

“福建茶农”大举占领网络玩直销 他们卖的铁观音真物美价廉吗

280元/斤的“正宗铁观音”经专家鉴定,竟是一种廉价拼配茶 网络营销模式虽值得称道,但专家提醒外行最好别去“赶时髦”



网购来的茶叶从外观上看很细腻,酷似铁观音。



我省著名品茶专家吴冠军指导学生鉴别真假铁观音。



泡到第二遍真相大白,原来铁观音只占不到三分之一。

财富前沿
栏目策划:经济编辑部
点题热线:96709

□文/片 本报记者 李萌博 实习生 王聪

最近一段时间,许多市民发现一大批自称“福建茶农”的人活跃在网上,QQ群、论坛、贴吧,到处都有他们“执著”的身影。甚至在一些围棋、象棋对弈平台上,他们也不时跟下棋的人搭讪,推销他们自己生产的铁观音。他们最诱人的招牌是“原产地茶农直销,质量好,价格低”。

这种茶的性价比到底怎么样呢?日前,一位好奇的市民通过“福建茶农”买了一斤280元的铁观音。虽然喝起来感觉不错,但专家一鉴定,竟发现这种铁观音是廉价的福建茶拼配的,实际在济南也就卖100元一斤。

疑惑:好奇市民买来“正宗铁观音”辨真假

“最近总是在各种QQ群里遇到卖茶叶的福建人,他们说的到底有没有谱?”市民何先生告诉记者,前一陣子他经常遇到一些来自福建的好友申请,对方上来就会询问你是否需要正宗的安溪铁观音,并苦口婆心地说,他们是福建安溪茶农,卖的茶质量很好,价格也很便宜。这样的QQ信息,最多的时候他一天能接收数十条。而且,当何先生把自己的经历跟身边很多朋友讲述时,得到了大家的共鸣。很多人都说,自己多次被“福建茶农”骚扰过。

抱着解开疑惑的想法,何先生与一个网名叫“茶农直销联盟”的卖茶者取得联系,聊了几句,对方发过来一张铁观音产地直销价格表。在这份价格表上,各种铁观音按照等级高低分为11个档次,最便宜的一种名叫“高山香”,价格为500克160元,最贵的一种叫国色天香,价格高达2560元。

“我们就是安溪当地的茶农,这都是今年的新茶,我们对自己茶叶的品质是很注重的,薄利才能多销,你可以放心。”卖茶者介绍说,因为他们卖的是自家种

植的茶叶,纯粹是自产自销。他们的茶叶如果卖给经销商,再倒几次手到了济南市场的话,价格应该会高出很多。卖茶者还说,从茶农手里买的茶要比从济南茶店里买的便宜一半。

何先生随后从此人那里网购了500克价格为280元的铁观音。茶叶很快就通过快递公司送货上门了,何先生立刻冲泡品尝了一下,感觉味道还不错,觉得应该值这个价钱,于是爽快付款。但他心中的疑惑并没有就此解开,于是找到记者希望帮忙鉴定一下。

鉴定:乍一看很正宗,泡到第二遍才真相大白

济南茶艺学校副校长吴冠军是我省著名的品茶专家,曾获得过全国品茶师技能大赛冠军。

接着,吴冠军把这些茶先泡了第一壶,把茶水倒进几个小碗里,让学生们挨个品尝再评价。学生们喝了第一碗之后纷纷说,从香气和入口的味道上,可以判断应该就是铁观音。

吴冠军笑了笑,并不说话,又泡了第二壶,还是让学生们继续品。这时候有学生提出疑问了,说:“喝第二碗的时候,如果是铁观音,喝完应该有一种很甜的回味,而这种茶喝起来没有这种回味。”

此时,吴冠军把已经彻底泡开的茶叶倒在盘子里,这下真相大白了,连记

者这样的外行都发现,这些茶明显是由两三种不同的茶叶组成的。

吴冠军笑着说,这种所谓的铁观音实际上是一种拼配茶,其中三分之二是一种名叫“本山”的福建普通茶,只有不到三分之一才是正宗铁观音。只不过,这不到三分之一的用量就足以让这种茶看起来和喝起来都像纯正的铁观音了。

对于这种茶的实际价格,吴冠军笑着说:“如果是去安溪批发的话,一斤也就是70块钱。如果运到济南来,在茶叶市场上也就是100元的价格。”

提醒:如果你是品茶外行,网上购买一定要谨慎

19日下午,记者电话采访了安溪茶叶协会一位姓林的负责人。林先生告诉记者,因为网上卖茶成本很低,近年来当地不少茶商或茶农都开始采用网上卖茶这种营销方式。这种方式确实可以减少一些中间销售环节,为消费者提供价格低廉的好茶。但与此同时,目前的市场虽已完全开放,但还不规范。个别茶商或者

