# 第一章

### 普洱茶膏的市场前景

1、 解酒护肝的功效

普洱茶的解酒功能在业界已经形成了长期的共识。不仅如此，在众多解酒产品中，普洱茶不仅是佼佼者，普洱茶中的特殊产品——普洱茶膏又是自古以来始终享有“醒酒第一”美誉的产品。

 酒精在人体内的分解代谢主要靠两种酶：一种是乙醇脱氢酶，另一种是乙醛脱氢酶。乙醇脱氢酶能把酒精分子中的两个氢原子脱掉，使乙醇分解变成乙醛。而乙醛脱氢酶则能把乙醛中的两个氢原子脱掉，使乙醛转化为乙酸，最终分解为二氧化碳和水。

同时，普洱茶膏含有的L-丙氨酸，在人体中会产生大量的泛酸，以促进酒精代谢的正常进行。另外 [L-半胱氨酸](http://baike.baidu.com/view/1368501.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank)能与酒精反应，加速酒精的代谢，并吸收一定量的酒精，提高人体对酒精的承受量，它可以转化为胱氨酸，辅以牛磺酸能修复损伤的肝脏细胞、脑细胞和胃粘膜和组织。因此，从这个意义上讲，解酒的过程也是护肝的过程。

2、消食、解油腻的功效

凡是品饮过普洱茶膏的人都知道，在吃完牛羊肉或饱食大鱼大肉之后品饮普洱茶膏，消食的速度极快。过去，有一种错误的认识，认为普洱茶膏消食、解牛腻的原因，是普洱茶膏内含的咖啡碱刺激人的胃肠蠕动，从而达到快速消食这一效果。但真正的原因不是这点。

科学家曾经作过这样一个实验：将几个肉片装在金属丝笼内，给老鹰呑下，经过一段时间取出小笼，肉片不见了。于是动摇了在此之前的胃肠蠕动助消化的说法。认识到胃液中有某些可以消化肉类的物质存在。其中就有胃蛋白酶、糖化酶等。这个实验也间接否定了普洱茶膏内含咖啡碱刺激胃肠蠕动助消化之说。

普洱茶膏在后续的发酵过程中，其固有的纤维素酶与果胶酶，在其它酶系的相互作用下，分解大量的衍生物。这些衍生物不仅有糖化酶，还有其它与人体胃肠的生物酶系产生反应的酶类，增加了胃蛋白酶的分泌，促进胃蛋白酶活力的提高，使胃对蛋白质食物的消化能力加强，增强了人体消食功能。

养胃的功效

普洱茶膏最显著的一个特点，是可以空腹饮用，即不伤害人的胃肠，又起到养胃的功效。这里有三个原因：

一是普洱茶膏经发酵——萃取——发酵——膜过滤后，基本上属于小分子，有利于人体的胃肠道的吸附，刺激性小。绿茶与乌龙茶则不同，中医所说的绿茶“寒性大”，恐怕都与其内含的大分子有关。同样，未经人工发酵与自然发酵过程的普洱茶(我们俗称[普洱生茶](http://baike.baidu.com/view/1614515.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank))，也不能空腹饮用，原因也是分子量太大。

二是普洱茶膏内含的果胶物质远高于其它茶类。它不仅体现很好的吸附性,又能粘结和消除体内细菌毒素和其他有害物质,如重金属中的铅,汞和放射性元素,起到解毒作用；同时又能保护胃粘膜,帮助消化。对患有胃溃疡或胃炎的人而言，普洱茶果胶类物质可形成薄膜状态附着在胃的伤口，促进溃疡面愈合,适宜于胃病患者饮用。

三是普洱茶膏内含的咖啡碱可以中和人体的胃酸，进而改善消化功能。　　普洱茶膏养胃的功效，其关键点在于发酵的品质。我们可以做这样的一个试验：将绿茶、普洱茶（三年期熟茶）、普洱茶膏三个茶样进行冲泡，然后将三杯茶汤放入冰箱冷藏。待茶汤温度降至零上5度左右时取出，观察茶汤是否出现变化。

