

# 新化红茶电商研究

左玉婷

湖南人文科技学院

DOI:10.12238/ej.v4i4.749

**[摘要]** 近年来,新化红茶发展迅猛,新化红茶在各大电商平台也收获了很多销售佳绩。文章分析了新化红茶电商发展的现状和存在的问题,提出新化红茶电商发展良策。

**[关键词]** 新化红茶; 电商; 发展思路

**中图分类号:** F324.3 **文献标识码:** A

## Study on E-commerce of Xinhua Black Tea

Yuting Zuo

Hunan University of Humanities

**[Abstract]** In recent years, Xinhua black tea has developed rapidly, and gained a lot of sales success in major e-commerce platforms. This paper analyzes the current situation and existing problems of e-commerce development of Xinhua black tea, and puts forward some good strategies for e-commerce development of Xinhua black tea.

**[Key words]** Xinhua black tea; e-commerce; development ideas

近年来,由于得天独厚的地理资源优势、各级领导的政策关怀、人力资源和旅游资源丰富等因素,使得新化红茶发展优势凸显。因为疫情,电商已经成为新化红茶销售的重要渠道。因此新化红茶销售,需要结合网红经济发展势头,引进相关人才,大力发展新化红茶的电商平台。

### 1 新化红茶电商发展现状

电子商务已经深入人们生活的方方面面,近年来,新化县大力支持电子商务的发展,开展电子商务助力乡村振兴的工作,新化农特产品都已经开始走电商之路。目前,大多数新化红茶品牌也已经触网,新化红茶就携手鸿蒙超级终端依托北京鸿蒙系统、运用云计算大数据、物联网、以“企业上云、乡村振兴”为切入口,倡导“政府主导+市场运营”的服务模式,发展本地平台经济、融合城乡、产销对接、共同推进智慧农业;与华为服务号合作,线上线下联动发展,实现有效赋能增值。并通过国际电子商务将产品出口至非洲、港澳台等多个国家

和地区,取得了良好的成绩<sup>[1]</sup>。

### 2 新化红茶电商发展存在的问题

政府曾出资2000万元发展电商产业,包括电商产业园区场地租赁、装修等,之后又追加投资1200万元,但未获得相应的回报<sup>[2]</sup>。虽然新化很多的农特产品都使用电商运营,但是因为电商企业不在本地,也不在当地缴税,加上互联网成本的增加,大部分新化红茶在网上销售的投入也越来越大,电商在县域来说已经属于风险高的投资产业。

新化红茶在本地销售的渠道已经打开,在电商融合上也有很大进步,但是整体而言,落后于全国知名的茶叶品牌。新化的文印产业遍布全国,但是新化红茶却没有走向全国,如果文印产业和新化红茶相结合,则会事半功倍。大家都知道电商平台的重要性,新化红茶的电商融合之路是未来之路,但是由于各种内外因,致使新化红茶的电商发展越来越滞后于全国知名品牌。加上供应链混乱无序,既有茶叶种植者、茶企、批

发市场,也有各级茶叶经销商,出现茶叶产品品质、价格参差不齐的情况,市场散且乱,新化红茶的电商之路没有走的一帆风顺。

### 3 新化红茶电商发展存在的问题原因分析

新化红茶的电商发展有很好的发展潜力,但由于全国茶叶市场竞争十分激烈,新化红茶的电商发展也面临着重重问题,具体分析如下:

#### 3.1 内因分析-为了电商做电商

新化红茶的很多企业,大多是为了电商做电商,大家都做了,我就来跟个风,并没有想清楚自己做电商的战略目标是什么。但是做了一段时间,很多人发现情况不一样,开始的时候钱是投得不多,但是慢慢做下来,钱也投得不算少,人也用了不少,销量却没有增加。投机倒把的心理,把赌注押在并没有完全掌握的电商上,世上没有免费的午餐,电商是一种战略,需要做好持久战的战略准备,不是一蹴而就的<sup>[3]</sup>。

