

# 9000元创业,如今68.8万收藏一坛酒

唐晓丹:女人要懂得宠爱自己,既要努力赚钱,也要懂得花钱

5000余年的历史积淀,造就了博大精深的中华文化。其中,白酒是不可不提的重要一瞥。对于大多数人而言,但凡重要的场合里,豪饮浅酌都少不了这极具中国特色的一杯。

唐晓丹爱酒,虽不胜酒力,却迷恋白酒的浓郁芬芳,“每瓶酒打开,都忍不住凑过去闻一闻,酒香四溢的感觉真好。”

从揣着9000元创业资金白手起家,到出任如今长沙市内首屈一指的亿客隆烟酒商贸行董事长,这个脸上总挂着明朗笑意的湘妹子拥有让人意想不到的勇气和毅力。

去年“龙抬头”那天,她竟拍下了一坛“熊猫血液”——国窖酒厂1965年酿造的醇香白酒,成交价68.8万元。“好酒是不可再生的稀缺资源,这既是个人爱好,又是一次投资。”唐晓丹说。

## 19岁挣下人生首个1万元

“当时才90斤不到的体重,还得自己踩三轮去下河街进货,有时车上的货都比我重。”

在不少人眼中,9000元只是一台笔记本或者一次海外游,但19岁的唐晓丹却已经揣着这笔创业基金开始了自己的创业之旅。

租下长沙北大桥副食品批发市场一个20平方米的小门面,经营着花生米、瓜子、果冻等散货副食,唐晓丹每天从早上8点一直忙到晚上10点。“当时才90斤不到的体重,还得自己踩三轮去下河街进货,有时车上的货都比我重。”唐晓丹回忆。

人生的第一个“1万元”来得有点意外。

那是一家单位的过节福利,需要将50个咸鸭蛋、50个皮蛋、墨鱼、香菇等物资一一打包,总计1000份。对当时的唐晓丹而言,可是笔大生意。她发动了所有的家人、朋友一起帮忙打包,总算做到了按时交货。

“当时真是2天2夜都没合眼,就怕不能准时交货坏了诚信。”唐晓丹至今还清楚地记得,每个皮蛋的利润是5分钱,那一笔订单她赚了自己人生中的第一个1万元。

做了一段副食生意后,年轻的唐晓丹发现,保质期就像个紧箍咒,让她每天都要为货品的销量担忧。而白酒生意则不同,不但商品更加精致,还能够保值,更不存在保质期的问题。

“白酒的保值功能相对黄金都有过之而无不及,不但酒的状态会随着时间的改变而改

## 创客说

“越香醇的酒越值钱,而人经过长时间一步一脚印的踏实做事,也更容易得到他人认同,获得事业成功。做人如做酒,随着岁月的沉淀,也能越发显露出一个人的品性来。除去浮躁繁华,剩下的便是真正的人格魅力所在。”

——长沙市女企业家联合会副会长、湖南亿客隆商贸有限公司董事长唐晓丹



变,它的价值也会随着时间而成倍增加,成为稀缺资源。”

于是,在挣下足够的本钱之后,她和丈夫决定转向经营零售烟酒。1997年,正因为踩准了市场发展的节奏,再加上多年来坚持诚信经营而擦亮的“金字招牌”,唐晓丹的烟酒商铺迅速在业内打响了名气,占领了长沙市内60%至70%酒店的酒水配送业务。

## 智计满分的商界女强人

“我们不做商品回收的生意,不想打破自己从来只从厂家渠道直接进货的原则。”

在唐晓丹的朋友圈里,很多人开玩笑似地称呼她为“丹哥”——性格爽朗、真诚大气是她给很多人的印象。当然,残酷的生意场上绝不是每天开心快乐就能轻易过关。为了在烟酒行业谋得长远发展,这个已在零售业打拼20余年的“女强人”也有不少自己的独到窍门。



