1月27日，全国第一家“一带一路”黑茶采购微商平台“微阳光商城”，在长沙上市。“微阳光商城是包括黑茶及辅助产品，以及日用品、消费品等上万种商品的多元化消费平台。”润和茶业集团董事长陈社行称表示。

本次上线仪式由湖南省黑茶商会主办、湖南润和茶业集团承办，来自全国各地的代理商共500余人，见证了该电商平台的诞生，国内外黑茶代理商现场签约近亿元，此举标志着我省黑茶产业布局电商，吹响了向“一带一路”进军的号角。

首家黑茶微商平台上线

春节上“微阳光商城”淘黑茶

1 润和茶业 布局移动端抢占先机

茶是世界性健康饮品，也是全球仅次于水的第二大饮品，我省2015年黑茶总产值逼近100亿大关，稳居全省茶叶类销售第一，全产业链从业人员达到35万人，而电子商务成为企业竞相逐鹿的新天地。据统计，2015年茶叶电商交易额达到100亿元，“双十一”有茶企单日销售额突破千万元，年销售额超5亿元。未来几年，茶叶电商可能冲击千亿元规模。

为更好的服务黑茶产业发展，省黑茶商会借助互联网线上的广阔市场和无时间、地域限制的特性，为黑茶企业开辟一个更为广阔的发展渠道，进一步打开黑茶快消市场，布局“一带一路”产业发展，助力黑茶企业走向国际舞台，成就名副其实中国茶品牌。

将商城从PC端转向移动端，这将是一个大的趋势。随着智能手机、平板电脑的普及，移动互联网正以飞快的速度替代传统PC互联网。2014年，我国移动智能终端用户数达10.6亿，较2013年增长了231.7%，在当年6月，我国手机网民规模首次超越传统PC网民规模。

为此，黑茶商会联手湖南润和茶业集团开发出垂直电子商务平台“微阳光商城”得以在今天上市，抢占市场先机。

润和茶业集团董事长陈社行正在接受记者采访。

2 微商平台助企业华丽转身

中国茶企众多，可在国际上却没有一个有绝对话语权的品牌。陈社行认为，要想实现黑茶销售上的奇迹，只有进军当下流行的“互联网+”模式，从天猫、京东等电商平台销售数据来看，茶叶电商正在成为消费的新趋势。

润和茶业集团总经理刘益辉表示，微阳光商城的最大愿景就是做成像天猫一样的购物平台，把湖南的黑茶推向世界。

“湖南润和茶业通过互联网等电子商务方式已突破5000万元销售额。”润和茶业集团董事长陈社行告诉记者，根据去年的销售成绩推算，预计微商平台上线后，今年的电商销售额有望突破亿元，将更加接近销量与品牌起飞的目标，实现公司的又一次华丽转身。

据黑茶商会负责人表示，5年之内，黑茶商会将联合所有的会员企业通过线上线下共同发力，使黑茶的销售收入达到200亿元，期待打破立顿一家独大的茶叶消费格局。

记者亲身体验了在微阳光商城上买东西，确实非常方便，只要轻轻点击一下，就能在手机上下单，坐等快递送货上门，这大大提高消费者的购物体验。

3 延伸 润和集团简介

湖南润和茶业集团，是一家集黑茶种植、研发、生产、销售、收藏，及黑茶文化传播与大宗农产品交易于一体的综合性现代化产业集团。公司辖有湖南鑫亚农业发展有限公司、湖南国茯茶业发展有限公司、中华黑茶园、湖南润达商品交易市场有限公司、安化太阳山黑茶有限公司、湖南鑫亚达食品有限公司、新天地（马来西亚）全球电商有限公司、润和茶学院等全资子公司以及战略合作伙伴鼎鑫生物工程有限公司。

公司总部位于湖南省长沙市国家经济开发区湘江新区，注册资金8000万元人民币，总资产超10亿元人民币。

公司依托安化县独一无二的黑茶资源，并经过不断的科研开发及创新，公司现已逐步形成了以“鑫亚”品牌理念为核心的产品格局，黑茶产品多达数十款。同时，公司先后与湖南农业大学等茶叶研究机构建立了良好的合作关系，开发出多款具有高科技含量、独特保健功效，便于携带饮用的速溶茶、袋泡茶及黑茶饮料等新型黑茶产品。

■杨刚