茶农会从中钻空子,外地的消费者应谨慎对待。

林先生介绍说,虽然网上茶叶的价格看上去要便宜一些,但如果消费者不懂得分辨,鉴别茶叶质量好坏,他不推荐通过网络买茶。最好还是去口碑好的正规大商场购买。倘若消费者执意选择网上买茶,不妨先让卖家寄一些样品尝尝,或者请当

地的茶叶专家鉴定一下,满意后再付款。

吴冠军介绍说,最近他的很多朋友也是从网上买来了茶叶,因为对质量不放心而来找他鉴定。从实际鉴定的情况来看,很多网购来的茶叶并没有宣传得那么好,一些比较便宜的茶包装一下往往会卖出高价。所以吴冠军也建议,不太懂茶的市民从网上买茶一定要谨慎。

名堂:营销模式值得称道,当心被人“心理暗示”

虽然说从网上买来的茶可能达不到物美价廉,但一些网购过茶叶的市民却反映,这些茶叶实际上喝起来感觉还是不错的,觉得应该物有所值。

对此,吴冠军认为,人们在喝茶时的消费心理很有意思,其实喝茶并不单纯是一种物质行为,更是一种精神享受。有的市民通过QQ聊天买来“福建茶农”的茶,他们在脑海里首先会留下这样的印象,比如说淳朴的茶农,纯天然无污染,不经过经销商之手直接运过来,价廉物美……这一系列概念都让市民在喝这种茶的时候提前接受了一种“心理暗示”,安溪茶叶协会的林先生也说,实际

上,他们当地的茶农和茶商正是抓住了人们喝茶的这种心理来进行网络营销的,而且在营销时都会特意打出“茶农直销”等诸多概念,吸引了全国各地的客户。如果单纯从营销的角度而言,这种模式非常成功,福建安溪当地也确实有不少茶农靠着这种网络营销模式赚了不少钱。

后续报道

卖茶人辩称“发错货” 二次发货仍是低价茶

发觉上当的何先生上周末又找到了卖茶人,对方一听何先生的陈述,马上道歉说“发错货了”。24日,卖茶人又通过快递发过来一包铁观音,不过记者再次请吴冠军鉴定后,发现这次依然是真的铁观音,但在济南市面上也只能卖到150元一斤。

何先生说,得知第一次的鉴定结论后,他当即在QQ上与卖茶人取得联系。对方听完后一个劲地赔礼道歉,说是发错货了,“那天我不在家,是我小妹发的货,我再给您补发一份正宗的过去吧。”此后,对方反复跟何先生保证,作为茶农,他们对自身茶叶的品质很注重,眼光长远才能发展。

24日,何先生收到了卖茶人寄来的茶,尝了尝觉得口感确实好多了。记者随后再次带着这份茶的样品找到吴冠军鉴定。吴冠军把这茶泡了三次,反复品尝之后对记者说:“这次对方发过来的确实是地道的铁观音,不过这种茶如果在济南正规的茶店买的话,也就是一斤150元,所以对方把这茶卖280元一斤,价格水分还是很高。”

吴冠军表示,对方如果真是茶农或者是专业品茶师的话,应该会对自己的茶在价格上有一个正确的判断。第二次对方仍然发过来这么便宜的茶,说明有两种可能,一种是对方明知故犯,成心糊弄消费者,另一种是对方根本不是专业茶农,只是不懂行的经销商。

“把100元或150元的茶卖到280元,一般消费者是很难辨别出来的,这种网上卖茶的利润实在太高了。”吴冠军感叹说,很多爱喝茶的市民实际上并不是内行,因此很容易被一些卖茶人钻空子占便宜。

专家视角

网络营销前景虽好 信誉机制更需建立

济南大学现代管理研究所所长徐伟教授告诉记者,她也注意到,近年来福建的一些茶农在积极开展网络营销活动。就网络营销本身而言,这种方式能省去很多中间环节,不仅成本很低,而且见效特别快,很适合一些中小经营者采用。这种网络营销模式今后应该会有广阔的发展前景。

徐伟说,她注意到目前应用这种网络营销模式的,大多是南方的一些经营者,而山东的经营者在这方面显得比较“迟钝”,似乎没有认识到网络营销带来的商机。

不过,徐伟教授提醒,从目前的情况看,约束网络营销的相关法律还不完善,特别是从事网络营销的商家还没有一整套的信誉机制。所以,目前消费者在接受网络营销时应多留个心眼,不要偏听偏信。

协和学院杯
新新闻大赛
生活日报·山东协和职业技术学院联合主办
电话:0531-88795666 88795777
读者评报专线96709