



西班牙壹号荣获首届“永利臻典——中国葡萄酒大赛”最佳丹魄金奖 丹魄，丹魄，醉人心魄！

本报讯(嘟嘟) 2024年4月13日,澳门·首届“永利臻典——中国葡萄酒大赛”颁奖礼于4月13日隆重举行,宁夏西班牙酒庄出品的“西班牙壹号”获得金奖。

在500位来自世界各地的葡萄酒专家、顶尖中国葡萄酒酒庄代表、业界人士、国内国际媒体和葡萄酒爱好者的见证下揭晓了多项备受期待的奖项,宁夏西班牙酒庄出品的“西班牙壹号”获得金奖。

西班牙壹号对于酒庄有着特殊的意义。作为丹魄的中国首酿产品,酒庄用精细的园区管理、科学的酿酒工艺,还原了丹魄这个来自西班牙的品种风味,在中国贺兰山风土

中展现出来迷人的风采。

西班牙酒庄主金萌表示:“非常荣幸我们的西班牙壹号能够受到27位国内外顶级评委的喜欢。作为一个年轻的酒庄,这是一份荣誉更是一份期许。”

鲜艳靓丽的紫红色酒裙,充满了青春活力的色彩。开瓶后优雅婉转的红色果香,像草莓、樱桃一样的甜美。待醒酒10分钟后,巧克力、橡木的木质香慢慢呈现出来。口感细腻,单宁柔顺,酸度活泼,就像一朵正在盛开的鲜花,即腴腆又温柔,同时又不失个性。这就是西班牙壹号的魅力所在。



图为西班牙酒庄主金萌(中)在颁奖现场。



获奖证书

西北农林科技大学游学记——“西农大”多了我这个超龄学生

西班牙商学院 陈瑜



陈瑜在西农大校园。

长沙的各位小伙伴,好久不见!我是你们久未露面的老朋友陈瑜。

从3月份起,公司安排我到西北农林科技大学进修葡萄酒酿造工程学。不过在我戏说我游学之前,首先还得深深地感谢公司对我的栽培,是公司保送我到国内这所顶级的葡萄酒学院进行系统的学习和深造。今年宁夏西班牙酒庄完成酒庄的建设,为了尽快培养专业人才,为酒庄积蓄力量,公司把我送到这里来进行专业培训,这是公司对我寄予的厚望所在。希望我学有所成,担当大任。对于“半路出家”学葡萄酒的我来说,从讲师转变成一个酿酒师,我深感惶恐,惶恐这跨界的成功率。但我又十分期待自己能跨界成功,不负公司的厚望。

陈总的送行

2月27日,我跟宁夏西班牙国产业部负责人陈梦芳(以下简称:陈总)一起来到一个陌生的小城——陕西省咸阳市杨陵农业示范区。由此,我就这样被安顿在这里,开始了为期4个月的游学生涯。

说实话,陈总其实不用来的,毕竟我是“大人”了,可她就像家长送小孩入学一样,似有不放心,还是专程陪我来。所以,我觉得就如同家长送离家的孩子上学一样,带着希望,也带着不舍和不安。可她的这一趟送行还真让我心安不少。他为我办好入学手续,带着我认识了另一位

来自武汉的小伙伴潘阳千春(以下简称:小潘),还请对接我们的老师吃个便饭,大家互相认识了一下,一起探讨了宁夏贺兰山东麓产区未来更多的可能性。安顿好一切后,第二天一早陈总便赶往宁夏西班牙酒庄去了。目送她离去的那一刻,我心里有种说不出的感觉,或者是朱自清《背影》中目送父亲背影的那种感觉吧,亲人离别时那种不舍和独自一人的孤独与不安。平时不觉得,分别时才知道珍贵。同时,我也在想,她频繁于长沙与宁夏间,奔波于酒庄与市场间,区区女人又何来如此大的能量和耐受力啊!我想应该是责任使然吧。责任,就是对自己要求去做的事必须认真去做。于是,我想,我这次来学习就是在承担着一种责任,必须认认真真地去做。

