

普洱茶渠道之争： 渠道为王？还是渠道为羊？

中央“八项规定六项禁令”颁发之后，礼品茶市场以及高端茶市场受到打击，迫使渠道开发、渠道维护迫在眉睫。普洱茶行业中的渠道究竟又在行业中占据怎样的地位？渠道与品牌企业本身，又究竟存在什么样的冲突呢？

渠道，是连接生产与消费的通路，是一个品牌企业赖以生存的根本。消费者对品牌的了解有多少，离不开关系企业与渠道之间的协作，而消费者与产品的直接接触，又是依靠渠道终端来完成的。

那么，究竟渠道发挥着什么作用呢？渠道，也是我们的消费者，一位普洱茶品牌经营者这样说。

普洱茶行业里的渠道，和其他行业一样发挥着开拓终端和消费者的作用，同时具备普洱茶消费者和收藏者的一个特别属性。

很多人说渠道为王。因为渠道是产品向消费者的通路，终端肩负着开拓消费者的任务，掌握着消费者。但我一直以为，渠道为王，更多的是说渠道这个整体，或者渠道中本身一些优秀的实力强大的渠道商，在普洱茶行业中，很多渠道商实力薄弱，与其称王，不如叫“渠道为羊”。

接下来，且听我细细分析一番。

第一，不得不为的“压货”

渠道压货，这是很正常的现象。一个大品牌的经销商，尤其是核心的，做两三年，压个三五百万，甚至上千万的货，这绝对不是虚的。当然，其中普洱茶随着时间的溢价也计算在内。

渠道压货，一方面是因为普洱茶越陈越香的属性，渠道终端如果没有老茶压仓，一旦老茶涨价过高，不仅受制于同行，也被顾客轻视，可以说，老茶存量是普洱茶行业的话语权之一。

但压货，一方面证明了渠道茶商的实力，一方面也增加了资本负担。茶不变现，甚至未来可能不能变现，是很多渠道茶商需要承担的风险。

压货势在必行，因为在承担风险的同时，渠道同样面临着来自公司的压力。和快销行业一样，很多普洱茶品牌茶企为转移资金压力，平衡产品需求，是以配货制执行货物分配的，你要敢挑肥拣瘦，那下批货还有你自己的等级就等着办吧！自愿与非自愿的压货，这是渠道和品牌的第一个矛盾点。

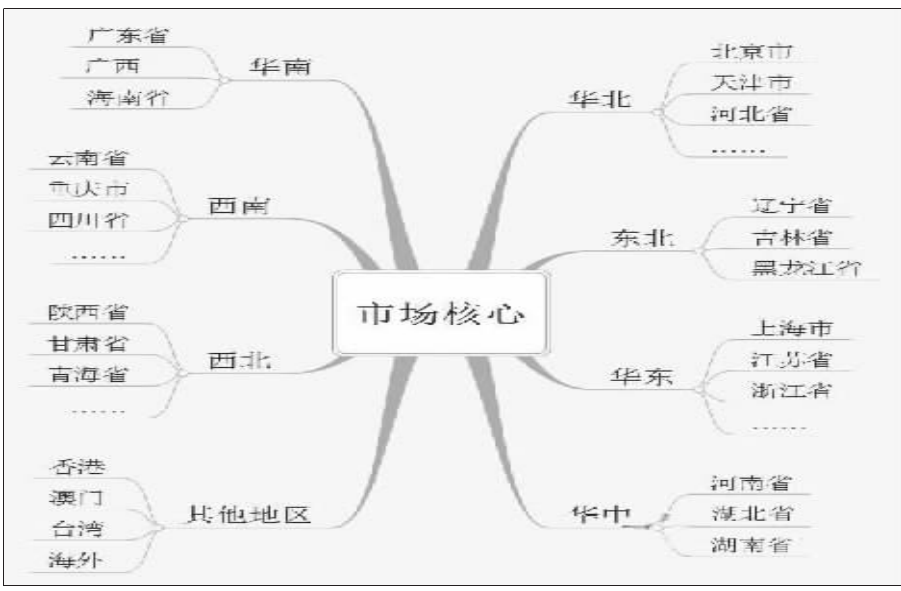
第二，“快钱”还是“稳钱”

