

湘茶电商战“双11”，冲茶界销量第一

大茶网“双11”正式启动，注册就送385元现金券，有机会免单，抽红旗轿车

每年的“双11”，已经成为全民的狂欢节。茶叶，因为健康，每年“双11”销量剧增。

在茶叶领域，双11的销售还主要依赖淘宝、天猫等第三方平台。专业的茶叶平台销售不甚理想。今年，湖南茶叶电商大茶网强势启动“双11”计划，欲打破这一格局，冲击茶界销量第一的宝座。

此前，大茶网任性地宣布“销量不过两千万，带全体高管摆地摊；销量过五千万，送消费者十台红旗轿车”。11月1日，该网站“双11狂欢节”活动正式启动，宣布凡新注册用户，送385元现金券，总共将送出7700万元现金红包，并推出抽苹果6S、购买免单等诸多优惠活动。

湖南茶叶电商强势启动“双11”

来自淘宝数据魔方统计显示，2014年“双11”期间，前一百名茶企销售额总和已经突破两亿，增长迅速。

迅速增长市场，也促使专业的茶叶电商出现。大茶网是湖南首个茶叶类电商平台，一出现便引起各方关注。2014年是其成立的第一年，在第一个双11，没有任何宣传和造势的情况下，销售近300万元。

经过一年的发展，大茶网在全国的实体店已经超过800家，2014年大茶网销售超过1.2亿元，整个公司销售超过4.7亿元。今年，做好准备的大茶网可谓目标远大。

日前，大茶网强势启动“双11”活动，老板刘健更是豪气地表示，“销量不过两千万，带全体高管摆地摊；销量过五千万，送消费者十台红旗轿车”。刘健告诉记者，大茶网要做的是颠覆传统的事情，茶叶应该有自己专门的电商平台，而不是依附第三方平台生存。

目标“双11”当天2000万冲茶界第一

在2014年的“双11”当天，大益茶以1407万元战绩夺得茶界销量冠军。

刘健告诉记者，大茶网“双11”期间的目标是销售5000万，“双11”当天的销售目标是2000万，剑指茶界销售冠军的宝座。

刘健告诉记者，大茶网有着与其他茶叶电商无可比拟的优势。首先是茶品，大茶网全部是原产地贡茶，推崇大众消费，实实在在的价格，最地道的茶品；其次是模式，大茶网采取的是线上线下的O2O模式，全国体验店已经超过800家，消费者可以网上下单，体验店体验、取货。大众消费，不虚高的价格，加上超方便的

体验场所，这是大茶网的优势所在。

据了解，大茶网提前招聘的客服人员以及物流、仓储、后勤人员已经到位，整装待发。大茶网承诺下午4点前下单，当日发货；4点后下单，第二天发货。

抛出十大优惠撒7700万现金券

记者了解到，为了迎战“双11”，大茶网大招频发，推出十大优惠，所有优惠活动11月1日已经正式启动。

大茶网宣布准备了7700万元的现金券，11月1日起，凡是邀请、注册大茶网会员，邀请人、新注册会员均可免费领取385元大茶网消费券大礼包一份，邀请越多，领取越多；部分新品接受预订，预订订单越多，优惠越多，原价3880元每支的千两茶仅1699元每支；单笔满69元，全国包邮；凡11月1日——11日期间在大茶网下单，即有一次抽奖机会，订单金额每满500元，另加一次抽奖机会；大茶有伴，现在“脱单”，大量畅销精品茶叶，高档精致茶具，买一送一；大茶网纯天然茶叶提取美容护肤系列，现在出手，低至2折；11月1日起，年度巨献，爆款疯抢；11月11日当天，8个时段，极致秒杀，精美茶具只要9.9元；11月11日当天，第1单，第11单，第111单……逢全1订单，免单。

启动第一天销售已超一千万

11月1日，是大茶网启动“双11”活动的第一天，在网上引起了强烈的反响，第一天成交额便达1000万元。

来自大茶网后台数据显示，11月1日，大茶网订单近20000个，超1000万成交额，首日出战告捷。据了解，对此贡献最大的主要是其推出的几大爆款，好评如潮，订单迅猛。大茶网千两茶，原价3880元每支，现在下单只需1699元每支，一次性购买两支，还可获赠大茶网安化百两茶（黑茶）两支，放“价”首日，成交超4000支，这次让利活动11月12日零点便恢复原价。7头冰裂茶具（6混色杯+绿色壶）原价115元，预订价48元每套，预订满1000套，只需38元每套，日成交超2000套；青花瓷10头功夫茶具富贵牡丹，原价78元，预订价48.8元每套，预订满1000套，只需38.8元每套。这些爆款均获得巨大订单量。

