

创富

凝聚商业智慧
成就财富未来

金财担保 银企金桥
中国洛阳首届创富巡礼

只身闯洛阳开拓茶叶市场,13年坚持—— 他让茶香满洛财富花开

核心提示

□记者 宋锋辉

2009年,信阳红的名字一经出现便如春雷般响彻九州。近几年,信阳红茶发展迅速。13年前只身一人来到洛阳打拼的汪建华,也借此东风,把信阳红茶带到了洛阳。历经十余年发展,他不仅安家洛阳,还在洛阳获得了事业上的成功。



绘图
雅琦

将皂角刺变现 他犯了难



□记者 李永高 文/图

随着枝头的树叶逐渐稀疏,皂角树上的一根根皂角刺逐渐显露出来,伊滨区诸葛镇司马村的读者王晓卫也遇到了难题:如何将这皂角刺变现。

上周,伊滨区诸葛镇司马村的读者王晓卫联系记者。他说,几年前,他在自家承包地里种植了大量的经济作物,如刺柏、松树、冬青等,还专门从全国皂角刺重要集散地嵩县引进了皂角树。

皂角刺,又称皂角针、皂刺、天丁、皂角针、皂针,有很高的药用价值和经济价值,属较为稀有的中药品种。

“目前市场收购价为每公斤四五十元,药店每公斤70元到90元。”据王晓卫介绍,虽然皂角刺的价格较高,但要将皂角刺从树上采摘下来是比较麻烦的工作。由于采摘麻烦,去年霜降以后,树叶落完时,他以每棵十几元的价格卖掉了一批。“皂角刺采摘起来太难了,看着是钱,没有技术,钱就是赚不到口袋里。”王晓卫说,目前,这些皂角树已进入盛果期,他头疼的仍是皂角刺的采摘问题。

现在王晓卫的田里,每株皂角树都有三四米高。在秋日阳光里,日渐稀疏的黄绿相间的叶子下,表皮棕紫色或红棕色的皂角刺很是显眼。走近了,可以看到粗壮的主刺上长着许多小刺,每根皂角刺都有10多厘米长,坚硬光滑,较难折断。“眼下地里还有1000多棵,如果有感兴趣的人要,我仍然可以整棵转让。”王晓卫说,皂角树春秋两季均可植苗,也可在早春发芽前或秋季落叶后进行分株,以秋冬季最为适宜。同时,这些树对土壤要求不高,路边、沟沿儿、住宅旁均可种植,四五月可以开出淡黄或白色的花,可以用来发展生态游、农家乐及环境绿化等。如果您有意向与王晓卫合作,请拨打下方热线电话与我们联系。

只身闯洛开拓茶叶市场

汪建华原本是信阳人,供职于信阳市文新茶叶有限公司,目前是该公司洛阳分公司总经理。

2000年,汪建华所在的公司决定向北发展。汪建华被公司派到洛阳开拓市场。

在汪建华的记忆里,当时的洛阳人似

乎对茶没有太多挑剔,什么茶都能接纳,不像信阳、平顶山等地的消费者大多喜欢信阳毛尖。

来洛阳时,他身上带了10余万元。出了火车站,他有些迷茫。这个陌生的城市,哪里繁华,哪里适合开店,洛阳人喜欢什么样的茶叶,这些问题在他的脑海里都

还是个问号。

安顿住之后,汪建华便开始走街串巷,寻找合适的位置和店面。几经寻觅,他在西工区凯旋东路发现一处店面,面积有100平方米。他认为,这个地方交通便利,处于繁华地段,人流量大,是开店的不错选择。于是,他把这个店面租了下来。

400元给了他坚持的希望

但是,当时市面上的茶叶店面积通常在十几平方米到二十几平方米。100平方米的茶叶店在洛阳很罕见。周围的邻居都问他:“你这个茶叶在洛阳不流行,又开这么大店,到底行不行呀?”

事实也的确证明别人的怀疑是有道理的。开业第一天,零收入。开业第二天,零收入。到第三天白天依然没有开张。

第三天晚上8点多,许多店铺已经关门,天色已经黑下来,街上的行人也寥寥

无几。就在汪建华也准备关门时,来了一位顾客,买走了400元的茶叶。

“我当时想:终于开张了。”汪建华说。人们常说,坚持就是胜利,只要有了第一笔买卖就会有第二笔。400元的茶叶销售给了汪建华坚持下去的希望。

转变策略迎来转机

为了聚人气,汪建华把100平方米的店面分成了两部分。前面一半用来销售茶叶,后面一半改造成了茶社。

他在后面放了桌椅,这样消费者来了只需出20元就可以坐下来喝茶。

人气虽然有了,但是销售业绩一直不好。第一年他的营业收入只有十六七万元。由于不赚钱,用不起空调,他就从老

家带来木炭,在店里生炭火取暖。

之后生意虽然逐渐好转,但是始终不理想。在这过程中汪建华凭着良好的人品结交了不少朋友。其中有一位朋友向他建议,把店里的茶社重新装修改成包间。这样一些消费者来此有一个较为私密安静的喝茶环境,提高喝茶的品位。汪建华照做,果然吸引来不少有实力的潜在

客户。

除了改变店内经营策略外,汪建华也开始在店外发展。他主动联系一些企业,向他们推荐信阳毛尖。通过招投标、朋友介绍等形式,他把茶叶成功的销售到一些企业,作为福利发给了职工。汪建华说,这部分销售利润很薄,但是量大,更重要的是借此提高了文新茶叶的知名度。

借力发展进入快车道

汪建华说,他来洛阳的前7个年头发展是比较缓慢的。到2007年开始加速发展。真正开始快速发展是在2010年。

2009年,河南省委书记卢展工到信阳视察时,指出信阳可开发信阳红茶,并给信阳红茶起了个厚重而鲜亮的名字:信阳红。

信阳红的成功开发,不仅让信阳当地人受益,远在洛阳的汪建华也受益颇大。2010年,他在南昌路上开了第二家店,面积200多平方米。2011年他把位于凯旋东路的店进行搬迁升级。

因公司发展迅速,他们需要在洛阳打造一个形象店。于是,汪建华在洛

龙区太康路,投资300万元开了一家店,该店属于一店一馆,在这里既可以品上佳的信阳红茶,又能吃上地道的信阳菜。

信阳红,红遍中原大地,茶香溢满洛阳时,也为汪建华带来了更多的财富。

创富帮办

发掘潜在商机
搭建创业平台

► 邮箱:

lywbjrtx@126.com

► 联系电话:

18638358812