



宣酒荣登大众白酒“销量第一”的背后(系列关注之二)

宣酒荣登省城大众白酒“销量第一”，给每一位关注宣酒的人一个个巨大的问号：宣酒何以如此畅销合肥乃至安徽？宣酒与消费者的接触点在哪里？宣酒人的“销售力”是怎样炼成的？……

每个造访过宣酒的人，都想破译宣酒畅销的密码，都想读出“销量第一”背后的秘密，但结果一定是，每个人读出的都是与众不同的宣酒，正如一千个读者眼中有一千个哈姆雷特一样。

5月31日，笔者跟随宣酒一名普通业务代表，沿着他一天的工作脉络，一路探寻，试图发现宣酒畅销背后的一个个美好注脚。在这短短的一天里，笔者感到，即使是一个简短的业务员工作环节，宣酒也有太多值得令人尊敬的地方，所谓细节决定成败。不过，有一点可以确认：宣酒销售经验也许可以复制，但经验背后的文化无法复制。因为决定文化的是人。因此，人，才是宣酒畅销的密码之一。

“做一名宣酒业务代表非常辛苦，也非常充实。不管严寒酷暑、刮风下雨，我们要不断行走。穿梭于大街小巷，做好各种超市、店铺服务，业绩不断提升，就有一种成就感。可以说，我的每一点成绩，都是用双脚走出来的。”

——杨波，26岁，宣酒集团合肥分公司一名业务代表，宣酒集团2013年度优秀员工。

“我们要学会用脚做梦”

——记一位宣酒业务代表的一天

白描

工作的态度与智慧



早上9:00，杨波如约准时出现在合肥经开区青龙潭路路口。“我们到达市场时不宜过早，很多商家都希望开门见财，所以我要等他们完成开张生意之后才去拜访。”

“春福烟酒百货”是杨波今天拜访的第一个客户。他首先仰面看了看店面门头，“宣酒，小窖酿造更绵柔”的招牌在阳光下显得格外醒目。大概因为店面小，店主在店门外摆了很多的商品，宣酒也有五、六箱堆码在一起。杨波见堆得不够整齐，又重新整理了一下。他向笔者介绍，一般店铺会把最好卖的商品放在门口，既起到招揽顾客的作用，又方便顾客购买提货。在看到店内货架时，杨波见宣酒的摆放有些杂乱，而且有空缺。就边和店主聊着，边熟练地找来两瓶包装齐整的宣酒补上。店主见状，不好意思地说：“我来，我来。昨晚小区里一个顾客来拿了兩瓶酒，我一忙，就忘记及时补货了。”杨波一边细心地擦拭着货架上的灰尘，一边

向店主了解其他酒品的信息……这一整套“工作流程”进行下来，时间已过去了20分钟。在与店主告别时，杨波用手机拍了张店面的照片，他说这是他的工作“记录”，需要回去整理汇报。

在“顺福商行”，杨波遇见了宣酒合肥经销商瑞泰商贸公司业务代表乐兵。杨波告诉笔者：“宣酒为做好店铺服务，也要求经销商加强业务员队伍建设，我们厂商并肩作战，相互补位，决不让市场出现遗漏的销售点。让宣酒到处可见，方便顾客随处可买。”

10:05，杨波带着笔者走进“福满兴便利店”：“这是一个正在开发的客户，前期我们谈得很愉快，今天来‘跟进’一下。”看到我们，该店老板朱勇胜热情地迎了过来：“我看到了。宣酒在合肥市场的中档大众酒市场销量第一，这几天各家报纸都在报道，宣酒一定会越来越好。小杨，今天我们就把这事定了吧。端午节来了，赶紧把货送来。”

“裕鑫酒水批发”、“美德好超

市”……整整一个上午，我们共拜访了七家客户。

下午，杨波带着笔者转战莲花路。

天天见超市、维客超市、万福茶行、警枫超市、嘉玮百货……一路走来，笔者已有倦意，杨波依然精神抖擞。

在莲花新村“正宝超市”，当杨波拿出早已准备好的生日蛋糕时，老板金华贵双手接过，不停地道谢。当天是金先生宝宝“帅帅”的生日，杨波对重点客户的重要日子都有记录。

16:37，石鼓路上，宣酒的一辆配货车停到“新中信超市”门口，杨波帮助老板补货，俨然是一名搬运工。

……

18:30，在拜访完第15家客户后，杨波与笔者结束一天的奔波，重新回到办公室。一天的工作终于进行到尾声：杨波详细填写当天的业务日报表、写出工作日志……

当笔者走出宣酒办事处时，室外已暮色四合，万家灯火。



您对我们宣酒还有什么要求吗？



贴心服务，记在本上，留在心里



整理一天的工作

工笔

做事的使命与境界



在采访过程中，杨波不时有精彩语录迸出。从他的语言中，我们看到了宣酒对营销人员行走方式和生命状态的改变。

——每一天的结束都不是结束，而是一个新的开始。

——每当在工作中遇到问题，能解决问题的答案都是简单的。

——销售没有奇迹，唯有用心和持之以恒。莲花路在我接手之前是一个空白区，现在我已经把它打造成了一条宣酒的“样板”路。

——人要一步一个脚印地走，业务代表要一个网点一个网点地跑。我们董事长常说，把简

单的事情做到极致，就是绝招。

——宣酒员工的工资每年都是以13%的速度递增，我如果不敬业，对不起这份工资。

——我们单位非常重视培训，宣酒的企业文化深深地影响着我。我工作的动力除了薪水，更多来自工作意义、团队和乐趣。

——“路已经找到，就不怕路远”。有了心中的理想与目标，并为之奋斗，才能经营美好的未来。

——做业务代表不能没有梦，有梦做业务才会有希望。常言道，路在脚下，我们要学会用脚做梦！

写意

宣酒的魅力与观照



采访是一场抵达。

宣酒的销售实践把笔者带入了一个唯美的真实世界——不遗余力，从“用心”到“用情”，以至于忘我。宣酒也为主流销售实践洞开了一扇窗——原来白酒市场还可以这样做。

在宣酒，像杨波这样的业务代表还有很多，他们用实际行动诠释着宣酒的内涵。真正的宣酒，就是在这样一个个故事和细节中写就的。

有人说，鸡蛋从外部打破是一盘美味佳肴，而从内部打破则是一个鲜活的生命。笔者发现，宣酒销售，关注的不仅仅是技术的突破，还有一线业务员们内心秩序的重建。正如宣酒合肥分公司王宣主任所言：我们的“业务代表”通过培训认知自我，通过对话来疏通心灵，通过改变内心来改善行为，从而成为内心强大的人，最终完成一个人的精神成长，而非单一的专业成长。

我想，对于每一位心怀理想的人来说，没有什么比精神的成长更弥足珍贵了。



买宣酒过端午