

做茶叶品牌代理怎么样能赚钱吗,茶叶加盟店10大品牌？

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/3b1bc6bca27dcae27465a244a5746901.html>

范文网，为你加油喝彩！

做生意首先要讲诚信！不要说做茶叶，或者做什么生意。一个人假如没有诚信就等于自杀。哪怕是做黄金生意也不会发财的。有些人现在还是用手推车做点非常小的买卖，人家照样生活！比起那些做大生意的人过得有模有样。有些做大生意的人外表好看，实际上还欠着银行不少钱呢！

首先谢邀：做茶叶加盟我认为要根据你自己当地的市场做评估后才能知道能不能赚钱。首先当地人有没有泡茶的习惯，如果有的话，是以喝什么茶为主，人均消费水平都多高？这都是要考虑的问题。其次如果当地消费水平够，喜欢喝什么样的茶了解清楚后再选择合适的品牌，还要看看品牌在你们当地有没有经营的。如果是一线品牌已经有人经营了，那就一定要选择一个性价比高的在发展中的品牌经营，如果是我选择的话我一定会选择一个人品好的人来合作，毕竟没有人品的人的产品肯定产品也好不到哪去。最后选址和人流量等都非常重要，总之做茶叶我认为前景广阔的，也是养生保健的，还是陶冶情操的。是以我来说是个好项目。不过对于不集中双元音懂行的人还是要慎重选择，毕竟隔行如隔山，投资需谨慎！

可以自己先卖点小的品牌 花茶 裤衩 铁观音 之类的，从小做 拉些客户交点朋友 再慢慢考虑佳能品牌

茶叶要有自己的资源，否则品牌的也不好卖。现在做生意都这样。百度了解一下祁门县源香尚品生态农业科技发展有限公司。高山茶，有自己的品牌：群芳妒，主营黄山毛峰，祁门红茶，还有野茶。

感谢邀请！品牌代理还要有自己的销售渠道，代理之后还要自己开发下游渠道，靠零售肯定不行。品牌要选好，得是知名品牌，就是产品质量要有保证。

我觉得要卖茶要先看当地人喜欢喝什么样的茶，先了解一下，然后可以到茶产地实地考察，找一家信任的可以长期合作的茶企业或者茶农，先不用进太多茶，拿一些客人先试试看，需要什么茶再叫厂家发，现在物流那么方便，不用屯太多货，好运作，

做茶叶代理能不能赚钱，那不好说，不同的人代理后效果也会不一样，因人而异，还是要结合当地市场分析，选择合适的品种，也要看代理的是什么样的茶叶带有木字旁的字，不同茶叶利润空间不一样，选择代理商也很关键，选择实力大的，建立良好合作关系！达到合作共赢，互惠互利！

今年茶叶供大与求，货源多，市场销售量不好，至少今年做茶叶加盟业务不会太好。

谢扁鹊的简介谢邀请。我以为：茶叶生意不应以“加盟店”形式去做。中国茶文化千年之久，也远销世界，然茶道

技艺却不及日本口碑。这或可人为国人不重茶道，只为利益所造成的。开茶店，个人觉得应以文化传导为主，隐藏利益关系为宜。不是说不注重利益，肖申克的救赎台词而是不把利益表现的那么清楚。加盟店，如果不是直营，多半利益都会上交前段资源，这就完全背离了“茶文化”属性。经营风险大，“命”不长。

就是那种每天微信加人，然后跟人聊天，最后说自己家穷，然山东政法后让别人买点茶叶完成销售任务的那种代理吗

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发