

# 茶叶店卖茶，谨记“十要”、“十不要”

做生意难，既要付出财力与物力，还要付出时间与精力，而且还不能保证可以挣到钱。

做茶叶生意也是如此。并不是你加盟了一个有实力的茶叶品牌就意味着可以坐享其成。茶业营销专业人士表示，开茶楼、茶馆、茶室、经营茶叶生意应谨记以下十要十不要。

■记者 杨刚 整理



## 要稳定，不要流失

主要指老顾客和店员，在对待老顾客上面一定要用真情，尽可能与老顾客保证联系。

做茶叶生意，最忌讳的就是频繁地更换店员，因此对店

员要有长期留住的想法，要让店员有不是怕她走而是怕她学不好就走的观念，还可以让她树立干好了可以当店长的想法。

## 要打价值战，不要打价格战

价格随价值上下浮动，现在的人越来越讲究感觉价值，如茶叶店品牌的知名度和美誉度，以及店员服务质量和店面

形象等。因此，在经营茶叶店时，千万不要陷入价格误区，必要的时候可考虑累计有奖和赠送礼品等形式来变相去促销。

## 要创名店，不要自毁信誉

对顾客的承诺，要不折不扣地坚持去做，如免费试泡试

喝等，要从店的长远发展来考虑，不能只看眼前利益。

## 要名牌，不要杂牌

要找好的茶叶品牌，在质量、价格和服务上都有保证，产品的宣传也跟得上，货源也充实。

要做品牌专卖，有实力的

茶叶品牌都有地域保护政策，这样竞争力相对要强，比较省心，不用和做杂牌一样天天为了产品跑市场。

## 要专卖，不要乱卖

专卖能形成定向消费的习惯，形成固定的客户群，服务有保证，也可以有利润保证。要是

乱卖，比如在茶叶店里还卖冰棍汽水、衣服鞋子，显然就乱了套了，久而久之顾客也会流失。

## 要有投入意识，不要坐收渔利

无论做什么生意，在精力上和财力上都要舍得去投入，要认清投资与费用的区别。

现在随着产品知名度和销量的提升，顾客对专卖店

的地点和环境都有新的要求，店主也要迎合顾客的想法逐步提升和改善店内的装修，甚至是店面的位置和开店的数量。

## 要做大做强，不要安于现状

一生只做一件事，要干一行爱一行。做茶叶生意是你的强项，但在其它行业，就不

一定是你的强项，贵在坚持，相信自己可以把事业做大做强。

## 要研究市场，不抱怨市场

抱怨是没有任何用的，在市场竞争越来越激烈的今天，市场是无情的，你不去研究市场就会把你从市场上挤掉，优胜劣汰，

适者生存。

你要找出问题的原因所在，主要从自身找原因，善于总结和反省。

## 舍得处理库存，旧货不闲置

库存量的大小，库存合理不合理，是你能不能挣钱的关键。

要用处理库存来拉动更多

的顾客来光临茶叶店，进店率多了成交率就会高，销量=客流量×进店率×成交率。

## 要尽量独资，不要合资

现在做生意大家都说合伙的生意做不长是为什么呢？

主要的原因就是大家很容

易在产品、销售和利润上发生分歧，严重的话就可能分道扬镳。所以大家在经营中要尽量独资不要合资。

# 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