西农大教学楼上的枪眼

现在好好给大家说说西北农林科技大学(以下简称“西农大”)吧。

西农大建立于1934年,至今已有90年的办学历史了,现在是985、211双一流大学。世界上首例克隆的藏羊就诞生于此。西农大的葡萄酒学院成立于1994年,今年是西农大葡萄酒学院成立的30年。它是亚洲第一所专门从事葡萄酒与葡萄酒研究、推广、培养葡萄与葡萄酒生产、营销、研究、管理及科研推广高级专业人才的学校。这是不是很厉害?西农大有非常浓厚的历史底蕴,同时也可以看到现代化发展的美好景象。西农大的北校区还伫立着战争年代留下的教学楼,现在还可以清晰地看到那个年代给这栋楼带来的历史痕迹,有炮弹眼、枪眼。可以说它是战火纷飞年代的历史见证者。如今它已然被列为国家一级重点文物保护单位。在我看来它是整个校园里最有历史厚度的风景线。重要的是,我就在这栋楼里上课哟~

除了历史悠久的建筑,周边还有在现代化种植管理下的植被包裹着整个校园。刚到学校的时候,天气还是很冷,学校里的植物显得很荒凉,光秃秃的树干,蔫嗒嗒的草地,一片荒芜凄凉的感觉,顿时让人的心情也跟着平添了几分寒意。但是没过多久,慢慢地发现,有些树竟偷偷地冒出了新芽,那一点点的绿色仿佛在告诉我们,春天到了,是时候开始它们的表演了。先是玉兰花,再是樱花、杏梅、桃花、晚樱……。要不是它们的绽放,我竟不知道这所学校居然种了这么多不同品种的树,真是给了我一个巨大的

惊喜,于是我感叹,这大概就是农业大学的福利之一吧!

重返校园的激动与迷茫

我大学毕业已经十年了,从来没有想过,已经离开校园多年的我还能再一次披上了大学生的外衣重返校园。看着满校园朝气蓬勃的年轻人,我忽然觉得自己“老”了。好在爸妈把我生得年轻,混迹在这些青葱昂扬的学生娃里,看不出我有多老。凭这点自信,我在校园里如风飒飒,而无须背负着30+的年龄“罪恶感”。在校园昼伏夜行了。不过,当我看到课表时,我又迷茫了,可能真的离开学校太久了吧,对于现在的排课机制,真的是看得我眼花缭乱。我跟小潘排了一个晚上的课表,才排出了我们第一周要上的课。我们都惊呼:“这可真是个大工程。”哈哈~

上课了,上课了!!!

OMG,上课了,真的要上课了。清晨六点半,闹钟吵醒了我。我的第一反应是,摁掉。约莫又过了10分钟,闹钟又响了,真的那一瞬间,我脑子里大概想了一万种不去上课的理由。但是最终还是忍受不了良心的谴责,趁瞌睡不注意之时,以迅雷不及掩耳之势起了床。嗨!这时我才意识到,我是真的回到了学生时代!而且是很着急的大学时代。为什么呢?因为要跑步去上课!!!大概每个人都

(下转第2版)



陈瑜与西北农林科技大学教授,博士生导师,葡萄酒学院院长王华合影。

“跨境贸易生态建设研讨会”在长沙举办 共同营造外贸营商环境

本报讯 4月10日,由长沙市跨境贸易协会举办的“跨境贸易生态建设研讨会”在长沙举办。

该会举办旨在提升长沙外贸营商环境,帮助湖南企业更好更便捷地走出国门。会议发起了《长沙市跨境贸易生态建设倡议书》,其主旨是倡导企业建立诚信合法经营的内外环境,提升专业技能,和谐友好外贸营商环境。

