■大茶系联合创始人访谈录

“学徒”半年开了20多家体验店

他是东南亚茶文化促进会委员，也是四川省茶文化协会副会长；他从事茶行业十几年，从一名普通的销售员，干到如今四川茶之缘公司董事长；他有自己的茶业经，开发了“普洱月饼茶”；他也是大茶系联合创始人之一，他叫陈水源。

他爱茶，更爱喝茶。而如今，他希望能将茶文化传扬开来，让“茶生活”理念深入人心。“我现在把大茶网看得比自己的公司还重要，今年要发展50家体验店。”陈水源一边喝着茶，一边轻描淡写地说。

经历：从茶叶销售员干到董事长

陈水源在茶行当打拼了10多年，从茶叶销售员到拥有10多平方米的店铺，再到如今以茶叶、茶具、茶家具等经营为主的公司董事长，这一切都离不开茶。

“小时候家里来客人，我做的第一件事就是给他们沏茶。”陈水源是广东人，从小就深受茶文化的影响。父母告诉他，任何人到家中，他都要为其沏上一杯热茶。

大学毕业后，他应聘到一家乌龙茶茶厂从事销售工作。“当时新人进厂就要参加三个月的茶艺培训，期间很多同事都埋怨学习太枯燥，但我却越学越起劲。”陈水源笑着说。他不满足于茶厂的培训，购买专业的书籍主动专研茶、茶艺和茶文化。

2001年他开始做茶叶、茶具的生意。随着茶叶市场的兴起，陈水源赚到了第一桶金。2011年陈水源成立了四川茶之缘文化传播有限公司，主营茶叶、茶具、茶家具、紫砂、陶瓷等，年营业额数千万元。

转型：“大茶网震惊到我了”

2015年7月，陈水源第一次接触大茶网就被震惊到了。

“我在茶行业干了十几年，营业面积2000多平方米，一年销售也就几千万元。而大茶网成立第一年销售额就有4个多亿。”陈水源说出了自己加入大茶系的初衷。最开始，陈水源也只是抱着学习的态度，做一个学徒。

经过2个多月的学习和考察，陈水源全面了解了大茶网的运行模式，完全被折服、吸引。当年的11月份他就开出了第一家体验店，并在12月份成为大茶系联合创始人。截至6月份，陈水源已经开出20多家体验店。

“别人可能认为我的步子比较快，我的目标是今年开出50家以上的体验店。”陈水源说，我以前就是做茶叶的，现在还是做茶叶，我有我的茶叶经，大茶网的发展速度远比我的步子快。

“我发现，越是高层的人，越是看得懂大茶网。这就是大茶网的魅力。”

英德市交通局局长提前退休，来干大茶网了。他说自己迎来了第二春。

浙江诸暨店负责人周老板是一家医院的董事长。他开玩笑说，医院有11亩的面积，这么大的医院，还不如茶叶店。

成都一个身家几百亿的房地产老板，也是陈水源的朋友。今年3月16日，他和陈水源一起参加了大茶系的供应商大会后，立马决定干，搞了一个仓储物流中心。

梦想：助残疾人和农民创业

“下一步，我的工作重点就是利用好大茶系这一平台，帮助残疾人创业，帮助农民增收，解决农产品销售问题。”陈水源说出了自己的愿望。

陈水源出生在农村，非常了解农民农产品销售难的问题。“我想在四川有特色农产品的县成立联合合作社，解决他们的销售。”陈水源说，这与挣钱没有关系，真心想利用大茶系这一平台帮助农民做点事。

帮助残疾人创业问题也是陈水源一直想干的事。“我们目前在重庆对接了残疾人电商平台，准备把他们打造成残疾人创业基地。”陈水源说，这一平台负责人表示，大茶系旗下的大茶优选，刚好可以满足残疾人创业就业，他们十分看好这一平台。

成都金牛区、武侯区、锦江区、新都区4个区的残联，陈水源已经对接上了。他打算把自己的店也贡献给残疾人，让给他们来经营。

“把我的店变成残疾人创业基地。”陈水源说，让残疾人更好地实现自己的价值。 ■文/阳刚