

湖南下发文件推进茶产业提质升级茶叶湘军加快电子商务发展步伐

稳步推进湘茶发展,力争实现千亿茶产业,这个目标对于广大茶叶湘军来说不再是梦想。

近日,省人民政府以"湘政发[2013]26号文件"下发了《关于全面推进茶叶产业提质升级的意见》, 其中明确指出要大力发展电子商务、直销、邮购等新型流通业态和建立茶叶提取物工程技术研发平台。 26号文件指出了湖南茶产业的短板,为广大茶企指明了发展方向。一批优秀的茶企瞄准机会,开始

大力发展电子商务。

〖背景〗湖南下发茶叶专业性文件 >>



人民政府于7月10日以"湘政发〔2013〕 26号文件"下发了《关于全面推进茶叶产业提质升级的意见》,文件明确了全面推进茶叶产业提质升级的总体要求和工作目标、工作重点、保障措施。 其中在解释加强市场体系建设一项时明确指出,要引导茶叶龙头企业

近日,记者从省茶业协会获悉,省

项时明确指出,要引导茶叶龙头企业更新营销理念,发展多元化的销售渠道,大力发展电子商务、配送、代理、直销、批发、邮购等新型流通业态。在解释强化科技信息支撑一项时强调,要加强茶叶现代化生产管理模式等关键技术研究与开发。引导龙头企业与科研单位、高等院校加强合作,建立绿茶、黑茶、花茶、红茶加工和茶叶提取物工程技术研发平台,不断推出新技术、新品种、新成果。

"26号文件是指导我省茶叶产业发展的一个纲领性文件,是我省茶叶产业发展史上一个新的里程碑,对于促进我省茶叶产业发展、茶文化繁荣、增加农民收入、增强湘茶的市场竞争力和发展后劲、实现湖南千亿茶产业梦想有极其重要意义。"省茶业协会会长曹文成表示。

《现状》湖南茶叶电商尚在起步阶段

"湘政发[2013]26号文件"的下发,正是基于湖南 茶产业目前存在的问题。

"湖南茶叶电商还在 起步阶段,这个短板限制 了湖南茶产业的发展步 伐。"风华致远(湖南)生物 科技有限公司董事长刘刘 表示,与浙江、福建、云南的 等茶叶大省相比,湖南的 茶叶电商尚在起步阶段, 而按照当前的消费新趋 势,电商逐渐成为一种生活方式,茶叶走电子商务 之路势在必行。

刘健介绍,历史悠久、 文化厚重的茶行业,在 时代大背景的冲击下显得 步履蹒跚。传统的再适应或 一已经展所产生的场话。 不时代发展所产生的场级 诉求。茶业将迎来一场全 新的变革。"据不完全统 计,去年茶企及个人在淘 宝商城的茶叶销售额高达30亿元左右,但我省占比不足5%。"刘健透露,这个数据与2012年我省茶园面积达163万亩,全省茶叶产量居全国前五的位置有巨大差距。

"湘茶电商规模不大, 发展层次不一,距离我们 的期望值还有很大距离, 但这也意味着潜力非常 大。"省茶叶协会副秘书长 黄德开表示。

据统计,去年阿里巴巴平台完成的包含B2B业务的农产品交易额为198.6亿元,茶叶类位列第三,成交达到34.16亿元。从针对消费者的网购数据看,茶叶是淘宝网销量最大的农产品,日销售额达到722万元。而就在刚刚过去的"双十一"购物狂欢节,天猫茶叶类目销售排名前十的茶叶电商成交总额已突破了4000万。

『措施』

风华致远 大茶网打造O2O模式

随着电子商务向传统行业的深层 渗入,越来越多的传统行业经营者在整合资源优势后强势进驻互联网市场,而风华致远推出的大茶网正是这样一个整合了茶叶种植、生产基地、茶叶科研机构、战略合作茶叶企业供货商后建立起的垂直茶叶销售的电子商务平台。

与传统的B2C电商平台不一样,大茶网为解决线上茶叶销售缺乏体验感和茶叶电商虚假问题,将线上线下进行整合,立志打造O2O模式。"O2O将线下商务的机会与互联网结合在了一起,让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客,消费者可以用线上来筛选服务,还有成交可以在线结算,很快达到规模。"

刘健介绍,茶叶做电商有一个天然的劣势,茶叶不是标准化的东西,它更注重客户体验,线上销售很难弥补这个部分;而线上交易的便捷性和价格优势,又会对传统的线下经销商造成冲击。唯有将线上线下进行整合,才能达到双赢的效果。

"我们大茶网投入运营之后,还会 开设地面体验店,消费者可以在线上 下单,然后去地面体验店拿货。这样既 提高了线上交易额,又能把地面店搞 活,消费者购物也更加便捷和放心。" 风华致远大茶网总经理居锦勇介绍。

为打造成全国最大的聚合茶叶名优品牌的网上商城,风华致远.大茶网(www.dachanet.com)力邀知名茶叶品牌进驻,但也设置了较高的门槛。"进驻大茶网的品牌必须要有自有商标、自有基地、Qs认证和检测报告,我们要从源头上把控产品质量。"风华致远公司总裁谢最华表示,高门槛可以杜绝茶叶电商虚假问题,保证消费者权益。

此外,为响应26号文件"建立茶叶提取物工程技术研发平台"的意见,风华致远以"茶"为主导产品,积极开发茶叶提取物的生物高科技产品,大力推进茶叶功能性成分的产品研发,开发出以茶多酚、茶氨酸、黄茶素、茶多糖、茶微分子、儿茶素等为功能因子的生物科技产品。产品包括茶生物科技美容护肤品、茶功能性食品、洗涤日用品和个人护理产品,全方位满足了消费市场对茶叶产品多元化的需求,也进一步将传统的茶产业升级到生物科技产业行列。

《 困境》茶叶缺乏专业性电子商务平台 >>

随着国内电子商务的迅猛发展,作为世界茶叶生产、加工、销售大国来说,传统茶叶的上网销售也是电子商务发展的必然结果。但一拥而上式的发展也暴露了茶叶电商目前存在问问题。

首先是电商虚假问题,而 茶叶电商在这方面就显得尤为 突出,本身线下茶叶虚假问题就 尤为严重,而线上销售缺乏体验,茶叶电商的虚假问题更难得到监管。欺骗用户,以次充好等行为充斥整个茶叶电商行业。

其次是缺乏专业电商平台,尽管茶叶在淘宝的皇冠卖家如云,但一直缺乏专业垂直电商平台。一个很重要的原因是茶叶产品对地源优势依赖非

常大,上游供给与线上渠道如何对接是一个问题,这实际上也成为阻碍专业垂直的茶叶B2C壮大的一个重要原因。

再者是缺乏强势品牌吸引用户,无论线上还是线下,茶行业始终存在的困扰是缺乏知名的茶叶品牌。这造成了茶叶电商,尤其是垂直类平台缺乏知

名的品牌吸引用户,难以形成 足够的用户粘性。

"任何一个行业,垂直平台的发展至少需要5个以上的领导性品牌共同推动。"刘健表示,湖南茶产业要得到长足的发展,必须大力发展垂直电商平台,这个平台要囊括有影响力的茶叶品牌。









