

两元起家做火酒代理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E4_B8_A4_E5_85_83_E8_B5_B7_E5_c123_280796.htm 精干、低调、勤奋...

...虽然是1970年代的创业人，但刘玉栋身上充满了1960年代人的气质和精神。初中毕业的他，当年闯济南时身上只有2块钱，但今天..... 刘玉栋的家和其它农村家庭一样：贫穷，兄弟姐妹多。与许多农村孩子不同的是，他虽然是家庭中的老幺，但从小独立性强。1987年，只有16岁的刘玉栋，念完初中带着两块钱来济南“打天下”。那时他没什么手艺，找工作非常难，最后只能跟着一个师傅学修理自行车。当时，他的想法很淳朴：“艺不压人，学点手艺，以后能混口饭吃。”2年多的学徒，挣了2万元。有了这个钱，刘玉栋就在济南大厦附近花300元，每月租了一个门头，专门修理自行车。当时来修理自行车的人大多喜欢吸烟和喝酒，细心的刘玉栋专门从别处进来一些烟酒放在店铺里辅助经营。这成了他做酒类代理的原始起点。时间长了他感觉从别人那里进货成本高，头脑灵活的他把眼光盯到代理上。做代理何尝容易，谁也不会把大批量的货放给这个只有19岁的年轻人。胆大的刘玉栋带着1万多块钱，来到当年旺销的兰陵白酒的酒厂。厂长毫无商量地把他拒绝了。刘玉栋并没有气馁，“他不卖酒给我，我就不走，”刘玉栋回忆说。说到做到，他一连在这个酒厂呆了一个星期晚上则在厂长家门口露宿。厂长被这个年轻的小伙子感动了，虽然这样，但还是没答应把酒卖给他，而是为他出了个主意：让他先收酒瓶，然后用酒瓶来换酒。在厂长的点拨下，他跑遍了整个济南，包括商河、济阳等地

方收酒瓶。厂长没有失信，最终把酒卖给了他。“想做的事，就要不惜代价去做，应该把困难当作机遇，当作锻炼的机会。”现在，刘玉栋还庆幸自己的坚持“这与我在农村生活养成的勤奋、努力品性是分不开。”1992年，在得知美国两家洋行开始从事可口可乐、德芙等产品中国代理贸易后，21岁的刘玉栋跑到北京与这两家洋行谈判，要求在济南代理经销“洋牌子”。精明加上努力，刘玉栋如愿以偿。后来，他又陆续代理了费县老白干、景芝白干、泰山特曲等山东的白酒。到了1994年，公司每年的销售额达到上百万。刘玉栋完成了原始积累。更大的动作还在后面。2002年10月，刘玉栋联手泸州老窖，开发了泸州老窖“古酿”、“窖藏”两个系列共二十多个新产品，并取得其全国独家代理权，在全国各主要省市设立分公司，建立了自己的销售渠道和物流配送网络，形成了以济南为中心、依托山东、辐射全国的市场布局。刘玉栋如今已是茅台、五粮液、泸州老窖、郎酒等50多个著名品牌、2000多个单品的济南代理商。不过，这并没有让他满足：“我们还要做外国名酒的中国区总代理，让中国老百姓与洋酒真正的亲密接触。”编辑点评 其实创业不一定非要建厂造东西，在市场上做个中介，比如像刘玉栋这样做各大酒厂的地区代理商，同样可以做得有声有色。16岁拿两块

钱闯济南的刘玉栋在创业中所表现出的坚韧、勤奋的精神也很值得很多人学习。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com