

## 2005年勐海孔雀 大好益茶业 勐海孔雀

产品名称	2005年勐海孔雀 大好益茶业 勐海孔雀
公司名称	广州市大好益茶业有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市荔湾区山村安定首约18号自编南区A座3A号
联系电话	13533703700

## 产品详情

2月14日还没有上市今年的春茶，如果是去年的老班章，59.9元每片的价格也已经算是天上掉下的馅饼。去年的老班章秋茶每公斤在3000元左右，就算是(老叶子)，也得500至600元/公斤。如果用秋茶的毛茶制作，每片茶357克，不计人工、物流和损耗以及中间的推广费，原料就需要1071元。

不要说59.9元/片，就算是599.9元/片，你觉得你能买到老班章？

也许你会坚持是真的，也许还真有一两片老班章的叶子。

佛山茶协副会长王全好认为，茶叶的拼配应该有一个标准，比如家具行业对于实木家具要求的是至少整体框架必须是实木，那么在一款拼配的茶叶中，如果打某个山头的名字，主茶应该达到一个百分比，20%还是30%或者50%，如果没有这个标准，这个市场就很乱。

但是这个标准的制定并不是佛山茶协能推动的。王全好认为，至少在流通环节都无法推动这个标准，能够制定并推行的只有在产地。

在老班章村，今年的毛茶每公斤销售价5000元以上，如果打着老班章的茶至少需要50%的原料是老班章，那么每片的原料成本超过892.5元。在老班章村，每个路口都能见到村民把守，勐海孔雀，把守的目的是为了防止有人把其他村的毛茶带进老班章村里滥竽充数。

### 找茶

去老挝、缅甸寻古树茶

不过找茶是门技术活，就算进到老班章村，你能肯定你喝的就很纯？杨琴敏至今还记得她和丈夫2010年去老班章村买茶，村民都说自己的是老班章，泡了三款让他们品。“茶喝多了会迷糊，如果不懂茶，很难喝出哪款是纯的。”杨说，那一天，她丈夫认为简直就是，考的是对老班章的功力，品不准就意味着买的茶不值这个价格。

找茶几乎是所有茶商在西双版纳的头等大事。在今年媒体报道的东莞茶商中，直接的印象就是砸钱，“拎着装满整扎崭新的大挎包，一路拜访布朗山、老班章等茶区的茶农。凡是曾合作过、供货比较可靠的茶农，都留下10万至30万不等的现金，作为收购头春茶的订金。”

经典传奇茶是现代普洱茶市场一路发展过来，茶人茶商们对经典老茶地位的肯定，而传奇茶也是市场发展的见证。那个时期的老茶处于刚出厂的“新茶”“中期茶”，大环境经济也没有发展，随着近十几年经济的发展以及时间对这些茶的发酵，就成为了现在的经典。当年勐海茶厂的处境举步维家，茶叶在那时候也不过是廉价的农产品，没有一定的市场规模，没有人想过会有如今的繁华发展，更想不到会有“天价茶叶”。对于初期一穷二白、百废待兴的现状，老员工当然是全部留任，可惜大家并不看好这家企业的前景，纷纷溜之大吉，留下来没几个人，员工缺失，岗位空置，不得不重新招人，并着手尽快恢复生产。大益改制期间的这些，你都知道吗？！更多细节可点击了解。

“创新”一直是国家发展的重要指导方向，创新就是进步，没有进步那就等于退步，只能被时代淘汰。在那一个计划经济时代，勐海茶厂改制不仅仅是一个改为公私合营的举措，更重要的是一个新的元素动力注入普洱茶市场，新的产品该怎么去打造？旧的产品该怎么去发扬？这都是新力量新元素去思考改变的。

新的力量新的动力，传奇经典茶成就与经济时代，成名于现下市场，更是现在投资收藏市场的产品。但是不可否认的是，如果没有现在繁华的普洱茶市场，这些“传奇茶”是不可能成为“天价茶”，它们的结果会和当年一样廉价得像个烫手山芋，出手不了也喝不完。大益近年来的发展亮点：

回顾历史，2004年前后普洱茶市场开始变革，勐海茶厂改革是典型的之一，想来也是改革成功的，但是也离不开非大益茶商的努力。

大环境的发展带动普洱茶市场发展，也带动大量的消费者成为收藏者，而近年来投资普洱茶也让普洱茶更多一条发展的道路。从2004年的改革再加上各个方面的发展进步，造就了现在的普洱茶市场。

现在我们去老挝、缅甸找古树茶。”李军说，勐海孔雀普洱茶，老挝、缅甸与西双版纳交界的地方，山脉一致，茶树也一样，不过那边对茶树的保护更加好，价格更便宜，他今年已经去那边看茶，并已经有了与当地村民合作的意向。

## 消费走圈子 年耗过百万

在佛山茶协奔赴云南的同一时期，南海摄影家协会中部分爱茶的成员也赶到了云南，他们此行的目的除了摄影，还有收茶。

这些茶客都是国皓在南海的茶圈子。3月23日，收茶回来的摄影家协会成员来到了国皓设在勐海的指挥部内，十公斤一件的毛茶一袋一袋从车里抬了进来，这些毛茶有新班章老寨的，也有冰岛的，其中新班章老寨的毛茶成交价是3500元/公斤，冰岛是12800元/公斤。成员们来不及歇息，就赶着写内挥(夹在普洱茶饼内的小字条)，大益勐海孔雀，成员们在内挥上签名，并注明年份和山头。佛山众天投资有限公司总经理吴灿辉是南海摄影家协会成员，他也是一名爱茶客。他说，他每年都会来西双版纳，每次都是自己收茶，自己写内挥，让朋友帮忙压几件(一件/42片)带回去，这些茶都是用来收藏。

茶圈对好茶的追求，让国皓在今年定位做好茶。国皓在大良的经销商邓先生表示，做产品，能让顾客群更加集中。不过为何国皓选择做，他的一个经销商邓先生表示，做量的利润太低。

佛山茶协秘书长黄英认为，在普洱茶里，懂茶的人会追求更好的茶，不过毕竟是小众，大众消费在普洱茶市场占据了很大的比例。

佛山茶商梁健容在2005年进入了云南，他坚持做量，而非小众的茶。他说，他的茶定价就是几十到几百，在此之前就是靠批发，2005年勐海孔雀，现在也是一样。

福缘翔的老板张强表示，“普洱的市场的确很大，我们在今年也打算推出两款普洱茶，这两款茶也是走量。”福缘翔此前一直做的是红茶英红九号，但他的经销和代理商们反映，顾客群体中对普洱的需求很大。张强认为，推出福缘翔的普洱，主要的一个原因是依靠这两款普洱，改变经销和代理商们单一红茶的模式，并能够赚更多的钱。

2005年勐海孔雀-大好益茶业-勐海孔雀由广州市大好益茶业有限公司提供。广州市大好益茶业有限公司是从事“长期回收,买卖大益普洱茶,全国各地上门”的企业，公司秉承“诚信经营，用心服务”的理念，为您提供更好的产品和服务。欢迎来电咨询！联系人：彭先生。