在普洱茶炒作的大环境下，渠道又扮演着和品牌争夺利益的角色，越是有炒作价值的品牌这种现象越严重。炒作是把双刃剑，适度的炒作能够提升品牌的关注度，而过度的炒作会透支品牌的价值。品牌运营者倾向前者，而渠道和炒家会喜欢后者。在大多数人心中，钱赚得稳不如钱赚得快。

于是，渠道和品牌面临的第二个矛盾点产生于赚快钱还是赚稳钱之间。赚稳钱，品牌可以茁壮成长，品牌资本逐渐雄厚，但渠道有可能因为本身实力会被淘汰，渠道也可能无法忍耐成功前的漫漫征程，于是，只看眼前利益，尽快获取投资的回报，是多数渠道的思维方式。

第三，品牌的“垫脚石”？

渠道与品牌的第三个矛盾点在于，渠道有时候只是一块垫脚石，尤其是新生普洱茶品牌。渠道越多，对于品牌的推广容易形成一种



规模效应，甚至宣传矩阵效果。但是，渠道本身的质量对于新生普洱茶品牌来说，是无法过多挑剔的，但是一旦品牌成型了，可以找各种理由砍掉那些质量太马虎的渠道，这种现象其实在某些新兴品牌上很常见。这谈不上对和错，主要还是看品牌砍掉经销商的出发点。

第四，营销差异：线上还是线下？

此外，营销思维理解差异同样是一个矛盾点。中国的渠道，多数是比较平民化的，渠道商中懂微信、微博等线上营销操作的实际比例很少，很多更倾向于落地推广，甚至于坐等客来。微信、微博的推广存在一定价值，线上营销也有广泛的影响范围，但如何帮助培养优秀的推广者去积极、有效地做好线上营销，是集聚了优秀人才的品牌企业应该努力去做的。但实际上，品牌喜欢逼迫渠道去做线上推广，而渠道会因为觉得线上推广投入产出不成比例而虚与委蛇。

渠道为王，因为渠道已经掌握了“消费者”这个话语权。渠道为羊，因为渠道跟不上品牌的进步，或者渠道“违逆”了品牌的意向。

普洱茶行业正在走向品牌化，品牌战争最终会导致大批所谓品牌死亡或退居小区域为王，品牌信誉、品牌维护等也都将成为企业的关注点，渠道在此时选择有潜力的品牌共同成长是一个关键点。

此时，如果渠道能跟上品牌的成长，与品牌站在同一条战线上，渠道则为王。否则，渠道只能成为那一头被宰的羊。但是，品牌成长的同时，很多都伴随着炒作的诱惑，此时，又怎么会不冲突？

如是，不得不问，渠道想做羊，还是想做王？

(青狐)

2014年5月古树茶 投资分析

受到央视的持续报道以及各大古树茶企业开始大力派赠茶样的影响，整个4月份古树茶行情一路大涨。其中部分茶企的当家产品已经被预定一空，和我4月份最初的估计还是比较吻合的。

进入5月，由于目前大益和雨林的大部分产品价格都在回落，古树茶行情目前还不会被波及到，这点得归功于雨林为了和大益博弈将旗下的产品炒至较高的价位，从而使一些茶企低价位的古树茶产品一度热销。通常情况下，4月份是各大茶企的产品发布月，5月份则是产品的销售月，产品销售的好坏将成为产品能够升值的关键。

综合市场信息和近期古树茶行情，5月份主要热门古树茶销售情况预测如下——

福今：2014年福今珍藏产品在 SNS 社区的火爆程度不错，入手的藏家也不少。相比往年，受到今大福的影响，福今珍藏的销售量有所降低，但不可否认的是珍藏的投资潜力还是不能小觑。

