大学生创业从酿酒开始 广西贺州学院创新培养模式

■ 苏小莉

清甜醇美的客家娘酒、独具风味的贺州酿，贺州学院的学生用自酿的美酒、自酿的美食，迎接客人到来。近日，广西教育网络行采访团来到贺州学院新道经济管理学院，开启了“吃货模式”。

青瓷小盏中琥珀色的客家娘酒泛着诱人光泽，记者欧阳贝璐家乡也有很多土酿米酒，但是她认为客家娘酒的口感更清甜，喝了还想再来一杯。贺州有“北方饺子南方酿”的说法，本地人无酿不欢，无论什么食材都可以做成酿。豆腐酿、茄子酿、蒜酿、苦瓜酿、藕酿、萝卜酿……还有很多叫不上名字，每一种酿都很美味，让全国各地网媒记者食指大动。得知品尝的客家娘酒品牌叫“拾月”，近期即将正式上市，不少记者纷纷围住“拾月”品牌的 CEO 黄思婕要联系方式，希望能购买第一批酒。

招待记者们的美酒和美食，是源于贺州学院学生团队打造的两个创业项目——“醉美客家娘酒”和“贺州酿”。这两个项目在第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛广西选拔赛中摘金夺银，前者还获得了广西选拔赛的“最佳创意奖”。在贺州市政府大力发展长寿美食、打造“贺州味道”的政策背景下，这两个项目都是从挖掘本地传统饮食出发，对食品生产流程进行标准化再造，导入项目策划和商业包装意识，打造品牌进行推广。

“琼浆美红颜醉美拾月情”，这是“醉美客家娘酒”项目团队为推广“拾月”客家娘酒拍摄的视频广告中的一句广告词。从萌生将贺州本地客家娘家打造成品牌的想法到项目落地实施，这支团队仅仅花了几个月时间。项目团队共有 12 名成员，他们分别来自财务管理、食品安全、旅游管理、公共事业管理、广播编导等专业，在项目不同的推进阶段，各位成员各自发挥自己的长处，承担项目考察、实地调研、技术研发、娘酒实践、设计包装等各方面的工作。

为了传承最地道的客家娘酒味道，团队寻访乡村里 80、90 岁阿婆级别的客家酒娘，拜师学习传统的酿酒技艺，并且试验了 5 种糯米和 5 种酒曲，经过比较终于选出了一种最满意的味道。团队总结出一套标准化的酿造流程，并且引入现代化的灭菌、检测、储存技术，保证了量产化后客家娘酒品质的稳定性。

黄思婕告诉记者，她的团队有志于将客家娘酒打造成为“贺州味道”代表之一，除了线下体验店、展销厅等之外，主打月子酒概念的“拾月”同时也在酒类网站等线上平台推广。跟“醉美客家娘酒”一样，“贺州酿”项目也已经落地，目前向当地的餐饮企业供货。

这两个有模有样的创业团队虽然由不同专业的学生构成，但其核心成员有一个共同的身份——新道经济管理学院新道实验班的学生。贺州学院和新道科技股份有限公司共建的新道经济管理学院，奉行“把企业搬进课堂”的新道实践教育理念。新道实验班以财务管理专业学生为主要成员的，是校企开展产教融合的重点合作项目。

“我们大一就上了虚拟仿真实训课程，完完全全就是在一个公司实习的样子。我们每个人都有自己应聘来的公司和岗位，老师就像是公司里比我们资历老、工作经验更丰富的前辈。整个课程下来，基本了解了一个公司的运营。”2015 级财务管理专业的管相钊是“贺州酿”项目的总经理，他认为实训课程能够启发创业思维，课堂上呈现的创新创业过程典型场景和环节，引导他对行业商业模式、企业管理模式和盈利模式的认知，这些让他在策划执行“醉美客家娘酒”创业项目中更加得心应手。

他所说的实训课程，就是在校企双方投入 1300 万元共建的 2000 多平方米的新道智慧教室里进行授课的。新道智慧教室包括新道管理软件应用工程实践教学基地、虚拟商业社会环境 VBSE 平台和跨专业使用的创业教育综合实训平台、经济管理专业仿真实训平台等等。在新道经济管理学院采访的过程之中，记者看到了“企业经营管理沙盘实训室”“信息化管理能力培训中心”“国际合作交流培训中心”等挂着不同招牌的教室。在虚拟商业社会环境 VBSE 平台，记者看到有“小精灵通车制造有限公司”“爱贝尔童车制造有限公司”“五彩梦童车制造有限公司”等六家“公司”的卡座，还有工商、税务、银行的柜台。在虚拟商业社会环境 VBSE 平台里面，学生不出校门就能够感受仿真企业环境，实践专业知识，提前接受“职场训练”。