这时，我们会发现，绿茶的茶汤有大量的乳状悬浮物，最为混浊；其次是普洱茶，有少量的乳状悬浮物，茶汤颜色呈褐色、偏暗，无通透；最好的应当是普洱茶膏，没有肉眼可见的悬浮物和杂质，茶汤颜色与刚冲泡时相比，稍微偏暗。这个实验告诉我们，未发酵的茶叶内含很多大分子物质，在其茶汤温度降下后，导致物质的还原与聚合的化学反应，出现重度混浊或轻度混浊，是发酵过程不够，很多物质没有被充分降解。普洱茶膏属普洱茶深加工的产品，几乎都是小分子，虽然它也存在还原与聚合，但其结果是小分子的聚合，只是茶汤出现偏暗而已。 　　我们提倡普洱茶膏的饮用者每日早晨空腹饮用一杯温热的普洱茶膏，特别是对胃酸过多，或者患有胃炎及胃溃疡的人而言，饮用时如果再加上一勺蜂蜜，其养胃的功效更是明显。 　　这里需要声明的是：养胃的关键在于“养”。这个“养”不是立竿见影，而是持续的“坚持”才能显现出来的结果，当然还有保持良好的生活习惯。[2]

### 三大潜在功能

1、抗癌的潜在功能

抗癌类药品的研究，已是世界性的难题。全球很多科学家近些年来将眼界投入到微生物与酶系上，主要原因是他们看到，很多发酵类的产品隐藏了可作为抗癌物质的“药源”。目前国际社会之所以青睐生物制药，也是因为他们越来越看到用生物制备的技术或许能找到这种“药源”。

就茶叶类产品而言，假如也存在这类潜在的抗癌“药源”的话，那么唯一的可能只能是普洱茶。这是因为：

普洱茶属于发酵类食品，普洱茶发酵过程中由于多种微生物菌群与酶系的“干预”，使普洱茶在后续的物质降解与演变中产生了大量衍生物质，这些衍生物质的“梯次转化”，极易形成潜在的抗癌“药源”，为普洱茶具备潜在的抗癌功能提供了“物质”基础。

很多科学家从普洱茶的茶红素缔结物中已经找到抗癌的潜在“药源”。虽然这项研究仍处在实验室阶段，离真正的成果还有一段距离。但为普洱茶抗癌机理研究提供了更明确的理论依据。

普洱茶存在“实践在先”的特性。这个“实践”有着上千年的过程。清朝《本草纲目拾遗》的作者赵学敏对普洱茶的一个特殊品种——普洱茶膏，有过这样一个评语：“普洱茶膏治百病”。这个观点的提出显然有违背科学常识的嫌疑。问题是，赵学敏毕竟又是清朝很著名的药学家，也是公认的一个非常严谨的治学者，是他的“笔误”？还是他综合了大量案例才提出这一观点呢。当我们翻看他著的《本草纲目拾遗》，详尽查看他录入的近千种药品，唯独对普洱茶膏给出了“治百病”的说法。他为什么不说其它药材“治百病”呢。这种“夸张式”的评价是否隐含了另一方面的原因：当普洱茶膏能对某些在他看来根本不能治愈的“疑难杂症”却发挥治疗功效时，他已经找不到更准确的文字进行概括，只能用“治百病”这样高度概括的言辞去表达，以提示人们，甚至后人，对普洱茶膏的关注。其实，在人类社会进入现代科技社会之前，人们就经常将某一种“药”扩大适用范围，以期对各种疾病产生疗效。当一种“药”能够适合多种疾病时，这种“药”便立刻被视为“神药”。这样的例子，不仅中国有，西方也有，如1899年发明的“阿司匹林”，当初只作为治疗[风湿性关节炎](http://baike.baidu.com/view/76044.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank)。但在后来，其治疗的范围越来越广，如镇痛、解热，抗血栓，心血管疾病，最近几年，又有很多研究部门视它能抗癌。似乎“阿司匹林”是一个宝藏，几乎每十年都产生一个新的“适应症”。因此，对赵学敏的“治百病”说法也不能简单的一棒子打死。那么，赵学敏所处的那个时代的“疑难杂症”都有哪些病症？因为中国古代没有癌症一说，凡是当时医学不能确疹的病统称“疑难杂症”。赵学敏所说的“治百病”是否就包含癌症呢？近几年来，蒙顿的生物医药研究小组就曾对普洱茶膏的一个品种----普洱茶石(普洱茶膏一种，又称“玉龙胜雪”)进行了研究。他们发现，普洱茶石已完全脱离了普洱茶的形态，其外观呈现重度白霜，是普洱茶膏长时间后陈化所至。这种白霜，是茶叶儿茶素与咖啡碱的络合物。同时，研究人员又发现，普洱茶膏中茶红素的缔结物（因为我们目前的技术手段还不能分离纯化出茶红素的单体，只能分离出一类较复杂的红褐色酚性化合物。它有儿茶素酶促氧化聚合、缩合反应的物质，也有儿茶素氧化物与多糖、蛋白质、核酸和原花色素等产生的非酶促反应的产物）。在经过对萃取物的再纯化后，有极强的渗透性。