陈升号：除了年初陈升号推出2款纪念马饼以外，今年的陈升号格外低调，茶呢？茶呢？没茶怎么做市场评估啊。

合和昌：随着广州春季茶博会的召开，合家的藏之道交流论坛也将在6月初举行。往年藏之道召开之际都是合家藏系列产品上市的时候，今年合和昌2014年珍藏已经提前上市。藏之道交流论坛的举办拉升珍藏的行情没有任何悬念，那么珍藏在5月份的市场表现也必定不俗。

润元昌：2014年润元家的产品思路可以说是非常明确，收藏与品饮并进。几乎每个月都有2款产品上市，一款品饮市场，一款收藏市场。5月份上市的金烟孔雀在润家的经销商里一度很抢手，毫无疑问，金烟孔雀将是润家最热门的产品。喜欢润家的朋友不妨考虑入手。

国皓：从上市前的产品预热到产品上市之际的派茶活动、品鉴会。皓之味在茶圈的传播速度之快出乎人的意料。密集的品鉴会不光吸引了大量的茶客还获得不少媒体门户网站的报道。相比不少茶商接着古树茶行情上涨的热炒将产品炒至万元以上，皓之味不足千元的参考价赢得大量经销商的青睐，5月份皓之味热卖将没有任何悬念。

福元号：2014年易武茶的异军突起，使福元号一下子跃居1线品牌之列。从3月份易武珍藏的销售一空，到易武金品上市被经销商瓜分都在凸显易武古树茶的热门程度。对于易武金品来说已经不是卖不卖的出去的问题而是抢不抢的到的问题。

宝和祥：孔雀传奇，宝和祥这两年在广州的发展着实不错，广州地区的一些地标性建筑均能见到宝和祥的平面广告。同时宝和祥的当家掌柜李文华先生在广州茶界的人脉很高，大益的孔雀系列目前升值的速度就不用我多说了。有大益老茶的底蕴加上李文华先生的名头，孔雀传奇在5月能够热卖顺理成章。(天火)

普洱茶独特的文化体验



普洱茶文化是一种开放性、包容性很强的文化。在当前的社会文化结构中，人不分贫富老幼、地不分南北中外、官不分高低大小、性不分古典时尚，九流三教的各色人等都能在普洱茶面前找到自己的文化认同感——所谓的“人有多深，茶有多深”，这一点也正是普洱茶会有强大生命力的根本。

喝茶不仅是喝讲究的是喝的品味，古人云“美酒千杯难逢知己，小酌一杯也能醉人”，由此来说对喝茶是精神需求大于生理需求，正因为有了精神需求这一点，茶才像古董一样被赋予历史，茶的文化由此有了很大的发展空间。

普洱茶的甘、滑、醇、厚、顺、柔、酥、洁、亮、稠。不似绿茶的涩，不似红茶的苦，有一种意想不到的温存，喝下回味无穷。慢慢的茶喝多了就觉得茶喝起来口感涩苦的感觉就像体味人生百味一样，人生不过匆匆几十年，细算一下所经历的就像茶的味一样，年轻时苦的多了到老时回味却是意味深长，对于喝茶的心得我想老朋友们是最有体会的。

现代品牌的普洱茶，已不仅仅停留的体验普洱茶本身的滋味，更是对普洱茶文化、西双版纳文化的一种体验，在这种体验中，感受茶马古道坚韧不拔的精神之道。(中国普洱茶网)

中国酒文化：各类祝酒辞席间作诗之风盛行

日前，在北京举行的中澳工商界首席执行官圆桌会中期会议午餐宴上，澳大利亚总理阿博特用一句“酒逢知己千杯少”致祝酒辞，被共同出席午餐宴的中国国务院副总理汪洋称赞为“我所接待的外国领导人中祝酒辞最短最精彩的。”这也引发了网友对祝酒辞里的中国文化的热议。小场合如家庭聚会上，牙牙学语的孩子奶声奶气地说：“祝爷爷节日快乐，健康长寿”；大场面如婚礼现场，来宾共祝新郎新娘“百年好合，永结同心”，中国人的祝酒辞种类繁多，内容丰富，蕴涵着哲理，包含着人情，寄托着希望。

