

创业·人物

拿到CPA国际注册会计师资格证并在澳大利亚拥有一份年薪不菲的工作,可能是很多人羡慕的,但她却在事业即将攀上高峰时选择了转身,回到中国从事葡萄酒行业,回到沈阳创业。

她说之所以改行做葡萄酒,是因为机缘巧合深深爱上了它,选择回到沈阳是实在离不开老家,无法割舍对家乡的思念。2017年她一手打造的“醺·葡萄酒工作室”开业,拥有了一片自己的天地。

她招聘员工,标准定得很高,至少要有高级品酒师资格才行;她开班授课,面对一个学员也泰然自若,如今授课场场满员,提前三天还不一定能报上名;她坚持晚上6点关门,认为做葡萄酒工作室不是做酒吧……

她是个“固执”的人,只做少数几个酒庄的葡萄酒,而且其他酒类从不涉足;她又是个灵活的人,每周五开办“周五 wine 岁”与爱好者们品鉴交流,她说其实自己的追求从来没有变,那就是专注和专业。

她叫汪思波,一个爱上葡萄酒的沈阳女孩,她最喜欢的一句话是:纯正的酒、真实的人和纯洁的品格才是最重要的。

放弃国外高薪工作 回沈创业葡萄酒工作室

拿到国际注会证 她却爱上了葡萄酒行业

2019年11月28日,沈阳浑南同方大厦A座10楼,醺·葡萄酒工作室显得格外静谧,汪思波一个人坐在里间屋品茶。

看着陈列架上的一排排葡萄酒,她的思绪回到了在澳大利亚读书的年代,“我在莫纳什大学读会计与市场专业,2006年毕业,在墨尔本从事了3年的会计工作,同时准备CPA国际注册会计师资格考试。”

那是她一辈子难忘的时光,3年6门考试,全部一次通过,顺利拿到CPA国际注册会计师资格证,“无数个夜晚,我捧着字典一样厚的专业书,那是枯燥乏味的,但我坚持了下来。”

当会计的时候,她一年的收入折合人民币约30万元,获得国际注会证后收入大约能增加一倍,而且这个职业在当地与医生、律师等一样是受人尊敬和羡慕的职

业,但她却在众人不解的目光中选择离开了这个行业。

“离开会计行业是个机缘巧合,因为一位朋友找我帮忙,希望能帮他采购一集装箱葡萄酒。”汪思波说,当时自己对葡萄酒一窍不通,为了完成朋友的托付,她找来各种资料并到酒庄咨询。

她的性格有执着的一面,凡是要做的事就一定尽力做到最好,在对葡萄酒深入了解的过程中,她成了行家,“当时我坐车去酒庄,为了学习酒类知识有时会喝醉,再一个人回来,遭了不少罪……”

“或许是会计工作太枯燥了,我一打开电脑,看到那些数字就感觉恶心,而葡萄酒很吸引我。”她说,自己的转身意味着从一个擅长的领域到了一个完全陌生的领域,但这个领域是真心喜欢。



汪思波(左)在工作室与员工交流。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 吴章杰 摄

辞去高收入工作 瞒着家人进入酒庄工作

汪思波获得国际注册会计师资格证,是家人和朋友们都为她高兴的好消息。她在盘算着离开会计行业时,向家人和朋友们隐瞒了这个对个人来说足够重大的决定。她打定主意后,义无反顾地辞去了工作。

她说那段时间心理压力很大,“有几位好朋友知道我辞职了,但家人我是瞒着的,当初我获得证书和这份工作的时候家人很骄傲,我必须尽快在葡萄酒行业有起色,否则面对家人我不知道该咋说……”

进入这个崭新的领域,她找到帮朋友采购葡萄酒的酒庄,直截了当地表达了想法:我想到你这里工作。她如愿以偿进入酒庄工作,通过培训学习和几年的经验积累,2011年底被派到中国开拓市场。

“当时国内北上广深几个主要城市的

葡萄酒市场比较好,我回国到广州,建立了酒庄办事处,招兵买马,大约有半年时间在广州工作。”汪思波说,自己并不是女强人,感觉一直在顺势而为。

这是她在澳大利亚的两家酒庄工作时养成的习惯,“尤其是Rob Dolan先生,我在他以自己名字命名的酒庄工作,大家没有老板和雇员的身份分别,没有上下级,工作氛围非常轻松,这非常吸引我。”