西班企业作为湖南外贸企业一分子,也作为葡萄酒全产业链企业,在此我们承诺生产的每一瓶产品都符合国标,符合行业标准,



会议现场

努力打造生态有序的行业、产业标准,并积极推动食品外贸出口。

作为长沙市跨境贸易协会的会员单位,遵守协会约定,团结内外部力量。为协会发展贡献自己力量。

作为长跨协服务商,我们一定在食品进出口、清关,以及出口退税方面,发挥本地清关一条龙优势,为更多生产企业,外贸企业赋能。

作为长跨协专业委员会一员,我们不断打磨课件,为专业委员会提供优秀讲师,为外贸企业,生产企业在进出口方面,做好服务,做好专业力量支持。

4月14日,西班红酒助力“小茶开门开业暨幸福茶成立”活动。西班供应链负责人周满月带去了宁夏西班的部分国产产品,并为到场嘉宾奉献了一场精彩的品鉴讲解。

4月12日,西班联合湖南潇湘经济促进会以及秦时明月战略锚做了一场会员单位“春日微醺红酒品鉴暨AI解读”。晚宴品鉴了来自中国、西班牙、法国、澳洲、意大利的红酒。

4月10日晚,宁夏西班酒庄、3mm葡萄酒俱乐部、长城雪茄以及KP2奢华联合呈现了一场令人心驰神往的盛宴,将味蕾的奇妙之旅与文化的深度体验完美融合在一起。

4月2日,西班酒庄携手Mini车主们,共同打造一场别开生面的夜逃之旅。在这个春意盎然的季节,我们一起逃离日常的喧嚣,驾驶着时尚的Mini,驶向星光璀璨的海岸线。

3月22日,西班联合享梦游微醺海岸露营基地开展“阳春三月,微醺海岸”红酒品鉴活动。现场享梦游主理人以及客户们参与了来自西班酒庄宁夏贺兰山东麓的生肖龙,相见欢系列,九喜马瑟兰,以及西班牙里奥哈的赛扭干红,西班牙的梦幻甜馨起泡。

虫拜巡展在广州举行 宁夏西班全系美酒登台亮相

本报讯 4月13日,虫拜创新巡展在广州四季酒店盛大启幕,西班企业携宁夏美酒赴约盛会。

作为青铜峡产区的酒庄代表,宁夏西班携全系列宁夏产品参与了此次展会,展示了青铜峡产区的魅力。宁夏西班的展位吸引了众多葡萄酒爱好者的关注和参观。酒庄工作人员耐心解答了葡萄酒爱好者的问题,向他们介绍了西班酒庄的历史渊源、酿酒工艺和产品特色,让大家对青铜峡的葡萄酒有了更深入的了解和认识。

此次西班酒庄带来的参展酒品广受好评,葡萄酒爱好者的热情也让酒庄参展人员深深地感动:“此次广州之行无一例外又是一场中国葡萄酒粉丝收割。很多人对于宁夏酒评价非常惊艳惊喜。说到我们的马瑟兰很霸道,可以在全场打擂台。评价西班壹号丹魄很有风格,高级感满满。还有连开两瓶还不够的霞多丽,爆汁清爽。新品金鸽甄选也是甜美续杯不断,很受广州朋友们喜爱。我们会带着对中国葡萄酒未来的信心,继续前行!”

(上接第1版)

有过这样的经历吧。比如说,课间10分钟,你需要从这一栋教学楼跑到另一栋教学楼,且教室在8楼。而此时电梯里挤满了同学,你剩下的时间只有2分钟了。怎么办?是继续等老爷般的电梯,还是迈开脚开展登楼运动?废话!速度与激情是怎么来的?就是这么来的!于是,抬起腿,给我往上蹿。

当踩着铃声冲进教室的那一刻,感觉怎么这么熟悉。可是不到一秒我的身体告诉我,你是想玩死我吗?“当代脆皮大学生”的字眼从我脑海里浮现。老师开始讲课,我的思绪也被拉了回来。

