2022年，可尚颖公司搬迁至榆麻路新址。

一边劝她：世界五百强的外资企业，多少人想去还去不了呢。申雅君不为所动，“你不明白我的难处”，她说。

经历一个春节，申雅君带来的瓜子卖得很好。2005年4月，申雅君很有底气地辞职，回到榆林谈货源。除了炒南瓜子，她还代理小米、粉条等陕北特产。

申雅君花1500元过户陕西百姓家商贸有限公司，以便自己代理的产品可以合规地进入各大商超。2005年4月31日，申雅君的第一批货抵达西安；5月1日，她背着包沿街走进每一家小卖部、特产店，用赊销的方式正式开启她的创业生涯。

可尚颖公司的产品种类日益丰富

业务开展得很顺利。家乐福的岗前培训与八个月的工作经历，使她对销售行业的运营流程、合作方式、商业模式非常熟悉。她以军人服务社和爱家超市等商超为平台，做各种食品的代理销售。

2007年，申雅君的公司便实现了年销售额百万元，并与多家超市建立了良好的合作关系。陕北南瓜子在她的悉心经营下，影响力也在不断扩大，在当地食品行业中有了一席之地。

小锅换大锅

2009年，有了一定经济积累的申雅君决定自己做品牌了。一方面是因为每个代理商都会受的委屈：她花了很多辛苦帮供货商把品牌打出去了，但供货商未来未必继续与她合作。这让她觉得还是在给人打工。同时，供货商涨价就一句话的事，但她要给超市涨价太难了。这一出一进，利润也就缩水了。另一方面，是她对奶奶炒的南瓜子念念不忘，她想做自己的南瓜子品牌。而且南瓜子是陕北特色，大有可为。

“不就是小锅换大锅嘛！”二次创业，申雅君信心满满。

五年的销售代理经验，让申雅君挣得第一桶金，也