



## 本报“绿茶馆”欢迎来坐坐

本报专栏“绿茶馆”栏目开张了。我们将用新鲜资讯和权威说法,解读日照绿茶做大做强的发展之路,记录日照绿茶的点滴,“绿茶馆”欢迎来做客。您若有关于日照绿茶的新闻线索,可拨打15898995273与我沟通。(主持人:李清)



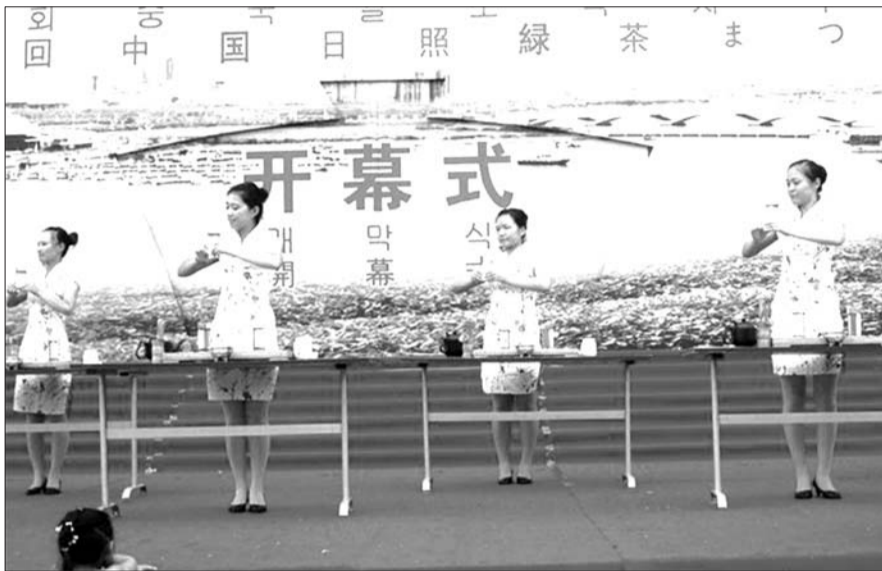
# 客流少没特色,茶馆盈利相当难

## 业内人士认为,普及茶文化有利于市场开拓

文/片 本报记者 李清

2009年以来,日照绿茶由于品质好加上市场化运作得成功,逐渐打开知名度,市场前景一片向好。在这样的背景下,第一代日照茶馆出现。

即便如此,日照茶馆至今没有直接赢利的个例,由于依托于茶叶销售和茶店客户维护工作,茶馆难成气候。加之本地茶馆需求有限,固定的客源受到瓜分,整体市场呈待激活开发状态。



一家茶艺培训学校的学员表演茶艺。

动态新闻

## 去年日照至少5家茶馆停业

本报9月12日讯(记者 李清) 记者近日走访市区多家茶馆因为亏损而关门大吉,其中多数改道棋牌室继续经营。

开设在淄博上的一家茶馆由于生意不景气,将原来的茶室改为棋牌室。该茶馆负责人刘女士表示,茶馆在经营了半年以后,由于盈利情况不佳遂改变经营内容。据悉,刘女士原来长期经营一家日照绿茶店,在巨峰镇有自主的茶园和茶厂,能够实现产销一体。在投入近30万用于茶馆装修后,半年之内茶馆的经营收益甚至无法满足房租需求。出于收益考虑,刘女士遂将茶馆改为棋牌室经营。

据悉,去年仅济南路上就有两家茶馆因经营不善而歇业。全市去年至少有5家投入在20万元以上的本地茶馆被关门。“如果是单家关门是因为经营不善,资金不到位等个人情况倒是可以解释,但是去年一年我身边的很多经营茶馆的朋友都说生意难做就很能说明问题了。”北京路上一家茶馆老板说。同时,他介绍,茶馆投入普遍较大,虽然很多茶馆学习南方茶馆“轻装修,重装饰”的茶馆装修风格,但茶馆的场地费用、人工成本和茶具、家具的引入依然是不小的投入。

“如果是单次消费,日照茶馆最低消费标准是168元每小时。如果多次消费,在茶馆买茶存茶来喝,则需买500元以上的茶叶,这就限定了茶叶消费人群。”准备在济南路上开设茶馆的刘女士介绍。同时她表示,即便如此,平均算下来,茶馆的收益并不多,单次消费比重很小,买茶存茶的占很大部分,但茶馆在茶叶销售机能面前已经沦为维护客户的手段,这样下来茶馆盈利是不现实的。