她拿出一本宣传册,表示Rob Dolan先生曾是一名职业橄榄球选手,退役后成为一名酿酒师,“他的酿酒经验超过25年,后来创立的酒庄是澳大利亚最年轻的五星酒庄之一……”

“纯正的酒、真实的人和纯洁的品格才是最重要的,这句话是他常说的,也是我最喜欢的一句话。”汪思波说。

验。

公司创办初期,资金还是比较紧张的,她和合伙人几乎承担了销售、运营、采购、会计、市场等各方面的工作。让她欣慰的是,两年来公司运行很不错,销售增长让她和合伙人能够满意。

很长一段时间里,她为了公司业务经常出差,“有一次出差20多天,在福州遇上台风飞机停飞,在酒店前台遇到两位焦急的外国老人,他们不知道还可以

坐高铁,我帮他们买了票,还帮他们叫车赶到高铁站,互相留下了联系方式,当时并没没想到能够再见面。”

让她惊喜的是,两位老人后来出差到沈阳,联系她要请她吃饭,“他们一位来自德国,一位来自意大利,在餐桌上我讲了想创办葡萄酒工作室的想法,他们给我起了工作室的英文名:Cork & Bean(软木塞和咖啡豆),我特别喜欢。”

回沈阳创业“我很想家,舍不得老家”

回到沈阳后,汪思波继续经营着葡萄酒生意,一个偶然的消息,她得知浑南同方大厦有一家设计公司要搬走,场地有200多平方米。实地考察后,她对环境很满意,决定在写字楼里创办自己的葡萄酒工作室。

她为工作室取名“醺·葡萄酒工作室”,Logo设计融入了葡萄酒杯的造型,很是别致新颖。招聘员工时,她把标准定得很高,至少要有高级品酒师资格才行,“我特别支持员工去学习,现在有的员工业务比我还要好。”

工作室分为陈列、品鉴等区域,置身其中如同在葡萄酒的海洋里。“我们一直坚持开班授课,向爱好者讲解葡萄酒知识,最开始的时候来的人很少,最少的一次只有一个人,但我们还是照常讲。”员工刘思羽表示,坚持下去报名越来越踊跃,早就不用为报名发愁了,“现

在我们不发通知也会有人提前问,但每次讲课仅限10人,提前3天报名还不一定有地方……”

汪思波的性格中有几分固执,她认为葡萄酒工作室不等同于酒吧,因此不会很晚关门,长期以来都在晚6点准时结束营业;她只做少数几个酒庄的葡萄酒,而且其他酒类从不涉足。

“现在我们每周五会稍微晚一点关门,举办‘周五 wine 岁’和爱好者们一起品鉴交流。”刘思羽说,她眼中的汪思波其实一直都没有变,那就是对葡萄酒的热爱,以及从事这个行业的专注和专业。

对于沈阳葡萄酒市场,汪思波表示目前还处于萌芽状态,但近几年发展很快,“我离不开老家,实在无法割舍对家乡的思念,我最大的梦想就是在家乡把葡萄酒做好。”

创办公司 把澳大利亚葡萄酒卖到中国

凭借在葡萄酒行业里的积累,汪思波和合伙人决定在澳大利亚成立一家公司。2017年汪思波在南澳大利亚首府、澳洲葡萄酒之乡阿德莱德市创办了美樽酒庄。

这是一家涵盖葡萄酒出口、品牌推广、酒款定制及批量葡萄酒投资等业务的综合性公司。“公司创立的初衷是为不同客户提供高性价比的产品解决方案,旗下不仅拥有精品酒庄,还为丰富产品供应与多

家星级精品酒庄建立了长期稳定的合作关系,其中包括多个知名酒庄,并与一些知名酒庄达成独家战略合作。”她说。

“为了满足客户的定制需求,我们从葡萄园开始精心挑选,与知名产区葡萄农、酒庄及酿酒师深度合作,保证每一年的稳定供应,调整适合市场趋势的风格,更有澳大利亚本土设计师提供专业包装设计服务。”她说从不拼最低价,只希望给客户id提供高性价比的优质服务与体