这次来西农大跟着这里的大学生一起学习,主要是学习葡萄酒酿造工程。由于我们是短期培训生,所以我们有个优势,就是所有年级的课,只要能排得到时间,我们就都能去上。厉不厉害。要说不排课是个大工程呢。我们从大一、大二、大三的课程中分别挑选了8门课,其中最重要的大概就是葡萄酒化学、葡萄酒微生物学以及葡萄酒的分析与检验,这正是我接触生产这么多年最欠缺的理论知识了。以往都只是跟着李工的工艺做执行,却从来不明白为什么要这么做。经过这次对这几门课程的重点学习,我明白了许多。

在西农学习的第一周,不知道自己该做什么,处于陌生的环境我有些不知所措,但又对未来充满期待,对新的环境也充满了好奇。一周很快过去了,虽然我还没有完全适应这个新环境,但是一切也都在有序地进行。

遭遇吃胖还是吃瘦的哲学问题

西农大有六个食堂,有好些个到现在我都没去过,不是不想去,也不是懒,主要是找不到路。想来真是被自己蠢到了。

陕西最有名的美食,相信大家知道是什么,肉夹馍、biángbiáng面以及羊肉泡馍。天呐,我现在一想到这里,我就饱了。真的这些美食对我来说太实在了,实在到我根本吃不了一碗。如果每次都吃得干干净净,那就等着发胖吧。每次在食堂吃完午饭,下午上课时,我那个饭量……真的是,无以复加,要想认真听课真的需要头悬梁、锥刺股的架势才能撑住了,

不知道是不是水土不服的原因,很快,我跟小潘陆续出现了肠胃炎的症状,且持续了一个月之久。这一下给我们整的,好家伙,啥都不能吃了。可怜兮兮的两个人买了个电饭,

开始在家吃起了清水煮面。以前还觉得自己很好养活,现在这么一看,弱鸡一只。但是从另一个角度来说也是个好事,至少我不会再胖下去了!哈哈~

其实这次出来,我也感受到了很多温暖,很多朋友包括wuli,可爱的萌萌(我们西班酒庄的少庄主哟,嘿嘿~)知道我在这边吃不惯,特地给我寄来了长沙的各式特产,然后这些朋友还温暖地嘱咐我,千万别瘦了,要是回来比我还瘦,就打死你!好嘛,搁这等着我呢?真是有被她们可受到。还有就是忍不住想吐槽一下,长沙的特产是只剩酱板鸭了吗?我每次收到这样的惊喜盲盒,都能开出来酱板鸭,我是真的会谢,这真是,把我在长沙没吃上的酱板鸭在陕西吃了个够。该说不说,还真不错呢。

一不留神又跑了一趟宁夏

惊不惊喜,意不意外,学上到一半,我又急匆匆地赶到了宁夏。

4月9日,在公司的安排下,我又去了一趟宁夏,因为酒庄里橡木桶内酒需要进行维护。尽管只要两天的时间,但连轴安排,用了不到24小时到宁夏西班葡萄酒园查看刚刚展



陈瑜抽空到宁夏西班帮忙。

藤出土的葡萄发芽情况,又跑到酒庄查看酿的酒的情况,并按工艺要求做了相应的维护工作。然后,第二天早8点登上了返回学校的火车。这种神速与效率,简直就是快速反应部队的节奏。

可能有人要问,既然时间这么赶,为什么非要你去?我要说“我能干呀”,怎么有意见吗?此处不接受反驳!

