

开店实用技术与经营管理丛书



chaoyue

樊丽丽◎编

茶叶知识 与茶叶店经营 全攻略



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

中国茶叶之路

茶叶知识 与茶叶店经营 案例解密

中国茶叶之路

茶叶知识与茶叶店经营全攻略

樊丽丽 编



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

茶叶知识与茶叶店经营全攻略/樊丽丽编. — 北京: 中国经济出版社,
2007.1

(开店实用技术与经营管理丛书)

ISBN978-7-5017-7847-8

I. 茶… II. 樊… III. ①茶叶—商店—商业经营②茶叶—商店—商
业管理 IV. F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 129598 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 后东升 (电话: 010-68321948)

责任印制: 常毅

封面设计: 白长江

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市佳星印装有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 11.75 字数: 202.3 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版

印次: 2007 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

书 号: ISBN 978-7-5017-7847-8/F·6851

定价: 22.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176

前 言

开一家赚钱的茶叶店，是一件快乐的事情。

开一家赚钱的茶叶店，是一件幸福的事情。

在现代商业社会中，许多人都要面临着激烈的竞争，每个人难免要面对着事业的困境，经受着工作和人际方面的沉闷和压抑。生活不得不让人们做出艰难的选择。我们在这社会上失落得太多了。为什么不拥有真正属于自己的东西呢？为什么不创造出真正属于自己的财富呢？

与其在人家的羽翼下窝窝囊囊僵僵缩缩地受人制约，仰人鼻息，倒不如决然放弃这种羁绊，潇洒地寻找一条属于自己的出路，开拓一条属于自己的生财之路。

还是开一家属于你的茶叶店吧！开一家赚钱的茶叶店吧！开店赚钱天经地义，方便百姓，活跃经济，丰富生活，满足需要，这是最及时最合适的事情。

开一家茶叶店，能让你体会到生活的真正趣味。柴米油盐酱醋茶，饮食与百姓生活息息相关，开茶叶店赚钱，是早涝保收的经营之道！

是的，我们许多人都曾经烦恼过，为自己的出路担忧过，你为什么不考虑到开一家属于自己的茶叶店，开一家真正赚钱的茶叶店呢？开茶叶店不但张扬你的个性，实现你的人生价值，创造你的财富空间，而且极大地弘扬了历史悠久、博大精深的中国传统茶文化，在浓郁的茶叶清香里，体会整个人生和社会文化的真谛，以及心灵与自然的和谐。

开一家茶叶店，关键的是能够赚钱，但更多的是使你在销售茶叶的过程中，得到一种心灵的熏陶和慰藉，使自己变得清雅质朴起来。因此，你也就不觉得自己曾经悲苦过什么，失落了什么，因为你闻到茶叶的香，品到茶叶的味，看到顾客买到称心如意的茶叶的时候，那种满足的笑得灿烂的脸，你就会觉得，你开的这家茶叶店，是适当其时的。你的内心也就安定下来，心情安定了，不论是经营自己的茶叶店，还是做其他的事，你都感到轻松，感到随意，那么赚钱自然而然就是水到渠成的了。

开一家赚钱的茶叶店，是美好的享受。不但方便了百姓日常饮食生活，更重要的是让更多的人品味到茶叶所具有的独特的文化艺术和宗教自然相融合的精神，极大地陶冶你和身边所有人的情操，体味着茶叶文化中所蕴涵的那份宁静和安详。

开一家赚钱的茶叶店，你不但能由此得到维持生计的衣食之源，更重要的是

在赚取利润的同时，获得一种欢乐和幸福，与人结缘，与人共享。

你开一家赚钱的茶叶店，就不妨静下心来翻翻这本书。

这本书不仅详细介绍了开茶叶店的各个步骤、程序和所注意的问题，从茶叶店店址的选择和装潢，工商注册和税务登记，财务人事管理，以及茶叶货品质量鉴别、采购、储藏方法，以及茶叶销售、广告宣传等方面，都有比较全面细致的论述，同时也介绍了中国茶叶的历史、文化、科学方面的知识，相信这本书在你经营茶叶店的过程中，能起到一定的指导、促进和参考作用。

