

从创业“小白”到销售“顶流”

姜源瞄准市场变化,从传统服装销售切换到快消赛道,成为多个品牌的即墨区域总代理

从抵押婚房筹货款的“创业小白”,到年销售额近2亿元的商贸公司掌门人;从一个人、一台车跑遍数千家零售终端,到组建管理百余人的快消品商业团队……今年40岁的青岛汇君源商贸有限公司总经理姜源是一名退役军人,创业至今19年,不仅实现最初的事业愿景,更成为创业大军中的佼佼者,先后被评为“即墨区优秀军创企业家”、青岛市退役军人“创业之星”。

抵押婚房创业 零基础入行做出服装爆款

2004年,姜源应征入伍,成为南京军区空军某通信总站的一名战士。服役期间,他担任班长,表现突出,被评为优秀士兵,还荣立过三等功。

2006年底,脱下军装回到家乡即墨,姜源选择创业。“当时我选择了服装行业,首先是因为我们当地的产业环境得天独厚。”即墨是全国重要的纺织服装生产基地,从面料供应、服装加工到成品销售,产业链配套齐全。对于一个刚起步的创业者来说,这意味着可以轻松获取原材料、找到合适的加工厂,有效降低采购和沟通成本。

但这条路并不好走。“看似得天独厚,其实意味着竞争异常激烈。”姜源坦言,“服装行业是个不折不扣的红海市场。”设计要不断创新,生产要控制质量与工期,销售要突破重围,库存积压常常让人头疼,资金压力更是一直悬在头上。

为了迈出第一步,他把父母给准备的婚房抵押贷款80万元,又向亲友借了一些,凑足100万元启动资金,在即墨服装批发市场租下一个门头,开始做起了服装批零生意。

“那会儿白天跑展会、做调研、搭供应链,晚上回来整理数据、规划产品方向。”经过反复比较,姜源最终将品类锁定为裤装,并发现了一个突破口:“南方设计时尚,北方生产扎实,为什么不把两者结合起来?”于是,他创立自主品牌,主打鲁东市场。

“线下渠道是当时的主战场,可我们品牌知名度低,没人愿意进货。”为了打开局面,姜源几乎拼尽全力。“一边盯着工厂开发样板,一边亲自拜访客户,推广产品。

外出时吃住都在车上,就是为了节省时间、多跑几家。”他甚至主动提出“试卖”模式,承诺如果销售不好可以无条件退货。功夫不负有心人。一次偶然的设计灵感,让他找到了爆款密码。“我们将传统版型与消费者喜好结合,推出一款新式裤装,结果销售大火。”姜源笑着说,“各大商场追着我们要货,一天能发几千件。”

那时候公司刚起步,人手少,打包发货都是他自己干。为了省时间,一车推两大包,货比人重,都能把他给撬起来。正是靠着这股拼劲和韧劲,他的生意越做越大。近十年间,店铺从最初的1个扩展到5个,最高年销售额超过400万元。

勇闯新“红海” 从完不成任务到区域总代“顶流”

2016年,当传统服装销售开始受到电商冲击时,姜源决定探索新的创业方向。当时,恰逢蒙牛在当地有业务拓展和招商加盟的机会,这为他提供了一个进入快消零售行业的契机。“实际上,我是从一个红海行业进入到另一个红海行业。”姜源坦言,“乳品具有更强的本地化属性,市场竞争异常激烈。即墨市场已有其他乳业品牌的稳固份额,蒙牛品牌的认知度与忠诚度尚需循序渐进地培养。”

“第一年,为了建立起自己的销售渠道,我跟当初进入服装行业一样,从零开始跑业务。”姜源回忆说,“我自己开着一辆厢货,一家一家去商超便利店送货。一来是熟悉业务;二来做市场调查,积累经验。”

2017年,他用自有资金200万元,加上其他渠道筹集500万元,信心满满地成立了公司,接手成为蒙牛的区域总代。“我把服装生意赚到的钱都投进去了,但第一年没有赚到钱,当年的任务量是3000万元,只完成2000多万元,达不到合同要求的销售返利条件,等于交了学费。”

然而,姜源认为这笔学费非常值得。“在这段时间里,我积累了宝贵的经验。”针对牛奶等乳制品对保鲜要求高、库存控制难题,姜源和他的团队运用库存管理系统,实时监控产品库存,根据销售数据 and 市场需求预测,合理安排进货和补货计划,减少库存积压和缺货现象;为了提高客户满意度和忠诚度,姜源建立一支专业



的客户服务团队,为零售商和经销商提供产品知识讲座,销售技巧培训等全方位支持,对于终端消费者,通过积分兑换、会员专属优惠等活动,提高了消费者黏性。

“零售业,渠道为王。”姜源深有体会地说,“我们花费三个月时间走访了即墨区的所有零售门店,驾驶记录达到数万公里,磨坏4个轮胎。”就这样,建立起了自己的门店明细和定位,涵盖超市、便利店、批发商、学校、餐饮、配餐公司、企事业单位采购等多种渠道。

2022年,公司与蒙牛集团签订1亿元的进货额度协议,成为山东省仅有的两个突破1亿元的县级代理商之一。“从3000万到1亿元,这是我们企业的一个跃升,也是一种激励。”姜源自豪地说,“今年我们的销售额将力争突破两亿元。”