其实这个事与我在宁夏西班的经历有关。第一,橡木桶里陈年的那些酒基本上都是这几年我一步一步把它们从葡萄变成葡萄酒的。第二,橡木桶的维护是很重要的,可以说葡萄酒在还没有装瓶之前任何一个环节出问题,都有可能前功尽弃。第三,葡萄酒在橡木桶中陈酿的过程中,葡萄酒会蒸发或挥发掉一部分,而这一部分大多是水分和酒精,这个也常常被称为“天使的分享”。所以要定期地检查橡木桶的酒液情况,做好微生物管理以及添桶工作,确保在橡木桶陈酿里的葡萄酒有良好的陈年环境,能禁得起岁月的洗礼,绽放它最迷人的光彩。明白了吧!当然,谁要我人在宁夏隔壁呢,抬脚即到,举手之劳,非我不可。

说来我很累,但累并快乐着。

再见是为了更好地重逢

学习的这段时间里,我的收获是方方面面的,在这里学习到了许多以前在生产中没有学习过的专业知识和理论知识应用的方式,而且还大大地充实了自己的知识储备,还做了许多之前在酒庄没做过的实验。这次学习是对我是一种锻炼,更是一种考验。从中获得的诸多经验都是特别可贵的。这是一个让我能够做到把书本上学到的理论知识与实践相结合的好机会。这次学习提高了我的综合素质能力。学无止境,学习的道路还很漫长,我要不断地努力学习,奋勇向前,才能走得更稳,走得更远。

当你们看到这篇文章的时候,我在西农大的游学也已经完成了一半,很快我们会重逢,如果想要了解更多关于西农大的校园生活,可以去我的视频号看看,我每周都会发一些我在这边的所见所闻,看了记得给点个赞!为了更好地重逢,我要继续学习去了。

朋友们,我们长沙见!

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,银川市酿酒葡萄种植基地及土地开发总面积稳定在
27万亩
完成低质低效葡萄园改造
提升1万亩!

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区力争实现产业综合产值
360亿元
同比增长**20%**

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区建成酒庄达到
80家
生产葡萄酒
7800万瓶
同比增长**4%**

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区集中优势资源培育
不少于2家
规上酒庄企业,全市规上酒庄企业达到
7家

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区酒庄接待游客达到
150万人次
同比增长**25%**

数说 2024 年银川市葡萄酒产业发展

醉卧一年君莫笑

2024年,银川市将坚定扛起实施“五八”强首府战略和“世界葡萄酒之都”建设使命,以宁夏国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区建设为总抓手,以推动中国加入国际葡萄与葡萄酒组织(OIV)和筹办2025年第三十二届比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛为契机,聚焦聚力实施“四大行动”,突出抓好产区基础建设、绿色生态治理、科技人才支撑、文化内涵提升、品牌优势创建、市场动能培育、酒旅融合发展、项目招引提质等重点任务,持续推动葡萄酒产业转换新赛道、激发新优势、实现新突破,在打造“世界葡萄酒之都”,引领中国葡萄酒“当惊世界殊”目标实现中展现首府担当。(稿源来自:宁夏日报宁夏新闻网)

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区力争全年葡萄酒销售总额
突破8亿元!

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区开发《银川葡萄酒高阶教程》,开展教程培训
200期
影响消费者
3000人以上

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区紧抓年轻消费群体线上消费趋势,力争年度线上销售总额
增长10%

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区开展经销商大会、城市巡展,高端宿集民宿品鉴推介活动
不少于20场次

数说2024年
银川市葡萄酒产业发展

2024年,贺兰山东麓葡萄酒银川产区重点推进澳大利亚市场推广,力争实现出口
澳大利亚

(上接第4版)

在宁夏西班体验 3MM 的穿越感

相比于气势恢宏,工厂制造,大家更应该喝到从葡萄藤上摘下的天然味道。

——孙蕊·宁夏西班酿造推荐的金句

想知道这些有品位的人怎样看待国产酒,又是怎样跨越 3MM 的距离而接受国产酒的呢。关于这个问题,孙蕊也经历了从瓶外到瓶内的穿越。

“现在市面上流通的红酒和他们能接触到的红酒都大差不差。所以,他们对国产酒基本上无感的。刚开始做活动时,我会发品鉴酒单,基本上是进口酒与国产酒一半一半。但是,他们的态度是先喝进口的。所以,每次剩下的都是国产酒。”孙蕊说。