在现代城乡和都市中行走，随时可以看到许多茶叶店，各有特色，各具千秋。装潢不同，体味不同。但一家有特色的茶叶店，不仅让你赚到钱，而且成为你真正拥有的美好的人生风景！

本书由樊丽丽主编，参与编写的人员有：凌菡、祁雪峰、贾朝娟、孔伟明、张兴华、李宏伟、王京豫、朴燕、付世强、龚剑、彭镇坤、周燕、李爱玉、高峰、张焕强等。

编者

目 录

| | |
|---------------------------------|----|
| 第一章 开一家茶叶店正赚钱 | 1 |
| 第一节 开茶叶店是方便百姓的经营之道 | 1 |
| 一、文化经营一举多得 | 1 |
| 二、“一年能发”茶叶店 | 1 |
| 三、开茶叶店以钱养利 | 3 |
| 四、便利百姓、恰当其时 | 3 |
| 第二节 开茶叶店的心理准备 | 4 |
| 一、开茶叶店，懂行是关键 | 4 |
| 二、开茶叶店要回避的问题 | 5 |
| 三、茶叶店需要明智的经营 | 6 |
| 第二章 考虑周全做准备 | 8 |
| 第一节 分析市场，找准位置 | 8 |
| 一、搜集信息细致了解 | 8 |
| 二、了解茶叶店经营要素 | 9 |
| 三、有效规避经营风险 | 10 |
| 四、分析茶叶市场现状 | 10 |
| 五、找准自己合适位置 | 12 |
| 六、开茶叶店的预备热身 | 12 |
| 七、开茶叶店的大致步骤 | 13 |
| 第二节 寻求伙伴和筹集资金 | 14 |
| 一、找准合适的合作伙伴 | 14 |
| 二、慎重选择合伙经营 | 15 |
| 三、合伙应以契约约束 | 16 |
| 四、合伙经营茶叶店的利弊 | 16 |
| 五、投资规划和资金预算 | 17 |
| 六、依靠借贷获得资金 | 18 |
| 七、银行贷款更有保障 | 19 |

| | |
|------------------------------|-----------|
| 八、小生意一样能赚钱 | 19 |
| 第三章 把茶叶店的理想付之行动 | 21 |
| 第一节 为你的茶叶店定一个美名 | 21 |
| 第二节 茶叶店址的选择 | 23 |
| 一、茶叶店址需要稳定 | 23 |
| 二、茶叶店址的决定因素 | 24 |
| 三、商业街茶叶店的选址 | 25 |
| 四、办公区和居民区的选址 | 27 |
| 五、其它地方的茶叶店选址 | 27 |
| 六、茶叶店店址选择之大忌 | 28 |
| 七、茶叶店店址的“四个性” | 29 |
| 八、租金决定茶叶店店址 | 29 |
| 九、茶香不怕巷子深 | 30 |
| 第三节 茶叶店面的租赁设计 | 31 |
| 一、茶叶店店面的租赁 | 31 |
| 二、茶叶店店面的租赁要点 | 31 |
| 三、店面租赁合同的签订 | 32 |
| 四、商圈与店面的关系 | 33 |
| 五、店面选择设计的风水学 | 33 |
| 六、茶叶店门面特色设计 | 34 |
| 七、茶叶店店面的外观 | 35 |
| 八、茶叶店店面设计其他要点 | 36 |
| 第四节 茶叶店店面的装修陈设 | 37 |
| 一、茶叶店装修以美为原则 | 37 |
| 二、茶叶店店面装潢的三要素 | 37 |
| 三、茶叶店装修的色彩搭配 | 39 |
| 四、茶叶店的灯光调用 | 39 |
| 五、茶叶店的门面装修 | 40 |
| 六、茶叶店橱窗和货柜的摆设 | 41 |
| 七、茶叶店货品的分类 | 43 |
| 八、茶叶店货品的陈列 | 44 |
| 九、茶叶货品明码标价 | 45 |
| 第四章 茶叶店内部管理 | 47 |

