

<<茶人商道>>

图书基本信息

书名：<<茶人商道>>

13位ISBN编号：9787807398820

10位ISBN编号：7807398825

出版时间：2011-1

出版时间：中原农民

作者：冯海莲

页数：208

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<茶人商道>>

### 内容概要

《茶人商道：茶馆茶叶店不可不知的商道秘诀》介绍了茶馆的人气攻略、茶馆的文化攻略、茶馆的人才攻略、茶馆的市场攻略、茶馆的管理要诀、茶馆的经营战略与匹配制度、茶馆不可不知的经典案例等内容。

## <<茶人商道>>

### 作者简介

冯海莲，1980年出生，高级茶艺师，现任中国秘书科学联盟理事。

从事茶文化工作十几年，为国内多家茶馆培训师。

多次深入云南、四川、福建、浙江等地，考察和研究中国茶叶、茶馆及茶文化，“中原著名茶人”。

参与编写的《学茶艺——茶艺师点津》，荣获2008年中国畅销书奖。

## <<茶人商道>>

### 书籍目录

引子第一章 茶馆的人气攻略一、茶馆定位决定人气二、新茶馆聚集人气的要诀三、茶馆应该开在什么地方第二章 茶馆的文化攻略一、茶馆的文化定位二、茶的真味三、茶馆的意境之美第三章 茶馆的人才攻略一、老板与员工二、招贤纳士三、员工培训四、实操培训五、人力资源管理第四章 茶馆的市场攻略一、茶馆的营销战略与策略二、开拓客源三、潜在茶客的开发、四、茶叶店的背销攻略五、大宗茶叶的营销要诀第五章 茶馆的管理要诀一、管好员工用好人二、管好物品其美三、管好财务理好账四、管好场予服好务五、岗位与流程第六章 茶馆的经营战略与匹配制度一、高度决定视野二、细节决定客流三、制度提高效率四、专卖抢占先机第七章 茶馆不可不知的经典案例附问茶中国。商行天下一、茶叶商机二、茶海溯源三、名茶商情

## &lt;&lt;茶人商道&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：（3）室内庭院式茶馆以江南园林建筑为蓝本，结合茶艺及品茗环境的要求，设有亭台楼阁、曲径花丛、拱门回廊、小桥流水等，给人一种“庭院深深深几许”的心理感受。

室内多陈列字画、文物、陶瓷等各种艺术品，让现代都市人在繁忙的生活中去寻找回归自我、心清神宁的感觉，进入“庭有山林趣，胸无尘俗思”的境界。

这一类在现代茶馆中为数较多，如郑州的一壶缘茶馆、上海的青藤阁茶馆等。

走进上海青藤阁茶馆，首先映入眼帘的是3棵大榕树，枝干沧桑，叶若华盖，坐在大厅，宛如置身林木之间，环顾四周，卵石覆地，木栅花窗，阁楼回廊，加上藤制桌椅，古乐雅音，无不渗透出古朴典雅的江南庭院风韵。

另有各类包间，为人们提供了更多选择余地。

一树浓荫，一杯清茶，三两好友，这对久居都市的人们来说，是悠然安逸的休闲场所。

（4）传统茶馆以传统饮茶习俗为经营主导，突出浓郁的茶文化氛围，消费对象瞄准经济收入、文化层次都较高的群体，对员工素质要求高，尤其要精通茶艺、茶道。

不需要太大的经营场所，茶馆以小而精致为上策，管理也较轻松，利润率较高，总投资量也较小。

此类茶馆，客户群单一而且客户总量较少，利润率虽高，但客流量却很难把握，要靠经营者的社会公关能力来拓展客户群，对经营者自身素质要求也高，所处城市消费群体的文化水平以及消费观念，对此类茶馆影响较大。

露天茶园也属于此类，南派茶馆有很多露天经营的，泡茶馆纯粹是休闲，鸟儿叫、狗儿跳，麻将扑克图热闹。

喝茶只是由头。

<<茶人商道>>

编辑推荐

《茶人商道:茶馆茶叶店不可不知的商道秘诀》：劳动就业培训系列

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>