

# 泛茶控股招商部负责人解读 传统渠道 + “品味泛茶”专柜 2024 招商政策



● 泛茶·中国五星级茶馆

“在 2024 年全国两会中,‘新质生产力’这一关键词备受关注。何谓新质生产力,我们理解‘新’就是创新,泛茶要在传统销售渠道上创新;‘质’就是优质,我们要给经销商和消费者提供优质的产品,优质的服务,创新是新质生产力的首要任务。”日前,泛茶控股招商部负责人在接受采访时表示,“如果说,投资是‘雪中送炭’,那么,招商政策和招后服务就是‘锦上添花’。传统渠道+‘品味泛茶’专柜,将与经销商一起创新发展。”泛茶,萌芽于 2015 年,2021 年底正式推出,是一家以老茶为核心产品的茶企,总部位于中国·广州,专注茶叶产品研发、推广及销售。合作双万亩茶园基地(云南+福建),拥有泛福大厦、研发中心、六斗茶庄园、品鉴中心、仓储中心、配送中心及超过 500 家的实体店。以“品鉴、收藏、价值、流通”为经营理念,以“让世界爱上中国茶文化”为企业发展使命。遵循老茶越陈越香的原理,践行“三茶”理念,以茶文化、茶科技驱动茶产业高质量发展,致力打造传承中华文化的茶品牌。



● 泛茶控股董事长郑朝根

**问:泛茶是什么?**  
**泛茶招商部:**“泛”指博大、宽广、海纳百川,预示“泛茶”将深耕茶行业,做精做细;以豁达大度,宽广的胸怀,大爱无疆,以德服人,以道致远;践行“三茶”理念,以茶文化、茶科技驱动茶产业高质量发展,致力打造传承中华文化的茶品牌。



● 泛茶 logo

**问:泛茶 logo 如何解析?**  
**泛茶招商部:**太极演变:一刚一柔、坚定的信念。生命和财富:三点水代表“茶”、又代表生命和财富。钻石切割:精准切割圆环切口代表互惠、互通、互利、互易。7、Z:7 代表“起”,形如“锄头”寓意着人民要勤奋劳动,一起奋斗,努力发展,共同富裕。  
**问:泛茶的品牌文化?**  
**泛茶招商部:**品牌定位:传承中华文化的茶品牌。品牌使命:让世界爱上中国茶文化。品牌愿景:让中国茶叶流通全球。品牌价值观:品饮价值、收藏价值、社交价值、健康价值、财富价值。



● 泛茶研发中心

**问:泛茶的品牌模式?**  
**泛茶招商部:**研发和推广。  
**问:泛茶产品有哪些特点?**  
**泛茶招商部:**滋味丰富、浓度高、体感强。轻奢大气、中国特色、科技防伪、高效流通。产品融入大量中国特色及文化,采用吉祥、励志的名称。  
**问:泛茶有什么?**  
**泛茶招商部:**原料储备。超 2300 吨的老料储备(未来目标万吨级),可以支撑泛茶未来百年大计可持续发展,确保可以长期输送高尖端的产品。知识产权:目前提交申请知识产权超 1600 多套(涵盖:商标、专利、版权),验证了泛茶的研发能力,可以支撑泛茶可持续发展,长期输出高贵的产品、名称、高端的设计。



● 泛茶知识产权

**核心团队。**创始团队:郑朝根董事长 1989 年、郑海华总经理 1992 年,来自铁观音发源地,海上丝绸之路的起点,双世遗保护区——福建·安溪·西坪镇,传承家族数百年的茶叶种植、加工、销售经验,从小受“敢拼会赢,敢为人先”的闽商精神熏陶,立志胸怀天下,做国货之光。  
**核心成员:**90%以上均为 90 后和 00 后,具备高效的学习和执行力,热衷中国传统文化的发扬及传承,爱国爱党,享受中国传统文化的魅力,及在中国特色奢侈品品牌工作的快乐。

**实体渠道:**超 500 家。  
**问:泛茶提出响亮的口号:赢在泛茶。泛茶靠什么赚钱?**  
**泛茶招商部:**销售、体量、服务、规模、品牌价值。  
**问:经销商靠什么赚钱?**  
**泛茶招商部:**1、分享创造价值:落地推广消耗及收藏,客户自饮好喝,接待有面子,送礼有价值。收藏保值,通过销售实现盈利。2、服务创造利润:推广店内体验消耗,把空间和服务做起来,通过体验和服务实现盈利。3、体验成就平台:每家门店都是一个平台,客户在这里可以买卖产品,通过流通差价实现盈利。