| | |
|----------------------------|-----------|
| 第一节 让国家机构为你保驾护航 | 47 |
| 一、个体经营户营业执照的申办 | 47 |
| 二、企业营业执照的申办 | 48 |
| 三、领取茶叶店卫生许可证 | 48 |
| 四、茶叶店税务登记证的办理 | 49 |
| 五、到银行去开设账户 | 50 |
| 第二节 茶叶店的人事管理 | 52 |
| 一、茶叶店店员的招聘录用 | 52 |
| 二、茶叶店店员培训内容 | 53 |
| 三、茶叶店优质服务和考核 | 57 |
| 第三节 茶叶店财务之会计账目 | 58 |
| 一、会计管理促进效益提升 | 58 |
| 二、账目登记：好记性不如烂笔头 | 59 |
| 三、细致保管账簿凭证 | 60 |
| 第四节 茶叶店财务之成本利润核算 | 61 |
| 一、控制茶叶店成本支出 | 61 |
| 二、茶叶店实现利润最大化 | 63 |
| 三、公私分明产生利润 | 63 |
| 四、合理薪酬保证利润 | 64 |
| 五、缴纳房屋租金的秘诀 | 65 |
| 六、合理避税的秘诀 | 65 |
| 七、聘任会计和咨询专家 | 66 |
| 第五节 茶叶店财务之应收付款 | 67 |
| 一、及时付款与收款 | 67 |
| 二、收付货款有据有凭 | 68 |
| 三、收付货款注意细节 | 69 |
| 四、信用卡和存折收付款 | 70 |
| 第五章 做好茶叶店的销售 | 71 |
| 第一节 顾客满意的销售服务 | 71 |
| 一、茶叶店销售服务的实质 | 71 |
| 二、用慧眼发现真正顾客 | 71 |
| 三、用心保存客户资料 | 72 |
| 四、主动出击招引顾客 | 73 |

| | |
|-------------------------|-----|
| 五、针对不同顾客采取不同的推销方式 | 73 |
| 六、强调茶叶本质特色 | 75 |
| 七、店员销售说话的技巧 | 76 |
| 八、把握顾客购买心理 | 77 |
| 九、茶叶店销售的环节 | 78 |
| 十、茶叶店最合适的销售方式 | 80 |
| 第二节 茶叶店的广告促销 | 81 |
| 一、茶叶促销与文学艺术联姻 | 81 |
| 二、茶叶店策划体现文化情调 | 82 |
| 三、设计有特色的茶叶店商标 | 84 |
| 四、各种促销方式多管齐下 | 84 |
| 第三节 多种经营寻求发展 | 87 |
| 一、多种经营拓展空间 | 87 |
| 二、茶叶店兼卖茶具 | 91 |
| 三、茶叶店与茶馆并举 | 92 |
| 四、茶叶店与书店同营 | 94 |
| 第四节 茶叶店货品采购管理 | 94 |
| 一、选择最好的茶叶供货者 | 94 |
| 二、最好由老板自己去采购 | 95 |
| 三、采购茶叶价格要达到双赢 | 96 |
| 四、签订茶叶供需合约不需要客气 | 97 |
| 第六章 茶叶货品质量鉴别 | 100 |
| 第一节 茶叶品种和质量 | 100 |
| 一、高山茶叶品质最优 | 100 |
| 二、名茶和良种密不可分 | 101 |
| 三、优质茶叶品种的种植 | 101 |
| 四、优质茶树品种的识别 | 102 |
| 五、茶叶树种和绿茶品质 | 103 |
| 第二节 茶叶制作和质量 | 104 |
| 一、中国古代的制茶法 | 104 |
| 二、从“三把火”说到茶叶制作 | 105 |
| 三、影响茶叶质量的要素 | 109 |
| 四、话说茶叶的深加工 | 111 |