日照碧波茶业销售经理刘文东表示,茶馆的前期投入和后期收益并不能成正比,在一定程度上决定了茶馆是大型茶企在拥有固定可靠收益的基础上才能支撑的,一般的个人企业很难维持。但换句话说,日照虽然是日照绿茶原产地,但品茶的氛围和消费观念不够,如果能够达到一定的消费氛围,茶馆则可以摆脱销售维护的落后地位,发挥其应有作用。

据八马茶业日照连锁店负责人张女士表示,日照本地茶馆的这种销售附属地位决定了他是茶叶销售为主体的,是以营利为目的的,虽然其并不盈利但出于促进营利的的作用,他的文化传承和载体作用越来越被忽视。这种矛盾的地位使得茶馆在经营中的盈利促进作用变得十分敏感,如何能够保证茶馆维护老客户的同时,其运营成本不给茶叶销售整体收益增加过多负担,是很多茶企头疼的事。茶馆的盈利尴尬在市场化进程面前愈发明显。

## >>现状 品茶客源缺失 没有一家赢利

茶馆是爱茶者的乐园,也是人们休息、消遣和交际的场所。根据记者近一周的走访调查,发现日照本地可供品茶的专门茶馆已经不多,整个城区加起来只有10家左右。其中专门涉及到日照绿茶业务的只有4家,不足这些茶馆的一半。而这4家茶馆,全部是日照碧

波茶业、雪青茶业等进行日照绿茶产销一体的大型茶企门面店。

另外,在这10家左右的茶馆中,除了4家本地茶企下设的茶馆外,有两家是以品茶为主业的茶馆,其他4家均为外地茶叶经销点,茶馆是依托于茶叶销售业务之上的拓展项目。这

10家专业茶馆中,均没有赢利。

在海滨二路上的一家茶馆内,管理人员表示,茶馆自2008年前后开设以来,一直与楼下的茶叶销售收入并入一个项目。

据悉,日照的茶馆财务一般并不独立核算,主要原因多是管理人员的经营目的均不

是茶馆设为独立赢利项目,维护客户,提供更好的茶叶销售后续服务才是茶馆的真正使命。

目前对于茶馆这种经营模式和现状,很多茶馆经营者观点并不统一,多数表示是为形势所迫,品茶客源的缺失是他们走入经营困境的主因。

## >>原因 周末客流少 本地茶馆魅力不足

记者走访发现,多家茶馆品茶室为3-6个。一般情况下,很少有达到茶室全部满员的情况,下午至晚上茶馆的客流高峰期达到三个茶室的人流量已经比较可观。9月1日下午4点左右,记者走访了日照多家茶馆,发现虽然正值周末,是茶馆赢利的黄金时期,但多数茶馆生意相对冷清,只有位于淄博路上的一家全国连锁的茶品牌店内顾客相对较多。

据悉,该茶馆是今年年初刚开业的,至今只有8个月的时间,该品牌在我国目前有1000多家连锁店。该连锁店负责人表示,店铺在进驻日照之

初他们就已经做好详尽细致的市场调查,对于日照的顾客群体有全面的了解。

该店每晚营业到10点半,一楼为茶叶销售区和办公区域,二楼为茶室。该店铺主营铁观音,也涉及红茶、普洱茶等其他茶类。据张女士介绍,茶馆目前的赢利情况是在公司的统筹管理下的,一年之内主要以发展客户为主,预计开业一年以后才能进入赢利时期。

对比日照其他茶馆,记者发现其他茶馆在茶馆装潢、茶品设置和其他连带服务方面存多处尚待改进的地方。据日

照碧波茶业销售经理刘文东介绍,日照绿茶发展历史较短,品茶时间并不长,但最近几年本地一些茶馆逐渐仿照南方茶馆的经营模式,但是仿照还需要超越,一味仿照缺少了本地特色,也容易让茶馆水土不服。

例如,由于南方茶叶历史较长,茶艺普及率较高,很多品茶人自己就会各种茶叶的泡制方法,这在很大程度上减轻了专业茶艺师的应用。本地茶馆也多采用这种模式,但由于茶艺的缺失,加上茶馆私密性的要求,茶馆的独特特征突出不出来,即使是在装潢优雅

