

“茶会所是一个大平台,茶叶是基础,大家因爱茶聚到一起,传统文化的衍生物——如书画、古玩、雕刻甚至珠宝——是黏合剂,把有相同爱好的大家紧紧黏合在一起,并越滚越大,这就是茶会所的赢利之道。”

“茶会所”铿锵三人谈

□ 海都

茶会所,在福建茶界曾经红极一时。

2011年,福建不少大茶企上马会所项目。八马的溪山阁会所、茗山茶业的茗山茶村、华祥苑的儒士馆、三和茶业的观韵汇等等,大牌茶企的高端会所短期内落户闽南。

福州的高端茶会所市场,则相对平静很多。除华祥苑儒士馆开进三坊七巷外,大型茶企的茶会所还基本按兵不动。

去年11月,熹茗会湖东会所开业,加上此前开业的天邑西湖茶舍、君子红茶会所,福州茶叶会所逐渐呈现火热之势。如今,公泰茶庄的福飞路会所即将揭幕,记者还了解到有一家近来势头很猛的茶企正在筹备进入会所行业。

会所,是否是2012年福州茶界发展的关键词?福州的三位茶企掌门人共叙“茶叶会所发展观”。

公泰茶庄庄主老山: “个性是茶会所的灵魂”

位于福飞路的公泰茶庄,在茶叶会所算“小字辈”。去年11月开始涉足茶会所,其首家茶会所“龙臻国艺馆”去年11月19日在上海开业。公泰旗下第二家茶会所也将在榕开业,会所面积达500平方米,依然以“传统文化”为核心,重点打造“以茶为媒的传统文化沙龙”。

“茶会所这种高端业态,一个有抱负的茶庄,应该走到这一步。”

“简单的‘门店+包间’,不是真正的茶会所。”

“茶会所做的不是大众生意,必须有自己的个性。”

简单的三句话,完整诠释了老山的“茶会所发展观”。

公泰的首家茶会所开在上海,老山有自己的考量,首先是优越的地理位置,其次是海派文化的包容性。“其实上海在专业的高端茶会所市场还比较空白,快餐式的茶吧占市场主导,但公泰的龙臻国艺馆进入上海发展相当顺利。”

老山告诉记者,龙臻国艺馆成功进入上海,依托的正是中国传统文化,这也是公泰的“个性”,是“公泰进军会所业坚持的”。“茶会所是一个大平台,茶叶是基础,大家因爱茶聚到一起,传统文化的衍生物——如书画、古玩、雕刻甚至珠宝——是黏合剂,把有相同爱好的大家紧紧黏合在一起,并越滚越大,这就是茶会所的赢利之道。”

拥有多年茶庄经营经验的老山对公泰立足茶会所行业信心满满,他的信心来源于优良的产品、客户资源。“我们有一批忠诚度非常高的客户,他们四十岁至五十岁的黄金时光是和公泰一起度过的,我们在一起从不懂岩茶到懂得岩茶到深爱岩茶,公泰茶庄和他们一起成长,这种岁月积淀中结下的关系牢不可破。”

南方佳木总经理缪强: “更看好体验中心模式”

严格来说,南方佳木在福州并未设立会所,对此缪强并不讳言。他给会所设置的门槛非常高。事实上,南方佳木与中石化合作的“南方佳木闽茶贡院”即将走进福建以外的10个省份,广东佛山可能成为其会所布局的首站。而在福建,缪强更看好“体验中心模式”。

“地方难寻!”缪强一看到记者就吐起苦水。在缪强看来,要做茶会所,至少要有个不小于1000平方米的场所,场所足够大,才能陈列得下自己诸多的古典红木家具,并容纳诸多高端客户。

福建人对茶叶过于熟悉普遍缺乏新鲜感,也是缪强选择在福建以外地区进入会所行业的原因之一。在福建,他更看中“体验中心模式”。

“在体验中心里,我的客人可以以网上冲浪的方式,直接连线到南方佳木的茶叶基地,看到茶叶的整个生产流程,在体验中心里将设置茶样品鉴,如果有中意的茶还可以体验网络自助下单,茶叶直接配送到家门口,当然网上自助下单您也可以在家里完成……”缪强认为,把现代技术应用到门店日常经营,是对传统销售手法的有益补充。

“会所是个好平台,能聚拢手中所有高端客户,给他们一个交际的场所,但客户毕竟是相对独立的个体,因此我在提供一个平台的同时,更看



重客户在这个平台上的自由交流。”

熹茗茶业总经理朱陈松: “会所风险大,投资需谨慎”

