没有“奶”，茶也能卖出态度

在传统茶馆被打上“老派、麻烦、死贵”标签后，有的还在观望、等待，有的却已经瞄准年轻群体，花式饮茶“接力赛”打响。

前有星巴克“像卖咖啡一样卖茶”，后有“排队六小时，每人限购三杯”的喜茶，此外因味茶、茶颜悦色等各种品牌层出不穷，让“年轻人喝茶”成为现实。

他们的“独门秘诀”都是“新茶饮”，比如水果茶、冷萃茶、花果拼配茶、奶盖茶等。其实，说白了就是“奶茶”的提质升级。

难道不和“奶”一起，“茶”就走不出去了吗？大茶直营店用专业的态度给出不一样的答案。

■记者 杨迪

大茶网长沙直营店，顾客络绎不绝。

现状
个性化消费时代到来

虽然舆论上有不少“唱衰”的声音，认为新茶饮的火爆就跟"网红餐饮"一样，火不过三年，但这并不妨碍喜茶等新茶饮品牌的继续“嘚瑟”。

这与其与众不同的消费体验，比如概念新奇、时尚健康、口味多变、包装精美、便于携带等相关，关键是大家都喝、你想喝还不一定能喝到。

这个时候，喝的已经不是茶，而是一种“风格”。

不可否认，随着思想开放、个性鲜明的80、90后，逐渐成为消费主力军，在信息大流通的当下，他们更加追求个性消费、快乐消费、健康消费、体验消费、享受消费。

有业内人士说，消费升级下的市场，谁能率先完成产品的“再升级”谁就能先一步抓住机遇的尾巴，成为行业的领跑者。同时，他也表示，因为没有核心竞争力，当新生事物变得不再那么新鲜，走出观众视野的日子也就不远了。

这也就不难理解，“花式茶饮”为何会大受欢迎，却也最容易昙花一现了。

分析
只要用心，茶并不难卖

个性化消费时代的到来，让不少老茶馆“头疼”。

一边是日益上涨的租金、人工和获客成本，一边是售茶毛利的压缩。生存压力当前，创新并不容易。

“目前也出现不少新茶馆，但是，真正关注茶叶品质，并且聚焦年轻人消费的很少。”湖南茶馆协会相关人士说。

不过，在大茶直营店负责人董香梅看来，没有传统的行业，只有传统的思维。“只要转变思维，把细节做到极致，重视体验，茶并不难卖。”董香梅说。

5月20日上午11点，湖南长沙，大茶直营店负责人董香梅一大早煮好的一桶黑茶见了底，另一桶正茶香四溢。门店内，人们或三三两两，或三五成群，喝茶、聊天、购物……

“平时，光顾的主要是周边社区居民。一到周末，五湖四海的朋友就都来了，有单纯过来喝茶的，有参加活动的，也有不少企业过来开会。”董香梅笑着说。为了“聚气”，这里每周末都会有各种形式聚会，有时候是英语角，有时候是一场茶道花艺课，也会邀请名家，来一场兼具理论与实践的健康讲座，比如说小儿推拿等。

为此，周边社区也为它点赞，表示要加强合作。

“星巴克卖的不是咖啡，而是服务，我卖的不是茶，而是体验。”董香梅说。

冬天，你来了，我倒一杯热茶，夏天，来一杯自制“凉茶”；店内长期陈列主推茶产品，有六大茶类，有新型茶饮，你感兴趣，我给你介绍茶叶，你没兴趣，店内包厢、书吧、卡座、泡台，随你去；你待一会还是待一整天，我不会催。

这里，不仅有茶及茶相关产品，也有农副产品等。

“通过更多关联的商品吸引客户，特别是80后、90后的年轻客户群体到店消费，让客户产生更多购买欲的同时，拥有更多的购买选择。""董香梅说。

观察　中国茶走出去需要多元化

新茶饮的热销，在她看来，对于年轻人关注中国茶，甚至整个茶行业来说，是一件好事。“只有培养更多年轻人喝茶，爱上中国茶，那么未来我们推荐任何一款茶都比现在接受程度更好。”董香梅说。