的茶室内依然体会不到茶艺的美妙,而单纯沦为私人会谈的场所,而这样的场所比比皆是。据悉,本地10家茶馆内,配备的茶艺师不足20名。

同时,很多茶馆的茶单设置过于简单,特点也并不突出。据相关业内人士介绍,由于品茶文化的普及,越来越多的茶馆为了防止品茶人“醉茶”,开始设置茶点,但茶点全部是坚果零食类的食品。而一个成熟有特色的茶馆独立制作茶点是必要的因素之一。茶品和茶点作为茶馆的主打,尚且没有本地特点,吸引顾客就更难了。

## >>对策 发展有特色茶馆刺激消费市场

位于尧州路上的一家代理台湾高山茶的店主张女士,准备在济南路上开设一家茶馆。她说,因为不想单纯发展卖茶单一的模式,想为顾客提供更多喝茶品茶的场所,才想起来开一家茶馆。代理该品牌茶叶8年以来,随着财富的积累,丰富的客源和掌握服务客户方式方法是她拓展生意的首要任务。但对于茶馆的赢利,她也坦承表示并没有抱有太大信心。“茶馆依然脱离不了销售的主线,是为我们的销

售工作服务的。”她说。

据悉,日照本地茶馆目前主要的盈利模式有两种。一种是客人购买了一定数量的茶叶,留在店内喝,一种是没有买茶,而是临时根据茶馆提供的茶单来喝茶。后者占到茶馆生意的比例很小。据八马茶叶销售人员表示,当客人购买了一定数量的茶叶后,就可以免费在店内喝茶了。一般需要购买茶叶种类单价需在每斤2000元以上,即便比如,500元的茶叶也够喝七八次,平均每

次消费不足百元。该销售人员直言,茶馆已经沦为茶企销售茶叶的服务手段,与家电维修服务是一样的,相当于是对客人的后续维护,并不以挣钱为主要目的。

这种观点得到了很多茶馆经营者的默认,在过去很长一段时间内,茶馆的经营只是茶叶销售的一部分,是茶企宣传自身品牌文化的渠道。很多经营者承认,茶馆的经营一直是茶叶销售的“累赘”,未来茶馆的走向还有待进一步改

进。

日照茶道文化协会会长翟文伟说,茶文化的建设在很大程度上可以增加本地消费观念,茶文化建设有利于市场开拓。

位于济南路上的一家茶馆负责人表示,茶馆的经营需要大批固定客源的支持。而逐渐增多的茶馆和更多能够代替茶馆进行消遣的其他场所的增多无形当中也将客源分流。发展茶馆特色和刺激市场潜力会是很好的思路。

### 冲刺重点项目 服务温泉建设

连日来,五莲县供电公司35千伏管帅变电站建设现场,数十名施工人员分工协作,统筹推进,为变电站尽早投运做最后的冲刺。该站建成后,将极大优化五莲西部地区用电结构,为温泉度假开发区提供更加优质可靠的供电保障。(张善伟 王涛)

### 加快配电施工 服务新增客户

9月以来,五莲县供电公司共为19家客户开展了上电施工,为新增客户提供了方便快捷的上电服务。该公司围绕区域经济发展重点,实行跟踪服务,通过与客户提前沟通,全程服务,在快速拓展用电市场的同时,也树立了良好的社会形象。(张善伟 高威)

### 警企联合 加强电网要害部位安保

近日,五莲县供电公司与公安局联合,对全县变电站等电网重要部位进行安保检查,提高各级变电站安全防范能力,通过完善防破坏应急处置预案等措施,为全县人民欢度“中秋”、“国庆”营造安全和谐的供电环境。(张善伟)

### 举办亲子教育 知识讲座

9月7日,五莲县供电公司举办《亲子教育知识讲座》,邀请高级讲师以大量的案例、图片,结合理论分析,向公司员工讲授亲子沟通的八大要诀、亲子关系十大技巧,为员工家庭教育提供了有效的参考做法。(王波 汤建玲)

### 提前谋划 扎实做好节日维稳工作

“两节”将近,五莲县供电公司全面落实信访维稳责任制,强化综合部门协调、业务部门主体责任,建立了联动协作处置机制。加强舆情监测和应急机制建设,高度重视保密和网络信息安全,确保节日期间企业和谐稳定。(王超)