**问:泛茶的价值原理怎么理解?**  
**泛茶招商部:**①年份老茶 = 极致味蕾;②限量版 = 稀有;③消耗减量 = 更稀有。随着时间陈化,越陈越香,消耗减量,实现稳定增值。  
**问:现在与未来,泛茶想做什么?**  
**泛茶招商部:**传承中华文化的茶品牌,百年茶企、国货之光。



● 屹起飞翔

**问:泛茶现在在做什么?**  
**泛茶招商部:**首先是强团队。团队是企业的核心竞争力,人才培养和团队建设是泛茶的永续发展战略。敢拼会赢,敢为人先。打造成为行业最优秀的团队。其次是立基柱。双万亩生态茶园基地(福建+云南)、品鉴中心研发中心、配送中心、超级工厂、六斗茶庄园万吨原料陈化仓、集团总部大楼等稳步推进。至此泛茶也将成为具备国际竞争力的大型茶企。另外就是高质量发展。与国家发展战略同频共振,践行“三茶”理念,以茶文化、茶科技,驱动茶产业高质量发展。

**问:泛茶的未来呢?**  
**泛茶招商部:**中国特色奢侈品集团,守正创新做国货之光,将中华文化传播世界,将中国产品流通全球,让世界感受中国魅力。

**问:加入泛茶为什么要开店?**  
**泛茶招商部:**品味好茶、打造平台、凝聚资源、吸引投资、重构资源、引领资源、分享价值、实现盈利、名利双收。品牌赋能:模式输出、品牌输出、产品输出、人才输出、价值输出、销售输出、能力提升、优先配货、低价建仓、品牌共享、信息互通、渠道互利、价值共享。

**问:为什么要买泛茶?**  
**泛茶招商部:**自饮好喝、接待有面子、送礼有价值、收藏保值。品味泛茶=品味价值=品味人生。

**问:传统渠道招商有哪些政策?**  
**泛茶招商部:**传统渠道招商政策列在表里,一目了然。

| 渠道等级 | 保证金  | 首次进货  | 面积要求    | 奖励 | 辅导培训 | 活动策划 | 推广 |
|------|------|-------|---------|----|------|------|----|
| 渠道商  | 10 万 | 300 万 | 200 平方+ | 有  | 赠送   | 赠送   | 赠送 |
| 体验店  | 5 万  | 60 万  | 150 平方+ | 有  | 赠送   | 赠送   | 赠送 |
| 旗舰店  | 3 万  | 30 万  | 100 平方+ | 有  | 赠送   | 赠送   | 赠送 |
| 专卖店  | 2 万  | 20 万  | 50 平方+  | 有  | 赠送   | 赠送   | 赠送 |

经销商具备招商和组织能力,可以申请升级渠道商,无需补首次进货。  
具体如下:  
专卖店招商:2 家升级旗舰店,5 家升级体验馆,15 家升级渠道商;  
旗舰店招商:3 家升级体验馆,12 家升级渠道商;  
体验馆招商:10 家升级渠道商。

**问:异业联盟“品味泛茶”专柜招商的政策呢?**  
**泛茶招商部:**招商政策如下:

| “品味泛茶”专柜 | 要求     | 小项                            |
|----------|--------|-------------------------------|
| 选址       | 高档场所   | 环境高档、卫生整洁、灯光明亮、陈列有序、工整、最少一张茶台 |
| 首次进货     | ¥10000 | 品鉴装、品味泛茶、铁观音、酒水、展示物料、茶具等      |
| 保证金      | ¥5000  | 合同到期后解约退还                     |
| 辅导培训     | 赠送     | 参与公司培训课程                      |
| 活动策划     | 赠送     | 参与公司推广活动或举办推广活动               |
| 招商奖励     | 有      | 享受招商推荐奖励                      |

覆盖行业  
和泛茶客群相似度 50% 以上的行业,要求形象得体高档,如:茶叶店、烟酒行、写字楼、滋补礼品行、高档洗车店、汽车 4S 店、名车行、私房菜会所、钟表、包包、珠宝首饰店等。

欢迎加入泛茶!拥有一杯好茶,拥有一个平台,凝聚圈层资源,展现自身价值;共同打造传承中华文化的茶品牌,推进泛茶高质量发展,让文化看得见,让茶香被品味。