| | |
|----------------------------|------------|
| 第三节 茶类的品评和鉴别 | 112 |
| 一、茶类质量的品评鉴别 | 112 |
| 二、鉴别新茶和陈茶 | 114 |
| 三、明前茶和雨前茶 | 114 |
| 四、如何鉴别春茶和秋茶 | 115 |
| 五、鉴别窈花茶的好坏 | 115 |
| 六、如何鉴别真茶和假茶 | 115 |
| 七、如何鉴别掺和茶 | 116 |
| 第四节 茶叶的等级品评 | 116 |
| 一、如何品评茶叶等级 | 116 |
| 二、茶叶品评专业术语 | 118 |
| 第五节 茶叶货品的储藏包装 | 119 |
| 一、茶叶的陈放和储藏 | 119 |
| 二、茶叶货品的包装 | 121 |
| 三、茶叶店的仓储要点 | 123 |
| 四、茶叶仓储的硬件要求 | 124 |
| 第七章 中国茶叶的冲泡品饮 | 126 |
| 第一节 中国茶叶传统泡饮法 | 126 |
| 一、古代饮法：煮茶法·点茶法·点花茶法 | 126 |
| 二、绿茶的冲泡品饮 | 127 |
| 三、盖碗茶的冲泡品饮 | 127 |
| 四、乌龙茶的冲泡品饮 | 128 |
| 五、龙井茶的冲泡品饮 | 128 |
| 六、普洱散茶的冲泡品饮 | 129 |
| 七、白茶的冲泡品饮 | 129 |
| 八、红茶的冲泡品饮 | 129 |
| 九、花茶、紧压茶的冲泡品饮 | 129 |
| 十、茶叶冲泡对水的要求 | 130 |
| 十一、冲泡茶叶对茶具的要求 | 130 |
| 第二节 中国饮茶文化品味 | 131 |
| 一、传统饮茶的演变史 | 131 |
| 二、烹茶饮茶的美好韵味 | 133 |
| 三、漫话饮茶中的分茶和斗茶 | 134 |

| | |
|------------------------|-----|
| 四、茶令：茶叶品饮的又一雅致 | 136 |
| 五、无我茶会：一种新兴的品茶方式 | 137 |
| 第三节 茶叶品饮与精神生活 | 138 |
| 一、品茶体味和美境界 | 138 |
| 二、茶禅一味感悟群生 | 140 |
| 三、饮茶消除紧张压力 | 141 |
| 四、以茶代酒增进交往 | 142 |
| 五、品饮清茶感受艺术 | 142 |
| 六、饮茶品尝生活原味 | 143 |
| 七、品茶体会人生本真 | 144 |
| 八、品茶拥有美好心情 | 144 |
| 第四节 饮茶促进延年益寿 | 145 |
| 一、以茶养生有据可考 | 145 |
| 二、茶叶功效强体健身 | 145 |
| 三、茶叶有效成分分析 | 149 |
| 第八章 茶叶经营前途无限 | 151 |
| 第一节 茶叶市场前途无限 | 151 |
| 一、中国古代茶叶经营 | 151 |
| 二、帝王品饮话贡茶 | 153 |
| 三、中国茶叶海外拓展 | 154 |
| 四、茶叶市场广阔无限 | 155 |
| 第二节 茶叶名品风情万千 | 156 |
| 一、中国茶叶的品种和类型 | 156 |
| 二、中国茶叶名品的命名 | 159 |
| 三、中国茶叶名品纵横 | 160 |

黄式微里干意采由入商，独因。单采人商式不替不，本商即营益业商了甜成出
的菊我团册音音带，独古是茶研组之基身商益善，上史国图中，新善而配旅的品

第一章 开一家茶叶店正赚钱

气中商品产穿，合新业穿穿

香费出，似天然茶林价减市报香

赚基之成得番减副的品气亦议出

第一节 开茶叶店是方便百姓的经营之道

因由失式商实黄天湖进登，余育

不变式，竟不汗盛，能其行大池

益效的毫更那楚虽游，凉其离

一、文化经营一举多得

这本介绍茶叶店经营生意的书，应当说是非常及时的。在现代生活中，茶与百姓日常生活密不可分。古人曾经说过：人生开门七件事，柴米油盐酱醋茶。说的就是人们最基本的饮食需要。民以食为天，茶与米同样成为人们必不可少的必需品。因此开家赚钱的茶叶店，搞经营也是适当其时的。在街头、在闹市、在小巷出现的大小茶艺馆和茶店，展示出时代生活一道独特的人文风景线。

