

# 品牌价值评估43.64亿元一亩茶园的商业模式/解析

产品名称	品牌价值评估43.64亿元一亩茶园的商业模式/解析
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

一亩园茶叶的商业模式是一种“互联网+茶叶”模式，通过线上和线下相结合的方式，让消费者可以直接参与到茶叶种植和销售的过程中，在提高茶叶品质的同时降低茶叶的销售价格。这种商业模式不仅提高了茶叶品质，还降低了茶叶的销售价格，受到消费者的广泛欢迎。

如何吸引他人来做茶地主？

利益诱惑：投入产出分析一亩茶园的投入和收益据一亩茶园的资料介绍：

投入6万元人民币（相当于1500元/年，4.1元/天），4年回本。可获得：林权证(40年使用权)，可转让、抵押、继承。

第1年收获：春季40斤大红袍、秋季35斤红茶，共75斤，价值15000元；

第2年收获：春季40斤大红袍、秋季35斤红茶，共75斤，价值15000元；

第3年收获：春季40斤大红袍、秋季35斤红茶，共75斤，价值15000元；

第4年收获：春季40斤大红袍、秋季35斤红茶，共75斤，价值15000元；

第5年收获.....

第40年收获：40年累计收获3000斤茶，市场价值60万元人民币。

品质说明：实在需求公司与茶园地主签订茶园托管合同，保障茶叶质量品质。这意味着作为茶地主，你可以享受到来自一亩茶园的高品质茶叶。

服务包装：增值服务A.

冠名「地主的茶」、「特制茶」(如「周府家茶」)，让【茶地主】有成就感、炫耀感;B. 春茶40斤是在每年9月散装邮寄给地主;秋茶35斤是在每年11月散装邮寄给地主。邮寄费用由地主承担，如需包装，需另收费用。对一般家庭来说，一年是喝不完75斤茶的，还可以作为礼物送亲朋好友。C. 举家旅行、茶园生活体验(也是茶园的收入来源之一)。作为茶地主，你不仅可以享受到高品质的茶叶，还可以获得一系列的增值服务，例如：可以以自己的名义命名茶叶、定期收到高品质的茶叶、可以作为礼物送给亲朋好友、还可以体验茶园生活的乐趣。这些服务不仅让作为茶地主的你感到成就感、炫耀感，还可以为你的生活增添更多的乐趣和体验。

茶企得到了什么？

资金众筹：可获得资金9534万元按照每亩6万元计，1589亩总计可获得资金9534万元。用这笔钱（可视为天使投资者）为基数发展，计划3年扩充到2万亩规模。再吸引风投，滚动投资40年。这意味着通过众筹的方式，一亩茶园可以获得大量的资金用于企业的发展和扩张。

建立了一个人脉圈都是高端客户——承包了2万亩茶园，按照一人一亩计算，可建立一个2万人的圈子，再用这个圈子去经营其它事项。通过建立这个人脉圈，一亩茶园可以更好地了解客户的需求和反馈，同时也可以拓展更多的业务机会。

市场占领：凡是「卉谷」客户（茶地主），都是他的消费者。可用扩充直接消费者的模式迅速拓展市场。作为一亩茶园的客户，你将有机会获得更多的优惠和专属服务。通过这种方式，一亩茶园可以更好地占领市场并扩大自己的影响力。

企业扩展后打包上市或者以好价格卖给其它企业，获得一笔丰厚收入，完成资本对实体的运作。这意味着一亩茶园可以通过众筹的方式获得资金并扩大自己的规模和影响力，最终实现企业的扩展和发展壮大。

### 三、社群营销

这里分为两种人群，第一种是团队作战的专业级社群。另一种是个人运作的一度、二度、三度甚至四度人脉社群。

1、社群营销能够持续为提供精准的流量；

2、内容变现快，能够持续赚钱；

3、加深与用户的粘度，提高成交率和复购率

公司副总经理沈博就“全产业链营销战略”，从消费市场入手，整合资源，以682农场为抓手，实现“一亩茶园”裂变发展。

“一亩茶园”将实现共享、品质、价值，通过认购认养服务，实现托管、认养茶园定制服务，将茶园流转，经营权碎片化，引入更多社会资本和资源。通过F2C加社群，茶农链接消费者，土地链接茶园主。通过场景游戏，完成682农场的蔬菜种植，茶叶种植，行走欧亚万里茶道等环节，完成绿色积分。

重新整合优势资源，解决“茶园、种植、生产、营销 蝕 堉 ㄚ堉瀾 œ 蠡 茱 噪  
农和消费者直接建立关系。实现认养一亩茶园，帮扶一户茶农；带动乡村振兴，推动农业发展。

会上，公司常务副总经理辜振亮、副总经理袁丽华还分别就“现货战略解析——让时间储存在交易中产生价值”和“变局与生存”作了深入阐述。

### 认领一亩茶园 助力乡村振兴

认养一亩茶园，帮扶一户茶农，带动乡村经济，推动农业发展。

走好茶产业发展托管定制服务，将使赤壁的茶产业发展走得更远，茶旅一体化发展链条更长，引入的社会资本和资源更多，最终实现多方共赢，稳固和壮大赤壁青砖茶产业，助力乡村富“三农”。

茶园认养模式的本质是体验式和共享的模式，以预售的方式向消费者提供茶叶的经营模式，让客户从消费者转变成参与者。其特色就是天然有机、可溯源。它的核心并不是简单的产品和体验，其更深层次的

构想是社群分享经济，引导和嫁接其他资源进行全盘增值。

一亩茶园的“一亩茶”模式与政府相关部门“精准扶贫”，tigao茶农受益，壮大赤壁青砖茶产业集群，得到了地方政府的大力支持。

### 共同缔造 共同富裕

近年来，赤壁市把茶业tisheng到优先发展地位，实施“打造百亿茶业，挖掘千年茶史，重振万里茶道，造福亿万民众”的茶业发展战略。大力打造“赤壁青砖茶”区域公用品牌，做大做强赤壁青砖茶产业，经济效益和社会效应明显增长，截止去年底，赤壁市茶园面积16.5万亩，茶叶总产量7.1万吨，产值60亿元，全产业链综合产值160亿元，带动3.5万人就业，让5000户茶农增收致富。

2023年中国茶叶区域公用品牌价值评估43.64亿元，2022年赤壁市被国家列入筹建国家地理标志产品保护示范区，“赤壁青砖茶”入选了2023农业农村部农业品牌精品培育计划名单。