熹茗会,作为近期人气很旺的高端茶叶会所,在福州是一个标杆式的会所——没有一家真正意义上的门店,完全的会所经营模式。熹茗会独特的经营模式独树一帜,对会所经营,福建熹茗茶业有限公司总经理朱陈松有自己的一套看法。

“开茶会所的茶企,有一种是大茶企,比如华祥苑、八马;一种是较小型茶企,他们想用会所构建客户平台,进而提升品牌力。熹茗会的经营之道属于另辟蹊径。”

朱陈松告诉记者,前两类茶企的会所多是在门店销售的基础上,为已有客户服务或高端接待,属于销售之后的延伸服务。“熹茗会则是集结会所之力,达到销售目的,是属于售前

和售中的范畴。”朱陈松指出,熹茗会以会所之名行茶叶销售之实,既节约房租、人工的成本,又比较容易在商业核心地段寻到营业场所,“一般茶企在门店上要与大型茶企竞争难度很大,我们通过会所模式进行销售是一条被逼出来的路子。但目前还是一种尝试,结果如何尚无定论。”

“其实意图通过会所来提升品牌力是非常危险的行为,因为除了可见的硬件投入外,会所运营中的房租、人工、水电、物业成本都是非常高的。不少茶会所都是因为后续乏力,被迫关门。”朱陈松指出,如果会所的前期装修成本占总成本的三成,那么后续经营中的人员成本和推广成本也同样要各占到总成本的三成,“资金压力之大由此可见”。

“其实我们做熹茗会,着眼的并不止眼下的会所和茶叶销售,我们的真正目的在于后续的电子商务。”朱陈松如是说。

鉴馆 | Jian Guan

嘉里康体 兴起“健身总动员”

□ 鑫旅

上海最大的酒店健身俱乐部——嘉里健身设施齐全,楼高三层,总面积达6000平方米,设有嘉里健身、儿童探险乐园和嘉里水疗区,让您可以尽情体验全家健身总动员的快乐。

客人可透过嘉里健身10米高落地玻璃窗饱览世纪公园、周边别墅群以及整个金融区景致,尊享健身快感及宽阔视野双重冲击。24小时营业的健身房分为四个区:“铁人”区、有氧区、私教课程区及力量训练区,拥有超过80台先进专业健身设施设备。

嘉里健身是上海唯一一家拥有“铁人三项”假练区的健身中心,可以满足客人在一个地方进行三项训练、考验耐力的需求。动感单车地带、迷你电视屏幕及iPod充电底座的跑步机等健身设施一应俱全。另外,嘉里健身还拥有亚洲领先的水阻力的模拟皮划艇和游泳助练器设备。

有氧区设有40多台Star Trac专业有氧器材,包括最新款式跑步机、自行车、赛艇和交叉培训机;力量训练区有一个30分钟整套全身形体训练器材,并有10个TRX专业体能训练教练随身指导;个人训练区中设有氧搏击区,客人可选择与私人教练一对一练习。

四个练习教室面积从50至140平方米不等,设有有氧操、瑜伽(含高温瑜伽)、19辆动感单车和普拉提(8台机器)等训练课程。

嘉里健身的其他健身设施还包括室内恒温25米游泳池、按摩池、儿童嬉水池等。透过其全玻璃围墙可俯瞰占地700平方米的室外屋顶花园和室外跑道。另外,嘉里健身还设有网球场、篮球场和一个儿童游乐场(有小型攀岩)。休息室设有舒适的加热躺椅及电视;更衣室还配备按摩浴缸、蒸汽浴室和桑拿,客人在健身之后可来此放松心情。



维多利亚地中海国际会馆开业

□ 李春露 周以宏

2月22日上午,由河南固始尹氏文化经济促进会投资建设的维多利亚地中海国际会馆开业,县人大副主任栗杰仁、副县长李俊杰、政协副主席、工商联主席张培文等出席庆典仪式。

近年来,随着县域经济的不断发展,需要有好的服务与之相配套。县尹氏文化经济促进会把姓氏文化与经济发展相结合,斥巨资全力改造维多利亚地中海国际会所,真正把酒店打造成为集餐饮、住宿、娱乐

为一体的四星级服务酒店。

县工商联负责人致辞,希望维多利亚地中海国际会馆以全新的面貌,优质的服务,内练素质,外树形象,树立固始县酒店品牌形象,更好地服务固始县根亲文化,为县域经济发展作出积极贡献。