茶叶与稻米作为农产品，也是从古到今中国农耕文明的标志和浓缩。而由此派生出来的茶店、茶馆文化，也体现了历史悠久的中国传统文化的精神。现在，它已经走进现代生活，茶叶文化与商业经济的揉和，成为中国百姓经济生活中的最能让人感知、潜移默化、融合人们心灵情趣的一部分。

不开一家赚钱的茶叶店，好就好在，既能解决生活所需，方便百姓，又能使自己有了立身之本，发展之源。在解决开门七件事后，搞活了经济，保障了生活之源，又能弘扬传统文化，一举多得，何乐不为呢？

中国是个传统的农业大国，茶叶与稻米作为一种农产品，需要拓展市场，需要推销出去。不但要让国人喜爱，而且要进入国际市场，所以，开一家赚钱的茶叶店，不仅弘扬文化，搞活市场经济，同时又为振兴中国农业文化起到了积极的推动作用。

二、“一年能发”茶叶店

从古至今，商业的作用是众所周知的。一些民间流传的谚语和俗话，就充分体现了商业与致富的重要性。比如，“一年能发江湖客，十年难富种田人”，说的也是农工与商业结合的重要性的必要性。人们常把那些经营商贩叫做“江湖客”，他们与种植稻米、茶叶的农民相比，就是能够快速致富。“江湖客”快速勤劳致富的原因，在于一边低价进购稻米、茶叶等农副产品，然后将储运和流通的费用以及利润转嫁到价格上，一边销售出去，消费者得到货品的实用价值的时候，

也负担了商业经营的成本，不得不为商人买单。因此，商人也乐意千里迢迢为货品的流通而奔波。中国历史上，著名的食盐之路和茶马古道，都有着他们奔波的踪迹。

在农业社会，农产品的生产者对市场价格茫然无知，消费者也对农产品的原始进价知之甚微，所以“江湖客”左右逢源、游刃有余，这些贱买贵卖的方式也因此大行其道，盛行不衰。万变不离其宗，就是获取更多的效益。古人曾说：“明于权计，审于地形，舟车机械之利，用力少，致功大，则入多。利商市关梁之行，



能以所有致所无，客商归之，外货留之，俭于财用，节于衣食，宫室器械，周于资用，不事玩好，则入多。”这也表明茶叶、稻米等农产品经营同样能实现农产品交换以及互通有无的功能。但是，在古代，农民往往受到政策性的限制，他们要弃农从商是非常困难的。

显而易见，从发财致富的途径和效益考量，经商远远超过农耕。史学家司马迁总结说：“夫用贫求富，农不如工，工不如商，刺绣文不如倚市门，此言本业，贫者之资也”，也表明历史的经验就是如此。刘滋是明代建阳人，“家贫，田不二十亩，又值水旱，无以自活，乃尽攀其田，逐十一之利，十余年，致数万金”，从一个侧面论证了司马迁此论的正确性。经商效益远超农耕生产，主要缘于资金周转，灵活经营，较易获利，赋税减轻。古人云“商贾求利，东西南北，各用智巧，好衣美食，岁有十二之利，而不出租税。农夫父子暴露中野，不避寒暑，抔土，手足胼胝，已奉谷租，又出稿税，乡部私求，不可胜供。”但是政府对农民就是课以重税，不管农民年成好坏，丰歉与否，都要上缴皇粮。宋人司马光有一段话：“今农夫苦身劳力，恶衣粝食，以值百谷，赋敛萃焉，岁丰则贱以应公上之须，给债家之求，岁凶则流离异乡，转死沟壑。如果而欲使夫商贾末作之人，坐渔厚利，鲜农美食者，转而缘南商，斯亦难矣。”农人无力承受赋税，经营之路被堵死，因此就死守土地之上，难以致富了。