据了解，该平台所售第一批产品已经通过物流配送出去。对于完成五千万的目标，刘健信心满满。

■记者 肖祖华



支招

送女友最好的是花茶

1. 红茶适合体力耗费多的人

适合送予活动量大的人、体力耗费多的人、想延年益寿的人。大红袍、金骏眉、正山小种等，大家可以根据自己的经济情况以及对对方喝茶的习性来选择不同的系列。

2. 绿茶适合常应酬喝酒的人

适合送予活动量及劳动量少的人，比如经常应酬喝酒的朋友或领导。绿茶亦有减肥、降血脂防动脉硬化之功效，对于工作压力大者以及癌症患者都是不错的选择。西湖龙井、洞庭碧螺春等，可供选择的系列众多，大家可根据价格以及产地来进行选择。

3. 花茶适合送女士

花茶是成品绿茶之一，适合送予用脑过度者、脾胃属虚寒者、较少劳动者。另外不同的花茶有不同的美容功效，适合送予女士。茉莉花茶、玫瑰

花茶、菊花茶等。其中茉莉花茶属浓香型茶，茶汤醇厚，香味浓烈，汤黄绿，鲜味持久，是消费者尤其喜爱的一款花茶。

4. 乌龙茶适合送领导和长辈

铁观音乌龙茶其实是绿茶经过发酵而成，色泽相对深浓，涩味减轻。非常适合送予领导和长辈，也适合送予经常应酬饮食较油腻的朋友或是经常运动对减肥美容感兴趣的朋友。

5. 普洱茶适合送年长的长辈

普洱茶性温和醇厚，有暖胃、降血压、降血脂的作用，长期饮用对减轻动脉粥样硬化和预防心血管疾病有效，适合送予年长的长辈。此外，普洱茶中茶碱含量较低，富含多种促进神经舒张的物质。因此，对于许多常失眠却又喜欢喝茶的人来说，普洱茶是最好的选择，送给他们这样一份礼物，相信他们不会拒绝。

提醒

“双11”网上购茶注意什么

转眼就临近“双11”了，各路商家纷纷开启备战预售模式，近几年茶产业乘着电商的东风发展得如火如荼，但是网上售卖的茶叶种类繁多、五花八门，不乏一些不良商家乘机误导消费者，所以消费者欲在“双11”的时候买到真正实惠的好茶还得注意以下几点：

找靠谱的平台

网上茶叶电商鱼龙混杂，首先要找准专业、正规的销售平台。最好是拥有自己的线下实体店的，能够进行价格比对和茶品体验。

看真实的评价

消费者在看评价的时候一定要有自己的判断力，一般一个产品的评价内容不可能全部都是专业且长篇的评价，有一部分的消费一般都是自动确认收货后系统是仅显示好评两字的。所以消费者需要在这些评价里面找出真实的评价且得到有用的判断信息。一般晒图的真实性能高一些。所以大家在“双11”买茶的时候一定不要被满屏的虚假好评所欺骗。东西贵又不知名的，或是东西便宜但是买了没用的，月销上千都困难，月销上三千不可信。

参考线下

茶叶加盟店、专卖店价格

一般知名茶企品牌都会有相应的线下茶叶专卖店、茶叶加盟店，消费者可参考实体店市场价与网上同款比较，一般差价过大的情况下消费者购买就得慎重了。网店虽说是厂家直销省去了中间商的环节但是与茶叶加盟店市场差价不会过分的。

买茶的时候切莫贪图小便宜

现在去淘宝都是各种各样低价的噱头，9.9元的铁观音真的不敢再买了，入口的东西一定要有安全保障。消费者切莫为了贪图便宜购买低价特价产品，一些商家就是为了迎合消费者求便宜的心理，将一些陈茶、茶渣包装再出售，而像这种特价产品商家一般都不支持退换货的。

好茶推荐



大茶网沅陵碣滩黑茶·千两茶，原价3880元，预订价1699元/份，预订满500份，只需1599元/份。一次性预订两份，送两份大茶网安化百两茶（黑茶）。

下单地址：大茶网



7头冰裂茶具（6混色杯+绿色壶）原价115元，预订价48元/套，预订满1000套，只需38元/套。

下单地址：大茶网