过去，传统中国茶和奶茶两股力量各自延伸，如今终于在“新茶饮”的起点交汇，传统茶企，比如大益茶推出的大益茶庭，深宝茶叶旗下TEABANK，都加入新茶饮的排位赛。

不论两者会产生怎样的化学反应，对于消费者来说，都是一件好事。在“个性化需求”越来越丰富的时候，也许多样化的茶馆才能让更多不同层次的人得到满足。

毕竟中国茶在参与国际化竞争之时，鼓励万众创新，多条腿将更加稳健。

泾阳茯茶，下一个崛起的茶界宠儿

抓住“互联网+”、“一带一路”战略机遇，泾阳要立起世界茯茶中心标杆。5月18日，通过一天的考察与沟通，陕西省泾阳县与大农科技股份有限公司达成战略合作意向。“茯茶已经被确立为泾阳县主导产业之一，目前正在全面开发新品，整顿产品质量，建立良性的发展机制。希望与借用大茶的网络渠道、优秀电商人才、创新推广模式、以及线下实体店，让泾阳茯茶走出去。”泾阳县副县长贾小轩说。

泾阳：振兴茯茶产业 拓“一带一路”市场

众所周知，“自古岭北不植茶，唯有泾阳出砖茶。”

泾阳是丝绸之路的起点，也是历史上南茶北运、西运的纽带之地，是世界茯茶的发源地，中国大地的原点。

中国第一片茯茶、第一片金花茯砖茶诞生于陕西泾阳。数百年来与粮、奶、肉一起，成为漫漫丝路之上边疆人民必不可少的"生命茶"。甚至远销西北乃至更遥远的中西亚各国，带来了当地商业的繁荣、产业的兴盛。

茯茶，黑茶中的娇子，堪称六大茶系之首。全国一千多种茶品中，唯泾阳茯砖茶品中生长繁殖有一种有益曲霉菌--“金花菌”。它是泾阳茯砖茶的独特之处，因而形成了泾阳茯砖茶的独特风格。

随着“一带一路”战略的深入实施，陕西泾阳县围绕“传承历史文化、复兴茯茶产业”的思路，积极开拓中亚市场，正使茯茶产业重获新生。日前，泾阳县制定3510计划，即3年，综合产值30亿；5年，综合产值50亿；10年，综合产值100亿。

目前，泾阳县已有51家茯茶生产企业，从业人数1万余人。2016年，全县茯茶产量2万吨，产值24亿元。

大茶：成立分公司 助西部地区农产品上行

大农科技旗下的大茶网中国首屈一指专业涉农领域O2O购物平台。2014年，该平台实现销售4.7亿元，2015年双十一销售突破3500万元，成为垂直茶叶电商第一品牌，也让养在深闺的碣滩茶“狠狠”地“火”了。

目前，大茶产品2万多款、代理商17万多家、店铺超1.2万个、线下体验店超过2000家、农业电商经纪人达400多万……

“从成立之初，我们一直实践着O2O体验式消费、订单式生产和电商经纪人模式，基于大数据分析，以及把控产品品质、合理定价，获取一大批粉丝。今年初，我们进一步强化服务各区域农产品上行。”大农科技董事长刘健说。

2017年，大茶注册成立陕西大农电子商务有限公司，该公司成为大茶在西部的电商总部，助力西部地区农产品上行，甚至输出国外市场，以及依托该公司，将全球直采的品质产品输入。

政企联手：立世界茯茶中心标杆

对于合作，双方都表示，非常有信心。

这不仅是源于双方对“泾阳茯茶具备天时地利因素，必将迎来新契机”达成共识，也是双方有着共同的希望——以产业扶贫，让当地老百姓受益。

“从接触至今，双方接洽、沟通都比较顺利，大茶团队给人耳目一新之感，有作为的推进各地农产品上行也有目共睹，而这正是我们对积极寻找的伙伴的要求。”贾小轩如是说。

刘健更是表示，泾阳是世界茯茶发源地，近年来，当地政府非常重视产业的发展和打造，因此他非常有信心，把泾阳打造成为世界茯茶中心。

“通过‘互联网+’的思路，全面推动‘泾阳茯茶’产业发展，以实际销售为基础，以品牌推广为核心，助推泾阳县打造产业经济，最终实现泾阳县3510计划。”刘健说。

对于双方的合作，业内人士评价，泾阳茯茶或将接棒普洱和安化黑茶，成为下一个崛起的茶业。

■记者 杨迪

更多内容请点击shijie.dachanet.com　全国诚招广告代理商　联系人：杨先生 15873154594　4008003213