

大益乔木老树 大益 回收大益茶

产品名称	大益乔木老树 大益 回收大益茶
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

去年行情从7月底开始回调到今年元旦，市场一度失去信心，什么茶都在跌，心都碎了，到年前止跌企稳后开始回升，再踩底，再确认底部，再上涨，每一步小心翼翼，每一步都踏踏实实，当底部夯实得非常坚实的时候，牛年来了，牛市也跟着来了。新茶群峰之上，力开天地，轩辕号都发力，成为羊，指引后来者前进方向。紧接着老茶发威，很多老茶不断创出历史新高。

行情还会涨，去年的新茶很多可能会再创历史新高，大益岩韵七子饼，很多产品以前可能不受人关注的这一次也会被发掘出来，每一波行情都会有新的产品被发掘出来，每一波行情都会有新的好的品质的茶得到市场承认，因为时间是法官，当某款大益茶品饮价值得到进一步释放，口感得到进一步验证时，不涨都难。市场每一波都检验一次品质茶，每一次都是那么准确，即使有偏离的一次也会在下次波动中纠正过来，市场永远不会错的，错的可能是个人！

市场仿佛像烧开的水壶，到处在冒泡，前天这个大益茶突破疯涨，昨天是另一款大益茶创新高，今天又会是什么样的大益茶疯涨呢？

这一个月的时间，茶叶市场到底经历了什么呢？是什么原因触发了价格涨价呢？其实中老期茶大涨的一个重要触发点就是可品饮，对品质的要求，对品质的肯定是导致一款大益茶大涨的一个重要因素。

这段时间大涨的老茶中，有一款大饼像一匹黑马杀出重围，成为明星品种。这款茶见得人比较少，不过笔者倒是见过不少，只是以前罕为人知。这款茶就是2004年的申奥饼。总量2008片，厂家当初采用千年乔木茶来研制，精选班章原料，南糯山古茶树区大叶种乔木茶为原料拼配而成的。这是当时厂长郑跃记录下来。为预祝2008年北京奥运会圆满成功而2008片。

今年这款茶终于被挖掘出来，经广东陈放的茶都有一股烟香味，深得收藏客的喜爱，当然因为品质。

很多大益的品种遭到调整，尤其是前段时间涨势比较迅猛的品种更是，如五彩孔雀，从三万六千元的单价跌至目前的二万五千多元，这对于08年的中期茶来说这么大的跌幅还是次出现。同时遭遇调整的还有市场热炒的生肖饼，布朗孔雀201，金大益，龙印等品种，其他的常规品种也在调整之列，只是幅度问题。常规品种7542的301从发行价7500跌至6600，这也是次出现跌破发行价的情况。

2013年新版7542的出现，使得整个普洱市场发生重大变化。所有大益的茶品基本上都是水涨船高，跟着涨价。常规品种从42片变成28片，配方还是那个配方，茶树还是那些茶树，不同的是包装纸有所不同，片数少了14片，价格却从发现价3000多元直达7500元。大益厂美其名曰走路线，言外之意就是为涨价找点冠冕堂皇的理由。7542作为产品，它的涨价标志着其他所有品种都应该涨价，在这种逻辑的驱使下，2013年的市场可谓涨升一片，不管好的坏的，只要是生茶，它都有涨价的理由。除去资金的成分外，这种普涨情况的发生与大益厂调价不无关系。

大益这么做纯粹是为了保住自己和经销商的利益，损害消费者的利益。整个市场的价格体系，提前透支了茶叶的价值。意思也就是说对于收藏客来说，三年以内的新茶不能买进，大益乔木老树，买进也是白买，不会产生任何收益。因为三年内涨价的空间已经被经销商严重挤压，这是一个新情况，很多收藏者未必了解。

冒着中小收藏者被淘汰的危险，损失一部分忠实粉丝的现实，大益坐视市场任意涨价而置之不理，其中的秘密自不可多言。价格上涨，受益当属厂家，发行的每一款产品，拿出一部分投入市场，等价格上涨以后自然是获利丰厚，不能排除厂家就是涨价背后的幕后推手。

但是这种的想法是致大益欲生欲死呢？利字头上两把刀，终究会，奉劝各位看官好自为之，不要得意洋洋痛失好局。

现在我们去老挝、缅甸找古树茶。”李军说，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，彩大益8852，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)，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，大益，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，现在也是一样。

福缘翔的老板张强表示，“普洱的市场的的确很大，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。

大益乔木老树-大益-回收大益茶(查看)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实力不俗，信誉可靠，在广东广州的红茶等行业积累了大批忠诚的客户。大好益茶业带着精益求精的工作态度 and 不断的完善创新理念和您携手步入辉煌，共创美好未来！