但怎么也得让他们接触国产酒,培养“爱国”口感呀。于是,孙蕊便使出了在国内国际评酒会上惯用的手法:盲品。她把进口的、国产的酒标都撕掉,然后一起喝。喝完后,大家觉得口感和品质都不错,于是开始爱上了国产酒。

既然对国产酒有了感觉,那好,就请到宁夏西班葡萄园去走一遭,到酿酒车间去看一看,

真正体验一下从葡萄到葡萄酒的 3MM 穿越。

9月的宁夏,瓜果飘香,沉甸甸的葡萄挂在枝上,以酒红色的颜值,迎接 3MM 葡萄酒俱乐部的会员。大家兴奋地钻进葡萄园,饱享沁甜的葡萄,方知 3MM 之外的葡萄竟然如此的芬芳和甜美,它撩人甜蜜情绪,使人醉心醉意。再看那葡萄入罐后,几番操作,逐渐溢出粉红色的液体,看似在酣睡,内里却在激发朦胧的醉意。想来经过时间的酝酿,它们便会进入 3MM 空间,成为人们把酒临风,微醺人生的佳酿。

尽管孙蕊因档期问题,错失同行的机会,但她却给每位去宁夏的会员制造了满满的仪式感。当大家落地银川时,每人都意外地收到了一封孙蕊的亲笔信。温暖的语言,亲切的问候,给每个人带去了千里之外的问候。更精绝的是,信笺里还夹着一片绿意盎然的葡萄叶。它是以宁夏的名义,以西班最高的礼仪,致敬湖湘嘉宾!

孙蕊麾下已有 107 人,再吸纳一位,她的 3MM 便可上“梁山”了。得!我看“梁山”还是别上了,直接上岳麓山吧,近些。然后一人拎一瓶红酒,体验“一杯敬朝阳,一杯敬月光”的极致感觉。

红利,是供需不平衡的产物;
没有红利,我们更需要优质圈层。

VIP

1. 价值 388 元葡萄酒 * 1 瓶(可以定制酒标)
2. 后续购酒按照零售价 8 折结算
3. 享受俱乐部活动门票 9 折
4. 会员生日享受生日定制酒 1 瓶
5. 享受俱乐部会员福利权益
6. vip 分佣体系

建立属于自己的圈层资源

VIP 价格: 298 元/人

孙蕊，扛着3MM大旗搅动江湖

文 / 冰山

西班牙广告首次以人物形象出现是从美女开始的。在黑色的背景前，坐着一位妙龄美女，她不苟言笑，面容平静，神情专注，侧脸轮廓分明，身材袅袅婷婷，完全一尊时尚美女的形象。但见她手持一杯红酒，似自饮自酌，又似举杯邀明月。

她就是孙蕊，西班牙3MM葡萄酒俱乐部掌门人。



孙蕊

跟孙蕊聊天绝对是一件开心的事，她总有笑不完的包袱，时不时就倾泻出来，令人爽心。她曾宣称“闭上吡着的大牙，做一个不爱笑的高冷女人”。我看难！她的言语机敏、幽默，时不时蹦出金句：“喝出来的江湖”“打不过就加入”“杀熟”“有生杀之气，如女土匪”……

看她的朋友圈，那种活俏的语言文字更是遍地都是。如此，与其说文如其人，不如说言如其人。想象着这快意人生般的孙蕊，以傲娇的颜值，机敏的语言，配以爽朗的笑声，再拎上一瓶足以微醺人生的红酒，绝对可以轻而易举地在这座幸福城市中收割数十条街的人脉。

事实亦如此。由她组建的3MM葡萄酒俱乐部，在半年时间内就吸纳了107名会员，慢说收割长沙的数十条街，就连深圳、杭州、上海的也被吸引了过来。

藏在3MM圈层里“杀熟”

