

年前批量进口捷克精酿啤酒准备大干,可疫情打乱了一切 几千箱库存,老板当送货员一箱一箱卖

本报记者 王益敏

晚上八点半,赵峻峤驾车来回30多公里,送完了6箱啤酒后,回到自家小区。停车熄火,拉下口罩那一刻,他显得有些疲惫。

一直做外贸生意的赵峻峤,近一年多,主打进口酒销售,重金砸下的第一个大手笔,便是他熟悉而挚爱的捷克精酿啤酒。“做了各种铺垫,包括参加展会、打品牌,原本计划到今年三四月份,各大啤酒经销商开始为旺季集中进货,就到了我们丰收的时节。”但他万万没想到的是,一场突如其来的疫情,“让一切乱成了一锅粥。”

如今,赵峻峤不但面临进口精酿啤酒进不来的问题,更糟心的是,之前库存的几千箱啤酒卖不出去了。他开始犯愁,只能发动身边朋友帮他低价处理库存,减少损失,“每天开着小车辗转城市各个角落,只要有人订,即便一箱两箱,也亲自送过去。”

只不过,对于几千箱的库存,上百万元的成本,他能做的只是杯水车薪。



几千箱的库存堆满了仓库



赵峻峤准备给客户送货

做了20多年的外贸生意 在国内卖进口啤酒刚起步

49岁的赵峻峤,宁波人。20多年前,他大学毕业,年纪轻轻就做起生意,靠着家乡的港口资源优势,一开始便选择了外贸行业。

“起先跟着别人学着做,一两年后就自己做。先是做一些小商品,和别人拼个集装箱发货;后来有了自己的厂子,还找到了合伙人,生意逐渐做大,一次就能包下整个集装箱。”他说。

在外贸生意上赚到钱的赵峻峤也经常去世界各地游玩。风景秀美、民风朴实的中东欧地区,成了他经常去的地方。“可能很多人不知道,捷克的啤酒算得上世界上最好喝的啤酒之一,而且那里的人酷爱啤酒,街头巷尾间,你甚至能看到刚买完菜的几个主妇,围坐河边,一起喝上一杯。”也从这个时候,他爱上了口感醇厚的捷克啤酒。

“两年多前的首届进博会,我去现场参展,第一次感觉到进口商品在国内有着大把商机,回来后原来主打出口的公司,转型做进口。”赵峻峤说,从那时起,他就想着继续扩大自己的外贸生意,“不仅做出口,更要做进口。”很快,捷克啤酒就这样成了他进口生意起步的首选。

“在捷克有一个合作多年的生意伙伴,我把自己的想法和他说了,一拍即合,说干就干。”赵峻峤说,随着中国和世界各地贸易越来越便捷,税收政策也越来越优惠,他想着,“把原本国内餐桌上的高档啤酒,打出更亲民的价格。”他精心选了两三款捷克啤酒,是捷克西北面的一个小镇上的精酿啤酒,也是他的最爱之一。“那时候我就算过,这些啤酒从酿造到成品,再运到国内,最低的成本也要10元钱,相比国内超市的普通精酿啤酒,虽然贵了一些,但我信心满满的。”

原本三四月份是销售旺季 疫情下几千箱好酒堆满仓库

去年6月,钱江晚报记者在宁波举办的首届中东

欧国家博览会上遇上了赵峻峤。

当天是展会开幕的第一天,只见他身穿一件藏蓝色短袖T恤,身形健硕,满头大汗地在自己的展位上忙碌着。“那时,我刚从捷克赶回来,为了让更多国人在展会期间尝到捷克的精酿啤酒,特地人肉带回来两件。”

事实上,也就是从那次展会开始,赵峻峤开始在宁波、浙江,乃至整个华东地区布局进口捷克精酿啤酒的销售。

“我们团队分别在上海、南京、杭州等地与多家啤酒经销商洽谈,还与当地知名的大型酒吧合作,签了不少意向合同。”赵峻峤说,去年年底,他们仅在上海地区,借着展会后大幅提升的知名度,很快与当地知名的连锁啤酒吧“啤酒阿姨”签约,一下子订出去几千箱。

“没想到的是,从今年1月开始疫情突然打乱了节奏,极大地影响着整个协议的进展。”赵峻峤说,从1月下旬开始,几乎所有的经销商都取消了订单,“有些他们宁愿放弃首付款,都不要继续供货。”原本,每年三四月份啤酒经销商为了事先准备货源,都大量储备拿货,而今年在疫情影响下,经销商的订单需求量几乎“归零”。

赵峻峤说,随着疫情在全球范围内影响,他们精酿啤酒进口的渠道几乎被关停,目前,他在捷克当地的酿酒厂也处于停工状态,“更为揪心的是,我们原本为销售旺季预留的四五千箱啤酒,也只能堆放在仓库里。”

“精酿啤酒保质期相对更短一些,一般在12个月左右。”赵峻峤说,目前,他库存的一批啤酒,最早到保质期截止时间是今年5月底到8月,“一旦过了这个时间点,只能集中处理,再也不能用作销售了。”

每天亲自上门送20来箱 期待着以后继续全球“买买买”

疫情发生以来,赵峻峤的公司一直处于居家办公的状态。每隔几天,他都要去一趟存放啤酒的仓库,“有时候,还会一个人在仓库里坐一会,想想办法。”目前,他公司的库存主要是两款精酿啤酒,分别是“男爵夫人”和“王座”,总数在4000箱以上,实际成本价在60万元以上。

3月15日,赵峻峤联系了几个民间商会、所在社区的街道办事处等,“他们也在各自的微信群、朋友圈里帮我叫卖。”他说,这几天下来,订单量一箱两箱的客户还是比较多的,“基本都在宁波大市范围内,我就一个个客户上门送。”

几天来,因为不同客户住的位置都比较远,赵峻峤的小车一次只能塞进6箱啤酒,他就戴上口罩,每次分批分区地送。“早上送一拨,中午送一拨,晚上再送一拨。”他说,一天下来,也能卖掉二十来箱酒。

让他欣喜的是,不少顾客主动提出上门提货。“这些捷克进口的精酿啤酒,不算关税的价格,每瓶也要七八元,我现在都是亏本处理。”赵峻峤说,他现在上门送货的价格每箱也就100多元,一共有24小瓶,“想着这样一来是减少损失,二来也是让更多人喝到他们的啤酒,树立口碑,为疫情后重新开张做准备。”

电话那头,赵峻峤告诉钱江晚报记者,相比去年6月见到他的时候,他“减掉”了20来斤,显得精瘦了许多。“主要是开车送货,喝不了这么好的啤酒,但如果能趁这次机会,让更多身边的人喝到好啤酒,也算值得了。”赵峻峤说,他期待全球的疫情早日结束,“到时,我还继续卖进口啤酒,也要把浙江更多好的东西,卖到欧洲去。”

正宗捷克精酿啤酒,怎么买?

- 1、宁波地区,赵峻峤和他的工作人员将上门配送。
- 2、在包括杭州等地的省内地区,可以加他的工作微信(左侧二维码)进行购买,价格在每箱(24瓶)约150元左右,他们将通过快递方式送货上门。



有兴趣购买,可扫码加微信