把酒吟诗——古代祝酒辞

中国的酒文化源远流长，有“无酒不成席”之说。春秋战国时代的饮酒风俗有所谓“当筵歌诗”，“即席作歌”，秦汉时人们在席间联句，名曰“即席唱和”；唐代席间作诗之风盛行，这从流传下来的唐诗中可见一斑。古代文人常常在酒席上把酒吟诗，所以在中国古代诗词的浩瀚海洋中，留下了许多关于祝酒的名篇佳句。李白的《将进酒》“人生得意须尽欢，莫使金樽空对月”；王维的《送元二使安西》“劝君更尽一杯酒，西出阳关无故人”；刘禹锡的《酬乐天扬州初逢席上见赠》“今日听君歌一曲，暂凭杯酒长精神”……

四川师范大学文学院苗笑武教授说，祝酒辞在中国历史悠久，传承千百年，在传统文化中占有很重要的独特地位，起到了人际交往润滑剂的作用。

诙谐生动——现代祝酒辞

“美酒飘香歌声飞，朋友啊请你干一杯。胜利的十月永难忘，杯中洒满幸福泪……”这首创作于1977年的《祝酒歌》，凡是经历过那个时代的人每次听到都倍感亲切。因为它表达了那个年代大众的心声，表现出人们庆祝十年动乱结束的喜悦心情和对国家未来的美好展望，所以它在一夜之间传遍大江南北，城市乡村。著名男高音歌唱家李光曦是这首歌的首唱者，在上百场演出中每场必唱，他说：“这首歌我唱了30多年，仍‘千杯万盏也不醉’”。

智慧准确——外交祝酒辞

在外交活动中，祝酒辞往往传递着致辞者所代表的国家态度。1972年2月21日，美国总统尼克松飞越太平洋，在北京与中国总理周恩来完成了一次历史性的握手。当天晚上，周恩来总理在人民大会堂举行了欢迎尼克松的宴会，其祝酒辞非常精彩，可以说是祝酒辞中的佳作。周总理首先对客人们表示欢迎，并对美国人民表示亲切的问候，接着讲到尼克松访华的意义，“这在中美两国关系史上是一个创举”。这是一个判断句。历史证明，这个判断是非常准确的。尼克松访华，是中美关系发展的一个里程碑，它促进了中美关系开始正常化的进程，对国际形势的发展产生了深远的影响。周总理说：“美国人民是伟大的人民。中国人民是伟大的人民。我们两国人民一向是友好的。”这里连续使用了几个短句，第一句讲“美国人民”，第二句讲“中国人民”，两句为并列关系，第三句讲“两国人民”，是总说。虽是几个短句，却高屋建瓴，掷地有声。



对外经济贸易大学中文学院副教授白延庆说，此次澳大利亚总理阿博特用“酒逢知己千杯少”致祝酒辞，说明他非常重视这次中国之行，事先做了功课，体现出对中国人民的礼貌和友好。四川大学文学与新闻学院俞理明教授认为，外国人能说中国话，甚至能引用中国古句祝酒，这是一种巧妙的公关手段，既表达出对中国文化的尊重，又在短时间内赢得东道主的好感。

中国是礼仪之邦，湖南科技大学人文学院曾春蓉教授说，酒文化是中华传统文化中的一小部分，祝酒辞又是这小部分中的一部分。尽管如此，“礼”仍是中国祝酒辞的核心。同时，中国的祝酒辞文化与外国的祝酒辞文化也有相通之处，因为追求美好生活，建立友谊、精诚合作是世界各国人民的共同愿望。因此，在未来中国文化与世界其他国家文化的交流、碰撞和融合中，也许会诞生出更多别具一格的中文祝酒辞。(济南)