红利，是供需不平衡的产物。没有红利，我们更需要圈层。
——孙蕊·用圈层获取价值的金句

2023年8月14日，孙蕊在朋友圈贴出了这样一份似与红利有代沟的海报。而她提供的哲学思想是，之所以你没有红利，是因为你没有圈层。于是，她给出的解决方式是：在圈层中去博取红利。

因果关系似乎讲清楚了，但到底怎样获取红利呢？目的来了：请君进入3MM葡萄酒俱乐部。

还真有人来敲门：“你这句话是哪来的？”孙蕊回答她：“自己编的！”这位朋友在惊愕之中带着欣赏道：“哟，还真没看出来。”然后，孙蕊直白地告诉他：“我要干这么一件事，搅动一下江湖。”朋友说：“那好，我来支持你。”于是，孙蕊的俱乐部以298元的年费，奉送两瓶葡萄酒的回报，收获了第一位会员。

殊不知，那张海报还在发酵，还在影响朋友圈里的人。孙蕊咯咯地笑着说：“我用感情牌，加‘坑蒙拐骗’的手法，‘骗’到朋友圈中的十四五个人。‘杀熟’。哈哈……”

朋友圈里的人似乎该“骗”的都“骗”到手了，怎样才能影响到更多的人呢？海报发出的十天后，孙蕊组织了一次会员活动。她找了个高档的艺术餐厅，先是自己大讲了一番国外酒庄的故事。“说实话，过深的葡萄酒知识我也不懂，我便把公司公众号上那些文绉绉的国外酒庄故事，用自己的语言讲了一遍。大家听得还挺嗨的。”随后，又请朋友讲珍珠、钻石的鉴定。不过，孙蕊在乎的不是现场的内容输入，而是内容的输出。为此，她花高价请来了专业的摄影师拍照，要到场会员在朋友圈“直播”现场的照片。“效果极好，引爆了朋友圈。”孙蕊说。

或许这就是3MM的历史时刻，从这一天起，宣示着一个在长沙玩圈层的圈层正式“上市”。

3MM，葡萄与葡萄酒之间的距离

3MM：国际标准葡萄酒瓶的厚度；葡萄酒：极具社交属性的健康生活方式；俱乐部：一群志同道合朋友的狂欢。
——孙蕊·3MM葡萄酒俱乐部的独白

关于3MM的详解，有着孙蕊式的说道：“3MM是葡萄酒酒瓶的厚度，注意，这是国际标准。葡萄要变成酒液，就必须横跨这3MM。但是，时长对于一瓶好的酒来说，可能要三年五年，甚至更长时间。这颗葡萄才能变成酒液，才能被装在这个3MM的空间里。”

如此说来的确是这么回事，一瓶葡萄酒由葡萄成酒液它确需繁复的过程。抛开种植不说，葡萄成熟后，要经过粒选、入罐、发酵、温控、倒罐、入橡木桶、窖藏等繁杂的工艺，最终才能进行到这3MM的空间里。孙蕊说，她的葡萄酒知识并不深厚，只能用这种简单方式切入。其实，能从繁星般的葡萄酒知识中摘取一点，足见她对葡萄酒知识的悟性了。何况她把它变成故事来说道，已是深入浅出。

不过，孙蕊并非段子手。“我的这个俱乐部做的是私域人群，每个人在自己的领域有地位、有话语权。大家从小白到专业再到极致的过程，其实跟葡萄变成酒液的过程是一样的，也要经过三年五年十年的锻造。”岂知，这是孙蕊用生态的物理酿造原理，来比照人生的成长和事业的成就。只有读懂这个过程，才能读懂3MM葡萄酒俱乐部的真谛。

“尽管我渴望有更多的人加入俱乐部，但也不是什么人都能进来的。”孙蕊对入群的人，就如同组织部门考察干部一样，是要经过严格地过审的。有商业利益、有同质化，甚至想进来圈层的人，对不起，谢绝入内。事实上进入3MM葡萄酒俱乐部岂是平常之辈，都是一些有成就、有财富、有地位、有财金自主权的人。孙蕊说：“我，一个不太专业的葡萄酒从业人员，带着一群身家少则几百万，多则十几个亿的老板，一起混圈子，一起喝酒，一起品味生活。”