#### 3.2 外因分析-电商平台成本增加

过去因为网络还没有普及,使得网络推广成本比较低,但现在几乎人人都离不开网络了,买流量、买热点都需要很多的投入,导致电商平台成本大幅增加。据相关数据分析,现阶段在淘宝平台上每花1元的推广费,运营得比较好的品牌也只能带来1.25元的销售收入,可见很多企业都是在亏本运营。新化红茶作为一个区域品牌,对于价格高昂的主流电商平台望而却步。

#### 4 新化红茶电商发展策略

电子商务已经深入人们生活的方方面面,目前大多数新化红茶品牌已经触网,垂直电商的日子并不好过,新化红茶需要现场品鉴会的传统模式打开销路,但是不走网络之路就做不到市场的前沿。

##### 4.1 加大政府扶持力度

目前,新化县内茶叶市场较为分散,行业集中程度较低。新化县人民政府要加强对新化红茶电子商务的投资力度,加强财政支持,降低新化红茶等农产品的税收,政府搭桥建立新化红茶销售的“互联网+”模式,不仅有助于茶企拓展营销渠道,扩大品牌影响力,还有助于企业减少经营成本,提升服务质量,要像安化黑茶一样,借助互联网、大数据、云计算、物联网等技术有效整合,才能实现优质资源合理整合,实现线上线下平台互联,为新化红茶建立一个开放共享、互惠

互利的大平台。

##### 4.2 着力发展新化红茶电商平台

要着力创新新化红茶电商平台。首先要建立新化红茶自有的新零售平台,实现线下商超与线上电商平台深度融合,降低成本。鼓励品牌企业加强与电商大平台合作,推动建设新化红茶公用品牌旗舰店。鼓励设立新化红茶的网上专卖店。加大淘宝村建设力度,助推特色农产品出村进城。全力推动农产品直播带货。发挥电商、自媒体等平台优势,邀请名人、明星、网红直播带货,加大对优势特色农产品的推介力度,推动农产品产销出村。利用湘农荟、惠农网等直播平台,联合多媒体,聚慧聚力,打造流程化、标准化、品牌化的立体式直播带货助农活动。加快推进供应链数字化发展。统筹全县农业产业园、示范园和电商孵化园等<sup>[4]</sup>。

##### 4.3 加快企业自主电子商务发展

新化红茶大多数的企业没有自己的网站,更别提网络宣传了,线上的销售其实是利用销量打开销路,但是新化红茶的网络销售整个还处于摸索阶段,相比较安化黑茶和网上做的非常知名的湖南中茶相去甚远,运用淘宝等电商拓宽渠道,运用网上直播等方式对茶叶采摘、加工、包装等生产制作过程予以曝光,让消费者喝的放心才会放心购买。湖南湘耀农业有限公司从2020年4月开始在抖音

和淘宝上直播销售新化红茶以来,每天电商销售新化红茶1万多元,效果初步显现。年轻一代会是茶叶销售者的未来,了解他们的需求,灵活运用电商融合模式也决定了新化红茶品牌的未来。

#### 5 结束语

新化红茶电商研究,有助于提升其价值,为新化红茶的高质量发展注入内生动力。然而,如何将理论联系实际,付诸实践还需要长期和探索和研究。

#### [科研项目]

湖南人文科技学院2020年研究生科研创新项目。项目编号:ZSCX2020Y08。

#### [参考文献]

[1]赵可清.娄底市茶产业发展论坛论文集[J].娄底市茶业协会内刊,2020,11(80):97.

[2]郭芳.从精准扶贫到乡村振兴—来自中西五个县市的实践报告[J].中国经济周刊,2018,47(5):112.

[3]柏.中国茶叶营销第一书[M].中华工商联合出版社,2014.

[4]黄静,许振建,杜晓.茶叶基地生产组织新模式探究[J].湖北农业科学,2011,50(08):17-10.

#### 作者简介:

左玉婷(1990—),女,湖南双峰人,研究生在读,湖南人文科技学院,研究方向:农村区域发展。