图闻 | Tu Wen

首家黄金珠宝会馆京城开放

2月25日,工作人员为观众介绍会馆藏品。

当天,京城首家黄金珠宝会馆“金邸”工美私人会馆正式对外开放。据介绍,“金邸”工美私人会馆主要以文化黄金、精品玉石、顶级珠宝、古玩字画、豪华实木家私等一系列高端产品为主,此外,还设有红酒坊、雪茄烟斗馆、中国名茶室、顶级咖啡屋,为会员提供了一个中西合璧的交流休闲环境。

(欣华)



IWODE 埃沃定制珠江新城旗舰店开业剪彩

“民俗俱乐部” 专为外籍人士设

□ 华铮

今后,在CBD工作定居的外籍人士将有一个了解中国传统文化的好去处。日前,北京建外SOHO成立国际俱乐部,并举办了外籍在华人士民俗文化体验活动,来自美国、英国、法国、乌克兰的100多位老外第一次近距离接触到了剪纸、吹糖人、捏面人、编织等各种中国传统手工艺品。

惟妙惟肖的剪纸《醉八仙》、腾云驾雾的捏面人“飞龙在天”……6岁的乌克兰小姑娘特瑞娜刚踏进俱乐部大门,就被眼前各式各样的民俗工艺品吸引住了。“我最喜欢这只小鸟,你能教我捏一个吗?”在捏面人的摊位前,跃跃欲试的特瑞娜操着一口流利的中文向摊主询问。得到允许后,她迫不及待地拿起一块面团捏了起来。“来中国快10年了,还是第一次接触这些手工艺,真的很有趣很有特色,我真切地感受到了中华文化的魅力。”来自纽约的乔纳森不停地用手中的相机拍照。

据介绍,该国际俱乐部是一个专门面向生活、工作在CBD地区外籍人士的公益组织,通过定期举办外出交流、民俗展示、汉语培训等公益文化活动,积极传播中国优秀传统文化,展示首都北京的文化魅力。



会所分为两层,一层有游艇展示销售区、高端奢侈品店和雪茄红酒廊,二层是俱乐部会员专享的高端私密会所。

皇家游艇会所亮相天津

□ 李文博

提起游艇会所,市民最先想到的是临水的滨海新区,包括中心渔港在建的中澳皇家游艇城及东疆保税港区的“滨海一洋”项目。天津皇家游艇会所即将在天津市区亮相,销售游艇的同时还配备高端奢侈品店和雪茄红酒廊。据了解,天津皇家游艇会所是北方首个在市中心展厅进行实物展示的游艇会所。

游艇会所奢侈品云集

据城市快报报道,日前记者在天津和平区泰安道看到,天津皇家游艇会所已初具规模,一艘黑色的游艇摆

放在路边。在会所内部,除实物游艇展示区域外,还有顶级红酒雪茄沙龙和奢华品质生活馆。其中,被誉为英国皇家御用瓷器品牌Wedgwood,高端奢侈品Fendi饰品,“雪茄中的劳斯莱斯”大卫杜夫雪茄(Davidoff),在烟斗史册上独占一席的沙芬烟斗(Savinelli)赫然在列。

据介绍,天津皇家游艇会所经营面积2800平方米,项目总投资将超过1.5亿元。会所分为两层,一层有游艇展示销售区、高端奢侈品店和雪茄红酒廊,二层是俱乐部会员专享的高端私密会所。会所负责人表示,游艇展示销售区有豪华游艇品牌销售展厅,这种将游艇在市中心展厅进行实物展示的销售方

式,在北方是绝无仅有的。据悉,天津皇家游艇会所采用会员制管理方式,提供星级私人管家式服务。

天津游艇泊位将过万

目前,位于东疆保税港区的“滨海一洋”项目已开工,包括约750个游艇码头、国际游艇俱乐部、五星级会议和度假酒店、商业区和住宅小区。预计今年9月之前,约70个游艇泊位将建成投用。中心渔港的中澳皇家游艇城,是中国与澳大利亚在游艇项目上的一次大规模合作,总投资70亿元,建设1000个游艇

泊位,规划形成集游艇制造、游艇会展、游艇俱乐部为一体的综合游艇产业集群,预计2013年正式对外开放。位于滨海旅游区的海斯比天津游艇城,项目总投资额为31亿元,包括游艇制造、游艇交易和游艇俱乐部三部分,规划建设游艇泊位500个,目前正在规划设计中。

业内人士认为,作为新兴消费领域,游艇经济在中国北方最大的沿海城市天津已酝酿了上万个泊位的供给能力,未来将成为华北乃至西北地区沿海休闲游的重要目的地。