做事,赢得了许多消费者的认可。

即使这样,在竞争激烈的市场上也避免不了“被人挖坑”。据她回忆,多年前,自己的货就曾遭遇烟酒回收店“李鬼掉包”的把戏——不法商贩将顾客的名烟调了包,再谎称“顾客在亿客隆买到了假烟。”

为了让“李鬼”现出原形,唐晓丹请自己的母亲扮演顾客,带上几条烟去到那家礼品回收店。不明所以的二手回收店主再次故伎重施,被她抓个正着,当场向政府主管部门进行了举报。

“从那以后,烟酒二手回收店内换假货的事情便少了很多。”唐晓丹不轻易对业内潜规则低头的勇气也为全长沙的烟酒经营、二手回收店经营进行了一次肃清。

## 眼光长远的投资人

“白酒肯定是越陈越香,上了年份的酒在未来肯定是不可逆的稀缺资源。”

成功商人的绝妙之处在于,总能把爱好与投资结合在一起。

2015年3月,唐晓丹遇见并收藏了她的挚爱珍宝——一坛价值68.8万元、堪称国窖酒厂“熊猫血液”的老酒,至今已在地窖中保存了50多年。

对唐晓丹而言,收藏好酒既是爱好,也是投资,“白酒肯定是越陈越香,上了年份的酒在未来肯定是不可逆的稀缺资源。”

记者在位于芙蓉路上的亿客隆名烟名酒中心看到,除了这坛老酒,唐晓丹还收藏了不少价格不菲的陈酒,茅台、五粮液、国窖、水井坊、酒鬼酒、湘窖等名酒一应俱全,其中不乏80年国酒茅台,多坛100斤装的大坛老酒一类的精品。

“以茅台为例,刚出厂的新酒颜色微黄,但经过数年甚至数十年的存放,瓶中的酒会发生很大变化,颜色逐渐加深,直至微微泛绿的黄色。”唐晓丹说,陈酒本身的香气与口感也会比新酒好

很多,这样的酒可遇而不可求,具有较大的升值空间。

一边做着烟酒的生意,一边收藏着有价值的高度白酒,这让原本略显枯燥的生意显得鲜活有趣了起来。“我现在还收藏着一批自己刚开始做烟酒生意时的白酒,现在如果要标价出售,价格少说也要翻上好几番呢。”唐晓丹笑着说。

## 乐享生活的优雅女人

“做一个独立的女人,才能够任性地宠爱自己,别人不一定宠你一辈子,但自己可以。”

从19岁开始创业到现如今拥有年营业额数千万元的企业,唐晓丹在二十余年的创业、经商过程中,一直未曾忘记乐善好施、与人为善的本心。亿客隆有一面墙,上面挂满了各式各样的荣誉证书,“快乐联盟”爱心捐赠纪念、“开福万店义卖慈善行动”明星单位等都记录着这些年来她曾热情参与过的慈善事业。

而员工们的眼里,唐晓丹也是个让人倍感温暖的老板。她平时与员工们打成一片,所有的员工相处融洽,就像家人一般。

与她打交道十几年的老顾客也评价说,“晓丹做事有魄力,也讲究品质生活,既懂得如何享受生活,也拥有经商的智慧”。

对于女人爱逛街的天性,唐晓丹也毫不避讳,在她眼中,女人首先要懂得宠爱自己。因此,她既是个努力赚钱的女人,也是个会努力花钱的女人。

作为一个女性创业家,唐晓丹认为,只有做一个够独立的女人,才能够任性地宠爱自己,别人不一定宠你一辈子,但是自己可以,“自己挣的是应得,他人给的是惊喜”。也正是因为坚持着这样的信念,她选择自己打拼出一番事业的新天地。

她说,年份白酒收藏文化交流可拨打:0731-84479992。

■文/记者 朱蓉  
图/记者 李健



亿客隆伍家岭店大厅,酒香四溢,访客不断。