

触“网”转型，中式茶入驻时尚商圈

茶行业转型发展走电商之路已成为共识。“互联网+茶，并不能解决所有问题，互联网只是手段，关键在于茶的品质和营销方式。”有着十多年互联网销售经验，安化领峰山创始人向懿表示。互联网与茶该如何结合，茶行转型的新方向在哪里？

■记者 杨刚

门店都是电商发展对象

电商发展到任何阶段，门店都不会消亡，因为茶业是非常复杂的体系，不可能完全依靠电商去完成销售。

“有年份、高价值、入嘴的东西都需要到门店去挑”，向懿说，“从传统行业角度讲，至少15年之内都不用担心门店消亡问题，但网店肯定要开，这表明了两种不同的购买行为和购买需求的差异，如果只有门店没有网店，会丧失一部分销售机会。但两者没有重不重要之分，所有在网上卖得好的东西，都是因为这种产品的基础做得好”。

领峰山在茶叶电商里也有些新的探索。“传统门店，都在我们网络上进行下单，哪怕是一件产品，都做批发价，门店只需提供营业执照即可。”向懿说，全国有上百万家传统零售店，一个店哪怕只销售3件5件产品，那也是一个巨大的数字。

互联网只是手段，关键在于茶的品质和营销方式。任何一个零售店都可做茶叶电商的分销商。

让蹭茶不再免费

任何一家茶叶店，都有一个华丽大气的茶台或条案。进店的茶友，

都可以坐下来，享受茶艺师现场泡制的好茶。免费享受茶艺师的服务，已经成为茶行业里的规矩。

但对茶叶店经营者来说，这一笔隐性成本越来越大。茶艺师工资的上涨，店铺租金的增加。也是对茶艺师资源的浪费，因为茶艺师都兼带着营销任务。

向懿认为，这种现状要发生改变。“撤掉茶台、条案，换成吧台，进店的顾客可以点茶，配制精致的茶点，由茶艺师精心泡制，价格自定。”这样可以解放茶艺师，茶友也可以享受到更好的服务。

不点茶的茶友怎么办？“店里可以准备待客茶，提前泡好，有服务人员直接服务。”向懿表示，自己的这个想法今年年底就将实现。“把五一大道上的中天广场店进行升级改造，让传统的中式茶店入驻时尚商圈，并生存下来。”

确实，目前在时尚商圈的茶店茶吧，都是中茶西化，对传统茶口感进行创新改良而来。传统的中式茶店能生存吗？“茶店利润来源，不仅仅靠卖茶，应该是多元化的收入。比如：茶点、茶具、茶培训、茶宠等等。”向懿告诉记者，在国外，传统的中式茶店在商业圈生存得很好，喝中茶式是很时尚高端的，中国的观念也逐步在靠拢。传统的中式茶店将带来新的消费时尚。

人物故事

从互联网大咖转做“茶农”

初次见到向懿让记者颇为惊讶，如此年轻已经在互联网行业经营了十几年，进入茶行业也有近4年。

2004年冬天，向懿还是湖南商学院信息管理专业的大三学生，跟几个同学一起组建团队开始创业。他利用自己的专业优势，创办了湖南手机网还开创了“网络+实体”、“店购+邮购”、“销售+资讯”的全新商业模式。

“那时的业务最高连续3年每年销售过亿元。”向懿告诉记者，后来手机市场变化太快，加上数据库被盗，退出了手机行业。

2013年，向懿从美国归来，发现老家安化最老的一片茶园处于荒芜状态，村里的老茶厂也处于倒闭状态。“在国外喝茶非常时尚，受欢迎，我把茶做成时尚品，卖到国外去。”向懿决定做“茶农”。

“做茶，必须要创品牌。”他在湖南安化六步溪国家自然保护区开辟千亩高山有机茶园，打造纯与真的品牌核心理念，取名“领峰山”。“领峰山不求量，专做小而美，追求品质。”向懿表示，再经过两年的发展，销售过亿元，就是最终目标，因为领峰山茶园产量只有这么大。



领峰山旗舰店。

大茶网



大茶网，不只是卖茶！
www.dachanet.com
咨询服务：400-0073-213

互联网+
农副产品（茶叶）批发商城

