚了点钱，但她却给自己留够了“准备金”。因为她懂得创业不易，不能让自己成为“月光族”。

张熙瑶的二姐也在长沙打拼。姐姐兼做点红酒，做得还不错，这触动了张熙瑶的敏感神经。好巧不巧，有一天一个偶然的机会遇见了西班牙的金董。金董儒雅的气质，仁慈的胸怀，给张熙瑶留下了深刻的印象，也让她对西班牙有了初步的认识。在今年的中非论坛上，她又亲眼看到了西班牙的展示阵容。她认定，西班牙是一支深耕葡萄酒的专业团队，也是一张有历史年头的品牌名片。她开始萌动，或许葡萄酒是让她走入事业的一个新途径。

### 有依靠有支撑的好闺蜜

闺蜜不仅是用来亲近交流的，还是用来携手共进的。贺瑄跟张熙瑶是同窗好友，完全的闺蜜。张熙瑶进入长沙后的第二年，贺瑄也接踵而至，尽管当时并没有一起共事，但毕竟在同城，

跟张熙瑶一样，贺瑄也是个好折腾的人，做过直播，兼而卖过葡萄酒。后来又斗胆在国金旁租下一间门店卖服装。先卖女装，生意不行；又卖男装，生意还是不行；那就干脆男女装一起卖吧，唉！还是不行。经历了这场失败后，姐妹俩干脆合兵一处，跑到化龙池接手了人家的清吧，自信自己的人脉能做起来。前三个月果然效益不错，赚了点，可后三个月却门可罗雀，亏了。

真是创业艰难磨砺多。

“我是一个放荡不羁好自由的人。不喜欢被约束，不喜欢朝九晚五去上班。”这时候她与张熙瑶商量：“我们也不要到外面去租门面折腾了，开一个有品质的工作室，搞点葡萄酒在这，利用资源，搞起来再说。”两个人一拍即合，就这样取了个“侍燃吧”的名。贺瑄说：“我是一个爱葡萄酒的人，所以，做了这样一个选择。”

今年七月份，工作室开张。当时做的是智利的葡萄酒。到了月底，便与西班牙建立了合作关系。

张熙瑶说：“我跟金董虽只有一面之缘，后来也没怎么交流。但金董还是比较关注我朋友圈。觉得我挺上进，挺有想法的，于是问我不要来试试西班牙的葡萄酒。就这样与西班牙加深了联系。”

“对！后来西班牙的顾总、解总专门来了一趟。双方沟通得不错，他们能给到我们的，也是我们所需要的，所以很顺利地达到了合作意向。”贺瑄说。

贺瑄说，她虽然喜欢红酒，但零零碎碎地做红酒也是只一种副业，并没有把红酒当成主营业务来做。而且做的话也只是做做圈子，没有像西班牙这样成型的供应链。跟西班牙合作以后，就感觉越来越专业，越来越有方向了。

我一再追问两位小姐姐与葡萄酒的“第一次”，而她们却并不在意第一次的细节，只是努力地说葡萄酒的品质感。贺瑄说：“喝白酒、啤酒与喝葡萄酒的感觉完全不一样。它们可以配小龙虾，往大排档一坐，烟火气十足，而葡萄酒却不一样。对女孩子来说，葡萄酒可以养颜。我总有这样一种认知在里面。更重要的是我喜欢喝葡萄酒的那种氛围感，因为它有一种优雅感。”

其实在她们的潜意识中，更加推崇这样一句话：你的祖先不一定是贵族，但你一定可以成为贵族的祖先。

这话有点哲理，更包含追求、打拼和奋斗。为了实现这个梦想，她们有着自己的规划和目标，即努力把葡萄酒往餐饮那一块引流。资金充足的话就开一家环境优雅、品质优异的餐饮店；资金不充足的话，便打造两三个优雅的包厢。这样让自己的事业发展越来越成规模。

看不出两位小姐姐还真有点雄心壮志！

我回去查了一下她们欣赏的那句“名言”。原文是“我们不是富翁的后代，却可以成为贵族的祖先”。但我觉得她们有另类表达显得更加有辩证感。

我忽然感觉，坐在我面前的两位小姐姐，已然不是这座城市的过客，而将成为这座城市的“贵族”。