所以，孙蕊要玩点高端的。她组织的活动主题动不动就是国学、易经、雪茄、豪车、惯蛋、奢侈品鉴赏，甚至国际象棋。没点品位，玩得懂吗？孙蕊说，那些上海、杭州、深圳的会员根本没有地域概念，只要你的活动好，再远也来。她曾搞一次豪车活动。深圳的会员一听，有兴趣，坐着高铁就来了。尽管这位会员是做茶叶生意的，但他爱捣鼓车辆的改装，有着与豪车近距离接触的机会，不来就是坐失良机。杭州一位会员过着杭州——长沙的双城记生活，是一个特别爱葡萄酒的人，所以，但凡有葡萄酒的活动都不会放过。

说来他们真是3MM的跨界人。

什么叫物以类聚，人以群分，大概率就这意思了。现在把这叫圈层，实际上就是一种社交模式。问孙蕊你这叫什么模式呢？她想了想，笑盈盈地说：“大杂烩。”我有点惊愕，因为我希望是一个比较时尚，切合现代生活的名字。她依然说：“这个模式很‘烂’，做社群的人都用的一种模式，但葡萄酒这种东西很时尚，所以，我用最‘烂’的做社群模式，

拎着当下最潮流的产品，再夹杂着让大家都能接受形式，三者一凑，杂糅，也只好定性为‘大杂烩’了。”说到这里，孙蕊朗声地大笑起来。

君子有酒，嘉宾式燕以乐

我不想做俱乐部的玩咖，但是我希望3mm的每个会员都能通过俱乐部变成一个专业且称职的玩咖。

——孙蕊·某次品鉴晚宴后的酒后真言

启动之初，在连续做了会员的三五场活动之后，忽然有人找到孙蕊，希望她来帮他们做活动。孙蕊当时觉得很诧异，为什么不是找我来买酒，或是加入我的会员，而是要我去帮他们做活动呢？可人家告诉她，看朋友圈和朋友的口碑，你组织的活动很不错，所以慕名而来。孙蕊说，那好，我来帮你做活动，条件是你来采购酒。同时，我在活动中做广告植入。“我想拉他们成为会员。”对方也很诚恳，说：“没问题。”

好！活动就这样开始了，主题是：品燕窝。机灵的孙蕊立马想到西班牙公司在圣诞节推出“热红酒”产品，即用酒精度低、糖分高的桑格利亚红酒里煮水果，同时，放入桂皮、香叶、八角等佐料提升香气。于是，她给主办方说，白水、冰糖煮燕窝都玩过了，我们能不能玩点新鲜的？对方问：“怎么玩？”“红酒煮燕窝”。对方愕然，木讷地说：“那就试试。”

红酒煮燕窝，简直就是暴殄天物！燕窝是何等珍品，自古以来品味它都非常讲究的。清代袁枚在《随园食单》里就说：燕窝贵物，原不轻用。如用之，每碗必须二两。先用天泉，滚水泡之，将银汁挑去黑丝，用嫩鸡汤、好火腿肠、新蘑菇三样汤滚之……以柔配柔，以清入清，重用鸡汁、蘑菇汁而已。燕窝皆作玉色。”如此精细考究的操作，足见对这高级营养品的尊重。

孙蕊没那么讲究，玩的就是反传统与新鲜。于是，桑格利亚+水果+燕窝一起下锅煮。然后，在嘴边轻轻吸，什么味道？甜的、香的、温润的，沁人心脾，醉人心绪，在甜蜜中感受温润，在温润中分享甜蜜，又在芬芳中携带着醉意，人生美好顿时升腾。

一如《小雅·南有嘉鱼》所云：“君子有酒，嘉宾式燕以乐。”

(下转第3版)



俨然淑女状的孙蕊