



赵家信：从茅台经销商向农业多元化发展



■ 本报记者 喻永国

赵家信无疑是成功的:1999年5月,申办了第一家茅台酒专卖店,不管是白酒业低迷期还是在白酒业的黄金期,都与茅台风雨同舟。一举申报和从其他经销商手中转让的方式获得3家专卖店的经销权,由于他的执著一路走来,成绩斐然。就连茅台集团公司名誉董事长季克良都为他的专卖店亲自题词:“厂商同心、共谋发展、为做好、做大、做强、做久国酒茅台而努力奋斗!”

茅台经销商 抓住了机遇走向了成功

如今，他以一名茅台经销商的身份和很多客户穿梭于商业往来之中，大型的商业活动，他会想尽办法去宣传茅台酒的文化。他有一套独特的销售模式：每当自己的亲朋好友的生日、婚宴要采用赞助的方式，要采用优惠的模式，让茅台走进百姓生活中。2011年11月30日，贵州省赤水市万莲路一拆迁安置小区，农民搬迁新居，赵家信掀起平民百姓三天喝茅台系列酒的高潮：搬迁户毛云华端着茅台激动地说，平时我们也想喝茅台，但是因为茅台酒是国酒一方面价格比较昂贵另一方面又怕买到假酒，所以，平时我们想喝茅台却只能望而却步。没想到我们在搬新居

的时候，茅台酒经销商赵总说赞助我们一部分茅台系列酒，所以，我们小区带头消费茅台系列酒。

2014年5月11日,成都新津花园镇的一个农家乐,一对新人在上千亲朋好友的祝福声中走进婚姻的殿堂。婚宴上人们觥筹交错,用茅台王子酒和迎宾酒祝福这对新人开始新的家庭生活。而在这之前半月一名退休教师60岁的生日宴上,选用的也是茅台王子和迎宾系列酒作为生日用酒。这名老教师的儿女说:“我家生活在赤水河畔,我从小学就知道茅台酒是国酒,茅台属于酱香型酒,酱香型酒有一种浓郁的醇香。我希望父亲的老年生活和茅台酒一样醇香,散发出醉人的芬芳。”

成功不停步
向农业多元化发展

成功的他并没有停止他的商业脚步。他清醒地认识到,在商业社会高度发展的今天,如果经营产品单一,无论目前市场效果怎样的好,发展受到风险都会比较大。如今,他又把眼光投向了农业项目。

赵家信的老家住在川黔结合部的四川九支五通镇，这里山清水秀。有着独特的亚热带气候，荔枝、桃子、梨子、桂圆都能在这里生长。所以，他利用得天独厚的地理环境发展了农业。

7月31日,一个炎热的下午,在赵家信本人的带领下,我们来到了他老家五通乡下。一条由他出资修建的公路延伸到他乡下的房屋。在赵家周围,几十颗成片的荔枝林映入了我们的眼帘,有的树上还挂着沉甸甸的荔枝。据赵介绍,这些荔枝是由他父辈和他亲自栽种的。如今将近40—50棵荔枝树已成片成林,而他的亲属则成为这片荔枝林的管理者。



●五通镇家乡的果林

迎，所以赵家信专门从龙泉引种回老家。记者到的时候尽管没有看到龙泉的水蜜桃是否异地栽种成功，但是，听当地的农民说，今年已经顺利挂果，不过第一年只有稀稀落落寞寞的几个，个儿也很大。赵家信说，明年他将专门从龙泉聘请技师到老家传授嫁接技术，争取明年能让龙泉水蜜桃在自己的老家栽种成功，希望老家的父老乡亲能学习他的方法，发展栽种桃树，为家乡的父老谋一条生存发展之路。

向天再借 100 年

除此之外，赵家信还在老家发展了养殖

业，猪、鱼已小有规模。他把自己在农村的亲属召集起来，由他每户提供4-6头仔猪，再由他们养殖，到时由他收购销售。他说，这是他富裕起来后，首先要带动自己的亲属发家致富，再带动全村人致富。

如今，在赵家信老家的原址已经建立起一个厂房，他说这个厂房就是他打算带领全村人致富修建的。他计划在这里建立一个粉条厂，把全村优质的红苕收集起来，制作优质的绿色粉条产品，还要创建独立的品牌。

记者曾经在他聊天时感叹地问他：“赵老师，您这把年纪应该到了安享晚年的年龄，为什么还这样拼命啊！”他笑着说：“现在的年轻人有智慧，我不多跑点干不过

他们，我已经习惯了这样工作，停下来不习惯。”不少茅台的领导到赵家信的专卖店参观考察时都会心生感慨，有高管表示：“赵总已经 70 多岁了，他是我们公司优秀的经销商，商业上的不老常青树。”

赵家信总是说感觉时间不够用。他说自己有很多商业想法，很多想带领父老乡亲致富的想法，可惜一个人的生命时间总是有限的。他说，我此时的心情真的好像一首歌一样：我真的好想向天再借100年。