“学生很喜欢实训课程，在课堂上的表现都很主动。”蓝文婷是新道职业中心主任，她通过新道实践教学课程和创新创业课程，完善了自身的知识结构、提升了专业水平。她获得了新道学院各类课程的认证证书，指导学生团队参加各级创新创业比赛屡获大奖。她认为实训课程使学生从传统课堂的“灌输式”的接受者，转变成主动的研究者、实践的创造者，提高学生的创业能力和创新意识。

客家娘酒和贺州酿，是贺州学院学生团队创业项目的成果。

葡萄酒行业 你知道如何做员工培训吗？

■ 刘珊珊

朋友打电话给我：“公司又要搞培训了，唉……”

我很好奇：“培训是件开心的事情，你怎么还唉声叹气，满腹无奈？”

“关键是，听也听不懂，困也不能睡，恨不得买盒火柴棍撑眼皮。”

很多促销员和业务经理都跟我抱怨过：“面对客户提出的专业方面的问题，往往因为不懂，一脸懵懂，让对方一看就知道不够专业。”

很多老板都跟我抱怨过“花了钱请了老师来讲课，结果，睡倒一片，过后一问三不知，一点效果没有，还耽误了员工的正常工作。”

……

是什么导致这样尴尬的结果呢？是员工不想自我提高还是请的高人讲的是火星语？还是，你根本不知道一个优秀实战培训老师要有的三个金刚钻。

术业有专攻

首先你有需求做培训的时候，要问自己一个核心问题：“此次想培训的内容是什么？”

培训内容大致分为：市场战略学习、营销学习和销售学习、全员专业知识普及。一个好的培训老师以上内容都可以讲。但是，如果没有这样能力的人，那就术业有专攻，想培训什么，匹配什么样的老师即可。

先说关于市场的战略部署和战术，这样的培训适合经销部的经理或者地区市场总监或项目负责人。培训师则需要请到对市场运作熟悉，对品牌有深刻理解，并对消费者心理分析透彻的人。而往往企业容易犯的错误却是找一些企业战略专家，讲的是各种工具、模型，让听的人觉得自己用不上，也落不了地，甚至听不懂，而讲的人又觉得听的人悟性不够。

“不要给食草的动物喂肉，它不懂那是美味，只会当作垃圾，不要逼小食肉动物去吞下一座肉山，而是做成各种美味诱惑它吃。”

培训是门学问，特别是落地的实战培训，不要以为知识渊博就可以，方式方法很重要。用心寻良方，才可得好药。

营销学习和销售学习是完全不同的培训方法。营销是要让产品走进消费者的心里，销售是把产品卖到消费者的手里。一个既能做营销培训又能做销售培训的人，就必须需要三个金刚钻和专业培训技能：第一，懂葡萄酒知识。至少达到 WSET2 级(国际烈酒及葡萄酒品鉴二级资质)；第二，懂产品。要对葡萄酒产品了如指掌，既能总结归纳出产品的卖点，又能说得出朗朗上口的故事；第三，懂市场。对渠道和消费者心理学有研究，有着丰富实战经验的人选为最佳。

专业培训技能尤为重要，葡萄酒知识是浅入深出的，会让人觉得越学越难，而且枯燥乏味。一个好的培训老师，要懂得用有吸引力的话题开场，用小故事贯穿其中，用合理恰当的比喻来提高记忆，让课堂充满丰富的生动感，能实时保持互动来提高学员的注意力。

把握重点和侧重点

据笔者总结，一般企业最需要的还是营销培训和销售培训，销售培训相对简单，可以采取需求导向来分别培训。促销员和业务员所需要的专业知识包含：葡萄酒的分类、葡萄酒的酿造、各酿酒葡萄的香气特征、葡萄酒的成分及贮存。了解了以上基本知识，就可以应付顾客的基本询问。而更重要的培训是一些陈列及销售技巧，如：如何根据顾客需求推荐合适的产品，根据每款酒的不同和它的特点讲故事去勾起顾客的兴趣，如何深挖消费者心理，形成连带销售等等。根据实际情况一点点循序渐进，通过预演来学习、工作并领悟，再加之企业出台一些相关有吸引力的奖励机制，培训后的效果会理想很多。笔者曾经尝试过一些比较生动有趣的培训课程，通过课后测试，能让学员们的记忆率达到 65%左右，培训后的当季度销售额逆势增长了 33%。

相较于销售培训，营销培训的不同之处在于还要提高一个层次。根据企业的不同要求，除了专业知识的灌输以外，还应该涉及到市场分析、活动策划及执行、市场投入的合理使用，品牌效应的建立和发展，公司资源的更好利用，发掘自身不对称优势等。