开店作为经营的方式，历来为人所重，当然开店也有一些劳顿和风险，这是难免的。

三、开茶叶店以钱养利

钱财是死的，人是活的，开店的目的就是要把死财当作活财、把死货变成活钱，让钱生钱，以利养利。在中国民间，也常有人这样说，家有万贯，不如开店。开店是搞活流通，实现农产品与市场的双向融合。家财万贯，到头来也会坐吃山空的。开店投资则是一种互动的选择。

开店，往往能把钱转化为资本，体现出资本的价值，获取利润成为它最重要职责。把储蓄的钱拿来去开店，搞经营，与原来的相比，资本的功能就全不一样了。开茶叶店就是一个完成资金→茶叶→利润的循环和螺旋性递进的过程。资金灵活周转的商业资本从此不停地以利生利，以利养利，也就越多越快赚钱。茶叶店运作顺畅，赚钱的机率就不断地增多，手头的万贯死财自然地转化为活钱，转化为再发展的资本。

四、便利百姓、恰当时

开一家赚钱的茶叶店，把农业与商业有机地结合，各取所长，各尽所能。相比起来，开茶叶店与其他类型的店铺相比，市场和顾客更加稳定，茶叶不仅是生活必需品，更是一种极富文化内涵的农产品。开茶叶店也是富有高雅情趣的经营生活。

本书开头所说的“开门七件事”，出于两首古诗：“教你当家不当家，及到当家乱如麻。早起开门七件事，柴米油盐酱醋茶。”“柴米油盐酱醋茶，般般都在别人家。岁暮清闲无一事，竹量寺里看梅花。”

两首古诗都谈到柴、米、油、盐、酱、醋、茶，“开门七件事”不离日常生活，百姓处处关心，别看“开门七件事”简单，要拥有它们，满足自己也是很重要的事情。这不仅仅是最起码的需求，更多地体现出实际生活的重要性。除了饮食，穿的、用的、行的、住的，所需要的各类物件，都要通过商贾来实现。所以，开一家茶叶店也是为百姓提供了生活的便利。茶叶虽然很平常，但人们还是需要到茶叶店里购买它，获得它的滋润。假如让每个顾客到农村茶场里去购买，那是根本不可能的。

开一家茶叶店，就能方便百姓生活，疏通茶叶流通渠道，为茶叶科学文化与百姓生活构建了一座桥梁，一个通道。开一家便利百姓的茶叶店，恰当时。

第二节 开茶叶店的心理准备

一、开茶叶店，懂行是关键

茶叶店给你提供了充分施展才华的空间，能否做好，关键在于你懂行，懂茶叶这一行。确实，做生意要懂行。生意的途径多，门路广，各种各样的门类，每一个人来说，不可能做全知者，只能熟悉精通其中之一。你对茶叶越是熟悉，做起生意来越如鱼得水，成功的机率越多。不懂行的生意你还是要三思而行，千万不能盲目上马。

开茶叶店，我们首先要强调经营者要干一行，爱一行，这是最基本的事，不但要懂茶叶知识，更要精通经营之道。开一家茶叶店，不是一蹴而就的事情，任何事，都是从易到难，需要不停地积累经验教训，虚心接受意见，并进行反思与调整。就拿古代的茶叶店学徒来说吧。在古时候，学商当店员都是出身贫寒的，更多出于为了谋生养家糊口的愿望，如果机遇好，学到经商本领，就能发财致富。学商当店员，一般十几岁，进店后主要是干杂务，挨打受气，3年学徒备受艰辛。3年期满，方可站柜台，售卖货品，与顾客打交道。微薄薪金，捉襟见肘。如果发生过错，茶叶店经营情况不善，随时解雇回家。现在学商从商，苦中做人，以苦为乐。吃得苦中苦，方为人上人。开茶叶店，首先要懂行，不但要学会茶叶店学徒那种待人接物的基本功，更重要的，要懂得自己情况到底合适不合适，自己是不是有这方面的特长，这就需要考虑周全。

