

椰风
专辑

我们相信椰风挡不住！朴素的话语、真挚的感情，一张张黑红的脸庞，述说每一个人和椰风的渊源，畅叙椰风给他们生活带来的变化。
一个企业的成功，从来都不是光凭一己之力，与众多客户的合作，开拓市场渠道，也是椰风成功的外在力量之一。

我们跟着椰风闯市场

文\海南日报记者 郭景水

代理椰风的“发家故事”

十年前，海马贡酒甫一面世，颜好经就非常看好。当时，颜好经在海口市美兰区灵山镇经营着一家饮料商行。

颜好经的眼光没看错，认准椰风的品牌好、产品好、老板好，十多年代理销售海马贡酒，赚了个盆满钵满——1000 多万元的收入，家里盖起了两栋楼。如今，55 岁的颜好经已经和其他代理的商品说了“再见”，只代理海马贡酒。面色红润的老颜并没有更大的口号，只会说，海马贡定位准、价格好，老百姓都喜欢。

从 2006 年的夏天开始，1974 年出生的苏和明开始做海马贡酒的配送。当时，在一家酒厂做业务员的他，认定海马贡酒会有较好的前景。在下定决心从酒厂出来之后，苏和明借了一万多元钱，筹钱买了一部二手小货车。

每天早上的八点钟，苏和明就来到位于海口市秀英区的海马贡酒仓库，装上 100 多箱酒进行送货。从西头的秀英区到东头的美兰区，苏和明每天就是这样开着货车满世界地跑。少则三四箱，多则十多箱。苏和明配送海马贡酒的生涯就这样开始了。

业绩在 2008 年之后开始出现“井喷式”的爆红。“以前每家都是要三四箱，从那时开始一次往往一要就是上百箱。”在回顾业绩增长时，苏和明笑得合不拢嘴。

像颜好经、苏和明的故事一样，每一位代理椰风公司出品的产品，都有类似的“发家故事”来述说。

从十年前出品第一瓶海马贡酒，到 2011 年销售过亿瓶。每一箱、每一瓶，无疑都是经过销售人员的辛劳双手，传递到消费者的手中。

从生产芒果汁行销全国，到酿出的海马贡酒称雄海南保健酒市场，奔走在销售一线的代理商们，切身地感受到了椰风的魅力。

十多年前销售芒果汁，十多年后销售海马贡——在海南的椰风代理商们，走过了沧海桑田般的变化，经历了椰风的艰难前行。不过



11 月 22 日，椰风“海岛通”大院内醒狮狂舞，庆贺“海岛通”成立。
海南日报记者 苏晓杰 摄

今天的代理商们还是笑逐颜开——终于再次看到了椰风在市场上的新行动。

认准椰风出品让人放心

椰风出品的产品，让人放心——这是很多消费者的心声，更是代理商的信心来源。

来自乐东黎族自治县黄流镇的周忠文已经代理海马贡酒整整三年。“三年前，经常有顾客来问有

没有海马贡酒。在开始代理销售之后，我发现海马贡酒的特点就是口感好，甚至还有人说确实缓解了腰酸的病痛。”

这一次海马贡启动终端销售革命，周忠文毫不犹豫地定了 2100 箱货。“这样我就可以开走一辆小货车。”如今的周忠文，已经是自信满满，准备在乐东的黄流、莺歌海、佛罗、利国、九所、尖峰、岭头七个乡镇跑起来，将海马贡酒送到每一位喜欢喝的朋友身边。

正是因为可靠的质量、独特的口感，海马贡酒受到了多方的欢迎。琼海市新家宝商行的黄恒康 2007 年开始代理海马贡酒，从开始时一个月销售 200 箱，到如今一个月可以卖出上千箱，五年时间增加了超过四倍。

只有质量保证了，才能够守护企业的生命线。面对销售业绩的走高，海马贡酒的决策者更加注重产品的质量。

从酿酒的每一道工序，到分装、包装等环节，洋浦海马贡酒厂有着非常规范的操作流程。

洋浦海马贡酒厂生产厂长唐辉养告诉记者，除了生产流程上的工作人员之外，还专门有固定质检员对生产线的海马贡酒进行质量的把控。

来自消费者的口碑，更让椰风人感到欣慰；而来自消费者的认可，让代理商的劲头更足了！

“来一扎，海马贡！来一瓶，海马贡！”大排档的火锅旁，一声声大声地行令。

跟着椰风闯市场

和椰风公司继续闯市场的，还不仅仅是代理商，还有一荣俱荣的上游供货商。

天津万事达印刷包装容器有限公司是椰风公司北方基地马口铁罐的供应商之一，去年向椰风方面供货总产值超过 1 亿元。“从 2000 年开始的 2000 万元，每年以超过 25% 的速度增加。”说起向椰风公司供货，公司副总经理张强向记者介绍说。

作为代理商，连接着千家万户和企业。代理商对市场的信息是最敏感的，如果某一个品牌的产品没有市场。那么他们也许会非常无情地选择和这个产品切割。当代理商愿意跟着公司闯市场，这就说明这家企业生产的产品是受到市场欢迎的。

上个世纪 90 年代中期，椰风产品的代理商盈门，因为订购椰风系列饮品，就可以“发一笔”。如今，走过十多年恢复性增长的椰风，再度迎来了“代理商盈门”的景致。

11 月 22 日，椰风“海岛通”成立，颜好经乐了。

海南日报记者 苏晓杰 摄



苏和明笑着说自己的“发家故事”。

海南日报记者 苏晓杰 摄