培训始终贯穿的就是所要销售产品的特点、卖点和故事。而关于全员的知识普及，因为有后勤人员及生产部门的人员，更多侧重让学员更多地了解葡萄酒及企业本身，只要注意讲课的方式和方法，把浅显的知识讲透，把深奥的知识进行解析并举例去带入，效果就会好很多。

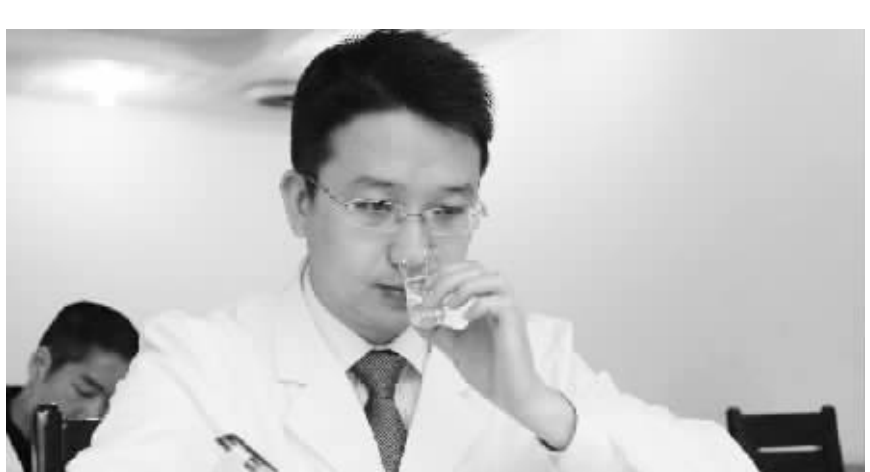
总结起来，其实就一句话：“不要给食草的动物喂肉，它不懂那是美味，只会当作垃圾，不要逼小食肉动物去吞下一座肉山，而是做成各种美味诱惑它吃。”

培训是门学问，特别是落地的实战培训，不要以为知识渊博就可以，方式方法很重要。用心寻良方，才可得好药。

揭秘 80 后中国首席白酒品酒师——

沈毅：热爱生活才能尝出杯中百味

沈毅，中国首席白酒品酒师中唯一的一名 80 后。这个戴着眼镜、温文尔雅的年轻人，凭借着如雷达一样精确的感官，能够闻出稀释了百倍的几十种香味，也可以在 11 分钟内蒙眼品鉴出 12 种白酒，一举震惊全国。



■ 李天宇 杨涛

品酒，也能成为百万富翁。2017 年 1 月 15 日，成都世纪城天堂洲际大饭店，红花郎中国高端酱酒品酒大赛总决赛，民间品酒高手将齐聚一堂，于唇舌毫厘间一决高下，争夺百万现金大奖。面对三连杯、五连杯、七连杯、九连杯的极限味蕾挑战，面对全国各地品酒高手的气场威压，如何才能脱颖而出，成功突围？近日，记者与中国首席白酒品酒师沈毅面对面，听他讲述自己的“杯酒人生”，与大家分享品酒大师的舌尖秘笈。

在一个透明精致的玻璃酒杯里，装着一点点白酒，用两三根手指托起，在空中轻轻摇晃两下，醇香的酒味四处飘溢，用鼻一闻，再用舌尖一抿，白酒的成色品鉴而出。

这是一个小众而优雅的世界，品酒师们宛如舌尖上的舞者，享受着酒香和味蕾的完美结合。

30 多岁的沈毅，是中国首席白酒品酒师中唯一的一名 80 后，这个戴着眼镜、温文尔雅的年轻人，凭借着如雷达一样精确的感官，能够闻出稀释了百倍的几十种香味，也可以在 11 分钟内蒙眼品鉴出 12 种白酒，一举震惊全国。

A 面 品酒达人

精准尝出稀释百倍的香味

在名闻于世的赤水河畔，有一个古色古香的小镇——泸州古蔺二郎镇。即使在初冬时节，这个小镇也依然温润和煦，这里的空气中常年弥漫着淡淡的酒糟气息。有人说，那是酒香；有人说，那是粮食的芳香。

沈毅在这个小镇长大，父亲是酒厂职工，儿时起，父亲指着厂区背后的山泉说：“要酿好白酒，必要有好泉。”从那时起，他对白酒就有了一份特殊的感情。1999 年毕业后，沈毅回到父亲工作的酒厂，成为了一名热电车间的技术员。

第二年，酒厂遴选品酒师，沈毅和 100 多名竞争对手同台 PK，如同超级女声海选一般。沈毅说，从 100 多人中遴选 2 人，难度可想而知，要成功突围，必须通过三道关卡——嗅觉、味觉和视觉。在第一关嗅觉，你必须能够正确闻出香草、玫瑰等几十种香味，而这些味道都是被稀释了 100 多倍的；第二关味觉，你同样要尝出被稀释了 100 多倍的糖、盐和味精等作料。最终，沈毅凭借百分之百的正确率一举夺魁。