你决定开茶叶店，就证明你是一个生意人了。茶叶店老板在考虑选择茶叶生意之前，是否自问“你懂得茶叶这一行吗？”“干茶叶店有没有把握？”自己衡量一下，有无把握，合适与否，既然选定了，就得干好。请从下列几方面估量一下自己：自己以前从事过茶叶行业，比较熟悉其中的规则和行情；自己曾经学习和进修过的专业，有否涉及茶叶及经营知识，自己的特长是否与经营茶叶有关，是否对这一行更有利方便；另外你家里的亲属，如父母兄弟是否在茶叶生意经营中具有丰富的经验，能随时指导你；另外，你要想想，你的亲朋好友最多是否从事茶叶行业经营；你的兴趣爱好与自己过去的生活习惯、居住环境是否与茶叶密切相关；茶叶这一行所需的培训和物力、精力是否更少一些，等等。

不懂行，入错行，怎办，没关系，慢慢来，不要急。胖子不是一口吃成的，生意场上有所波折是正常的，不可避免，惨淡经营难以为继，可以采用转租、转售、与人合资、委托他人经营等方式，同样可以抽身出来。不过你自己喜欢茶叶经营，相信你是不会轻言放弃的。牺牲一时的利益，追求长远的发展目标，思维

敏捷的头脑，较强的应变能力对你非常重要，经过一番挫折，你会挽回败局，振兴事业，山重水复疑无路，柳暗花明又一村！

俗话说，女怕嫁错郎，生意怕入错行，又说生行莫入，熟行莫出，也就是说，你要懂行。懂一行，专一行，你就能充分发挥潜能。

前面我们曾经说过，茶叶店经营需要懂行，更多的是一种文化素养，把经营与文化结合起来。有人说“商”与“文”自古以来不搭界，文人清高，说茶商铜臭市侩，不耻为伍，这是偏见，是错误的。

只要认准一个目标，开办一家茶叶店，有着广阔的发展前途。事业辉煌，很大程度上在于懂茶叶这一行，懂茶叶文化，把茶叶文化运用到茶叶店经营上来，那么，赚钱也是容易的，开一家赚钱的茶叶店，成功和希望指日可待。

茶叶店与文化有关，要卖茶、三分雅。在中国文化中，文人与僧侣们对茶特别青睐，所以茶便成了高雅脱俗、富有文化内涵的标志，你经营茶叶店，要明白“要卖茶，三分雅”的特性，商人们如何去表现“雅”呢？这就是要在经营茶叶店时，体现店面优雅的环境，高雅的装潢；茶叶的包装要优美、精致；卖茶人要讲文明，要有文雅的风度与气质。在雅中才能使茶叶生意与饮茶者同步起来。同时也使购茶的顾客受到“雅”的熏陶，得到雅的快乐，实现雅的互动。

二、开茶叶店要回避的问题

显而易见，你所选择的茶叶店经营，在所有个人可选择的生意之中，基本上是小本经营性质。它是一种小生意，操作比较简便，经营比较灵活，至少比餐饮娱乐业要方便得多。茶叶店经营是不复杂的，你完全要克服那种瞧不起小生意的偏见，要明白茶叶店之类的生意优点多多。主要是：投资小，见效快。人员少，管理方便，办事效率高。茶叶产品新，质量上乘，市场销售容易。风险小，顺利渗入或退出。规模从小到大，顺序渐进不累人。

但要引以为戒的是，有许多人经营茶叶店，或投机取巧，或不脚踏实地、步步为营，因而导致了经营的失败，功亏一篑。你首先要解决下面这些问题，首先是以前轻视这种小经营，以为是钱少的小门道或者总有一口吃个大胖子想法，在经营中不用心，而且没有特色，随大流，一窝蜂，一起挤进死巷子。有的见异思迁，没有持久性，耐力不够，最后失败。还有一个就是心存疑惑，驻足不前，进退两难，因循守旧，缺乏独