尽管赵老已经 70 多岁了，但是他旺盛的精力使我有理由相信，他会一步一步走向他的成功，实现他的理想。

【四平市民营经济发展十年成果展】

四平市最具行业竞争力 30 家优秀民营企业
四平市中小企业协会

吉林富朗服饰——中国最具魅力服装生产企业



企业目标：中国一流，世界一流。

经营思路：立足富阴，面向市场。

企业观念：富以责任，朗宇乾坤，打造品牌，诚信立业。

近几年来，吉林富朗服饰在服装市场口碑日盛，渐露出与众不同。旗下两大富著名商标“那玉”“那玉优玛”“FVL-RUNG”不仅享誉全国，且出口份额令人欣喜。远在浙江的客户纷纷慕名前来订制团队工装，企业面貌蒸蒸日上。自 2008 年 7 月，吉林富朗服饰有限公司通过了 ISO9001:2008 国际质量管理体系认证后，企业活力四射，于 2010 年 6 月被授予全国创业之星。接着，2011 年吉林富朗服饰被吉林省工商局、吉林省企业信用协会评为吉林省“守合同、重信用 AAA”单位。随后，“全国质量、信誉服务 3A 单位”、“全国改革创新示范单位”，“全国顾客满意品牌单位”，“中国诚信品牌单位”等荣誉接踵而至。这些耀眼的光环折射出了吉林富朗服饰的实力和创品牌而绽放的魅力。

中国服装市场冲出一匹黑马

吉林富朗服饰位于四平市铁西区南仁兴街 436 号, 属于四平市中心商业大街最繁华地段。目前, 公司在册员工 120 余人, 其中: 大中专服装设计 5 人, 中层管理人员 15 人, 专业技术人员 38 人; 有下属工厂 3 个, 总占地面积 10333 平方米, 是四平市重点承做出口服装和内销品牌服装

的制衣公司。

2005年3月，四平市东方服装厂全体职工以满票通过了企业改制方案，由集体转为民营。2006年10月17日，吉林富朗服饰有限公司正式挂牌成立。在短短不到十年时间里，吉林富朗服饰成为客户盈门，信誉口碑最佳单位。CEO王秀荣被授予吉林省劳动模范。

人们常说:领导者的人格决定企业行为,领导者的决策决定企业的命运。王秀荣的人格魅力源于她的胆识、气魄,在于她有企业家的头脑。她懂经营、善管理,是一位优秀的企业家,具有现代企业领导人应有的品质。王秀荣担任过本厂统计员、质量检查员、团支部书记、党办主任、工会主席、党总支副书记、厂长等职务。对企业各道工序不仅精通,更善于管理。富朗服饰公司成立后,王秀荣清醒地意识到,一个企业要在市场竞争中站稳脚跟,必须具备较强的竞争力和自己的民族品牌。因此,她每年都定期邀请专业老师来公司培训员工,提高职工素质教育及品牌意识教育。并在厂区内挂上“创造新岗位,创造新业绩,创造新生活”,“幸福企业才是最好的企业”等醒目标语。公司对每一个客户,每一批合同都按品牌标准生产制作,对每一个细节,都要求十分严格,仅此便赢得了客户高度评价。

为关心下一代成长，王秀荣欣然担任四平市儿童福利院的名誉院长，连续五年“六一”儿童节为福利院儿童做新衣服，并在节假日看望少年儿童。2009年1月5日，市委书记刘喜杰来公司慰问困难职工，对富朗服饰的发展给

予充分的肯定，同时又提出了殷切的希望。希望富朗服饰研发生产出代表有四平特色风格的服饰产品。

让品牌绽放无限魅力

2005年,吉林富朗服饰与东北师范大学共同创作的童装作品《第五季》在中国首届“立达星杯”童装设计大赛中荣获优秀奖。

2012 年公司设计师参加首届东北三省服装设计效果图大赛荣获铜奖。

2012年12月“那玉”品牌被吉林省纺织服装商会、吉林省服装设计师协会评为吉林省十大职业装品牌。

展望未来，董事长王秀荣豪放地说：我公司生产的童装、女装、男装和职业工装内销全国各地，出口服装远销日本、美国、韩国、德国等国家和地区。迄今为止，公司已为 300 余家企业公司设计了企业工装。其新颖款式，精湛做工，形成了设计、研发、生产、销售与售后服务为一体的强大阵容。公司主打产品“满族旗袍”不仅博得女士们的青睐，更受客商的认可与好评。我们始终坚持“胜人者力、自胜者强、要做事、先做人”的原则，“以质量求生存、以信誉促发展”的经营理念，实现“立足四平、面向全国，走向世界”的宏伟目标。向中国品牌阔步前进！让企业插上创新、腾飞的翅膀。