瞄准县域消费“潜力股” 加速零售转型

经过八年的发展,汇君源已成为多个品牌的即墨区域总代,涵盖乳品、饮料、酒水等快消品品类,公司下设财务部、现代通路部、传统通路部、特通部、低温部、物流部、售后服务部等部门,拥有一支110人左右的专业团队和40辆配送车辆,服务覆盖即墨区15个镇街,惠及140多万人口及党政机关、大型公司福利配餐、学校等。

县域消费正在加速崛起,成为拉动消费市场的“潜力股”。姜源敏锐地捕捉到这一趋势,“我们公司也在顺应消费市

场新变化,加速在零售市场的转型,从商超等B端商业客户转向C端个人消费者。”以鲜奶配送为切入点,汇君源通过社群微信等线上渠道链接,满足了消费者对乳制品的需求增长。“相对于电商平台,我们有新鲜便利的终端配送优势;相对于传统销售渠道,我们拥有更为优惠的价格优势。”

目前,汇君源的个人客户已突破2000个家庭,预计年底将突破6000个。“我们的目标是突破1万家,然后建设自有工厂,从而实现代理商产业链条的‘向上生长’。”姜源表示,“作为代理商,我们拥有丰富的渠道和销售经验,做自有品牌是必然选择,这个市场大有可为。”

如今,汇君源已成为即墨区退役军人事务局签约的促进退役军人就业合作单位,积极参与即墨区退役军人事务局举办的专场招聘会,提供适合退役军人的岗位,如物流配送、销售代表、仓库管理等。目前,公司已接收10余名退役军人员工,并将其作为后备骨干力量进行重点培养。

回顾这些年的创业历程,姜源坦言:“挫折与失败在所难免。每一次挫折都是一次宝贵的经验积累,它会让你离成功更近一步。”

(王好)



即墨区自来水公司5月份出厂水52项常规检测指标公示

序号	项目名称	单位	限值	检测结果	单项判定
1	总大肠菌群	CFU/100mL	不应检出	未检出	合格
2	大肠埃希氏菌	CFU/100mL	不应检出	未检出	合格
3	菌落总数	CFU/mL	≤100	未检出	合格
4	砷	mg/L	≤0.01	0.001	合格
5	镉	mg/L	≤0.005	<0.00005	合格
6	铬(六价)	mg/L	≤0.05	<0.004	合格
7	铅	mg/L	≤0.01	<0.0005	合格
8	汞	mg/L	≤0.001	0.00006	合格
9	氯化物	mg/L	≤0.05	<0.002	合格
10	氟化物	mg/L	≤1.0	0.14	合格
11	硝酸盐氮	mg/L	≤10	1.79	合格
12	三氯甲烷	mg/L	≤0.06	0.00641	合格
13	一氯二溴甲烷	mg/L	≤0.1	0.00102	合格
14	二氯一溴甲烷	mg/L	≤0.06	0.000294	合格
15	三溴甲烷	mg/L	≤0.1	0.0177	合格
16	三卤甲烷	---	该类化合物中各种化合物的监测深度与其各自限值之比值之和不超过1	0.295	合格
17	二氯乙酸	mg/L	≤0.05	<0.005	合格
18	三氯乙酸	mg/L	≤0.1	0.01	合格
19	溴酸盐	mg/L	≤0.01	<0.005	合格
20	亚氯酸盐	mg/L	≤0.7	0.26	合格
21	氯酸盐	mg/L	≤0.7	0.06	合格
22	色度	度	≤15	<5	合格
23	浑浊度	NTU	≤1	0.32	合格
24	臭和味	---	无异臭、异味	0	合格
25	肉眼可见物	---	无	无	合格
26	pH值	---	6.5—8.5	7.67	合格

27	铝	mg/L	≤0.2	0.084	合格
28	铁	mg/L	≤0.3	<0.05	合格
29	锰	mg/L	≤0.1	<0.05	合格
30	铜	mg/L	≤1.0	<0.05	合格
31	锌	mg/L	≤1.0	<0.05	合格
32	氯化物	mg/L	≤250	72.08	合格
33	硫酸盐	mg/L	≤250	89.46	合格
34	溶解性总固体	mg/L	≤1000	713	合格
35	总硬度(以CaCO3计)	mg/L	≤450	360	合格
36	高锰酸盐指数(以O2计)	mg/L	≤3	2.4	合格
37	氨(以N计)	mg/L	≤0.5	0.02	合格
38	总α放射性	Bq/L	≤0.5	<0.016	合格
39	总β放射性	Bq/L	≤1	0.095	合格
40	游离氯	mg/L	接触30min后	0.47	合格
41	总氯	mg/L	接触120min	0.58	合格
42	臭氧	mg/L	≤0.3	—	—
43	二氧化氯	mg/L	0.1~0.8	—	—
44	硒	mg/L	≤0.01	<0.0005	合格
45	四氯化碳	mg/L	≤0.002	<0.00000560	合格
46	钠	mg/L	≤200	189	合格
47	挥发酚(以苯酚计)	mg/L	≤0.002	<0.002	合格
48	阴离子合成洗涤剂	mg/L	≤0.3	<0.05	合格
49	2-甲基异莰醇	mg/L	≤0.00001	0.00000944	合格
50	土霉素	mg/L	≤0.00001	<0.0000038	合格
51	亚硝酸盐氮	mg/L	≤1.0	0.002	合格
52	电导率	uS/cm	—	1245	—
以下空白					
报告日期:2025.5.14					