河北酒市版图 进入重构时？

河北省历来都是一个白酒消费大省，该省因为强势品牌无几，而市场竞争充分，且对京津二区有重要的包围作用，并对整个北方市场有极大的辐射作用，所以一直是全国各地品牌欲得之而后快的一个战略市场。

俗话说“牵牛要牵牛鼻子”，抓住了一个地方的核心市场，便掌握了该地区的整体态势。因此，考察河北市场首先必须了解石家庄、保定、唐山、邯郸这四个一级市场的情况。另外，廊坊经济名列河北前茅，故此也在本次调查的重点监测之列。

总结上述五个市场，河北省整体消费不高，中低档价位走量甚大，石家庄作为省会城市，正是其中典型。

川酒畅行河北，冀酒一直想冲破藩篱，两个在保定市场的角逐和消长最具代表意义。

冀酒不强兵(除老白干外)，每个市场门槛极低，都有多个品牌盘踞，唐山市场上的品牌竞争尤为激烈和繁多，自然是河北省各地市中的翘楚。

廊坊作为京津纽带，表现出鲜明的城乡结合部特征，这一特征其实正好符合河北市场的总体气质，因为拱卫京津的河北正是环绕这两个大城市的城乡缓冲地带。

河北市场是个被外地酒蚕食了的市場，虽然本省酒凭借地产优势在各地市场风风火火，更有甚者在一地区可说风头无两，但是从总体份额来看，本地酒约占整体份额的三分之一。

本地品牌无论走到哪个市场，遇到的最大竞争对手往往都是外地酒，但尽管如此，本地酒在发展时其首要考虑竞品仍是本土兄弟品牌，这一现实亟待改善。

如在河北的酒窝之一——承德，由于板城烧锅酒、山庄老酒、塞罕坝、承德老酒的强势，衡水老白干和丛台等外市酒很难染指该地市场，但是泸州老窖却可以活得很滋润。

过去的2013年或许对本土品牌是个机会年，因为总体而言，外来品牌牢牢挤占了河北市场的中高档以上市场，而这个市场正是受限制“三公消费”冲击最厉害的价格。因此，2013年来外强势品牌泸州老窖、郎酒、洋河和古井贡酒在河北市场的业绩基本处于全面下滑，本土品牌衡水老白干、山庄、板城烧锅、丛台、刘伶醉、三井等品牌却牢牢占据着根据地市场。(尚青 王晓东)

茶叶蛋 不是谁都能吃

最近一段时间，茶叶蛋成了网络热词和“炫富神器”。茶叶和鸡蛋分别拥有对人体有益的营养元素，两者结合煮制出的味道更是让人欲罢不能，很多人都把茶叶蛋作为餐点、零食食用。但专家表示，看似完美的组合也并非营养佳品，吃多了会让体内胆固醇含量增高，影响人体健康。

西安营养学会副会长兼秘书长王勇健说，茶叶和鸡蛋单看都是不错的营养品，但这两者相结合，营养就会大大减少，因为茶叶蛋通常经长时间煮和存放，滚水和蒸锅水会产生多种有害重金属，会引起人体消化系统、神经系统、泌尿系统和造血系统疾病。另外，茶叶蛋在煮制时都会将蛋壳磕出裂纹，这样也容易因细菌等的侵入导致变质，食用后会给肠胃造成负担。

“吃茶叶蛋最怕的是大量吃、长期吃，尤其不建议儿童、孕妇、贫血患者和胃不好的人多吃，以免造成胃部不适或加重贫血症状。”王勇健说，一般来说，根据人体每天摄入的胆固醇量计算，每天吃1个鸡蛋就足已，茶叶蛋更是如此。另外，茶叶蛋一定要现煮现吃，少浸泡，这样茶叶中的单宁酸渗透过多，对肾脏的伤害不那么大。若是不讲究口味，只讲健康的话，最好舍弃茶叶，吃“带壳水煮蛋”。(龚伟芳)