蒙眼品出 12 种白酒

2003 年，沈毅站上了央视 3 套《想挑战吗》节目的舞台，挑战一项从未有人染指的品酒纪录。

节目组拿来了 12 杯不同的白酒，随机倒在不同的酒杯里，要求他在 20 分钟内正确品出，为了提高难度，他还蒙上了眼睛。当秒表开始计时，他轻轻端起酒杯，闻了闻，再轻轻地用舌头沾了一点，一秒之后，说出了酒的品牌、香型和酒精度……最终，只用了短短 11 分钟，12 杯酒全部品对，令观众瞠目结舌。谈起那次成功的挑战，沈毅有些自豪，“因为这项纪录，直到现在尚无人打破”。

一炮走红的经历，让沈毅的事业道路飞速前进。2004 年，他以第一名的成绩考取了省级白酒品酒师。2006 年 5 月，在全国白酒评委换届选拔赛上，全国 5 万多家白酒厂选拔出来的参赛者，仅有 100 余名优胜者被选拔为国家级白酒评委委员。拿到第一名的却是时年 26 岁的沈毅，于是，他成为了中国历史上最年轻的中国国家级白酒评委委员、国家高级品酒师。要知道，拥有该证书的品酒师在中国仅有 46 位，沈毅是唯一一个 80 后。

B 面 品酒生活

每天品酒不吃辣不抽烟

在许多人眼里，品酒师是神秘的。“一瓶酒到底是 50 度，还是 53 度，你都必须品尝得出来，所以你的感官必须像雷达一样无比精确。”沈毅端起一杯清茶，抿了抿，如品酒般不紧不慢。

沈毅说，练习品酒时，每一次要先用舌尖咂一咂，再用舌根品味，每杯只取三到五毫升。刚开始，每一滴酒就像在舌尖上舞动的精灵。可日复一日，每天 3 个小时的高强度训练，把他的舌头漂白，吃起饭来没了味道。除此之外，他还要挖糟培、装甑、蒸酒、摊晾，学习治曲、酿酒、摘酒分装等技术。

作为四川人不吃辛辣的食品简直是不可能的事，但自从进入了这个行业，沈毅硬是戒掉了“吃香喝辣”的习惯，过上了人淡如菊的生活。“每天早上 6 点半起床，晚上 10 点准时睡觉，不能吃辛辣的食品，不抽烟，不用香水，甚至一些香气很重的洗发水和洗面奶都不能用。

“常人以为，品酒高人必是好酒之人，其实不是这样的，就算是品酒的时候，也不真的喝下去，而是品一下就吐掉。”沈毅说。

边走边尝追寻新的味道

不能尽情地纵享美味，不能与友人觥筹交错，但沈毅却认为“唯有美酒和生活不可辜负”。在他看来，不热爱生活的人是没有办法品尝出酒杯中的百般滋味。“能够感知酒的味道，这是最基本的。作为一个品酒师必须要热爱生活，有了对生活的热爱和激情，才能够站在消费者的角度，在美酒中加入美好的元素。”

每天无论多忙，沈毅总会在下午抽出一两个小时锻炼身体，或跑步，或徒步爬山，或自行车骑行 20 公里，“这样可以刺激血液循环，让感官更加通明，也可以保持心情舒畅，更好地品酒。”

在一些生活中的小细节里，沈毅也不忘寻找灵感，当他发现有比较生疏的食品，他都会仔细地闻上一阵：“多记住一种味道，都会对日后品酒有所帮助。”现如今，沈毅已经形成了边走边尝的习惯，除了食品店的各种食材外，只要有空，他就常到菜市场转转，看见新鲜的东西，还老爱凑上去闻闻。沈毅说，电子舌头只能尝出几十种酒差别，而他的目标是，尝出几千种酒的差别。

品酒达人的舌尖秘诀

沈毅把白酒的品评分为四个步骤：看、嗅、尝、品。眼观其色，即透过玻璃酒杯观察白酒的颜色、透明度、挂杯情况，优质白酒一般为微黄色透明或无色透明，且均会附着在酒杯壁上产生挂杯现象。

鼻闻其香，即端起酒杯轻摇，轻轻嗅闻从酒杯中散发出来的酒香。中国白酒目前有 12 种香型。无论是哪种香型，品酒师都可以通过这个环节鉴别出来。

口尝其味，即呷一小口白酒入口，待白酒充分与舌头和口腔接触后，再细细品味缓慢下咽。沈毅说，入口的白酒，每次最好不要超过 2 毫升，在品尝下一口前应有充分的时间间隔。

最后，便是通过回味细品，同时对前面三个环节的情况进行综合评价，判定这种白酒的“风格”，并最终得出结论。

●沈毅的味蕾像雷达一样精准