研究人员用致癌剂诱使实验鼠发病。使所有实验鼠在一段时间内产生诱使性细胞癌变。然后将上述纯化的“药物”分别采取口服或注射的方法对实验鼠进行分组试验。结果发现，这种纯化了的“药物”对实验鼠体内的癌细胞产生“扑捉”与“包裹”，再加上对普洱茶膏内含的特殊微生物进行结构性修饰，使其内切酶产生对癌细胞整体“切割”，阻断肽链，使其失去“营养源”，导致癌细胞的最终“枯萎”，丧失分裂与再生的可能，达到杀死癌细胞的功能。

但是，这个实验只是对实验鼠进行的，只是抗癌药物研究的“前奏”，目前只局限在实验室阶段，离药品还有相当大的差距。需要声明的一点是，这种具备“药源”雏形的物质虽然来源于普洱茶膏，但它也经过了很多生物技术的再“改造”过程。尚不能简单地认定普洱茶膏就具备直接的抗癌功效。

但有一点，也是我们不能忽视的，人体实际上也是一个“生物加工厂”，普洱茶膏进入人体后能否产生“再加工”的过程，以至由于这种“再加工”达到何种效能，是我们未知的。因此，我们也只能给它一个保守的定义：即普洱茶膏具有潜在的抗癌功能。 　　2、降血压与降血脂的潜在功能

普洱茶是发酵的产物。很多发酵类的产品，包括普洱茶，都有他汀类物质出现，如络伐他汀、辛伐他汀等，这些都属于降血脂的药用成分。虽然它们的含量很少，不能替代“药品”，但也具备一定的“靶向”。值得关注的是，目前国际社会医学报告认为，已知他汀类药物(主要是指化学合成)会干扰人体内辅酶Q10，长期服用他汀类药品会出现具有损害肝脏及可能致癌的副作用。因此，降低胆固醇的作用，第一个过程不应是一种药物，而代替它的应是具有降低胆固醇作用的综合设计的营养计划。显然，普洱茶由于他汀类药用成分属于发酵过程的自然产物，不是“西药化学合成”，自然成为这个营养计划的首选；

普洱茶的咖啡碱与茶碱的利尿作用，对缓解高血压及高血脂有潜在的功能。很多高血压患者都服用如双氢氯噻嗪、吲哒帕胺、呋噻米、氨苯蠂啶等药物。这些药物基本都属于利尿剂。因为利尿的方法是治疗与缓解高血压的主要手段之一。而普洱茶膏中的咖啡碱通过剌激人体的膀胱同样能够达到利尿作用；同时，由于普洱茶膏中的咖啡碱与茶碱还能使血管平滑肌松弛，起到扩张血管的作用，在某种程度上都起到降血压的作用。更重要的是：普洱茶膏中的咖啡碱能分解血液中的钠离子。我们[中国饮食](http://baike.baidu.com/view/20297.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank)有偏咸的弱点，其含钠的组分太高。因为一个钠离子必然裹挟五个水分子，造成血容量增大，形成对血管壁的压力。普洱茶的咖啡碱能够起到排钠作用，降低血容量，从而间接起到降压作用。

实际上，国际医疗界对治疗高血压一直倡导两种模式：即药用治疗和非药物疗法。而且，非药物疗法优于药用治疗，是高血压患者的首选。普洱茶膏就属于非药物疗法的范畴之一。

### 3、降血糖的潜在功能

在中国和[日本](http://baike.baidu.com/view/1554.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank)民间，常有用粗老茶治疗糖尿病的经验。普洱茶膏低聚糖含量较高正好符合这一特性。这是因为：

一是普洱茶膏的原料本身就以粗老叶为主，与民间流传的粗老叶治疗糖尿病有物质等同或相近的基础。茶多糖的含量是随原料粗老程度的增加而递增，原料越老，茶多糖含量越高；

 二是普洱茶膏在多次发酵中，本身就将脂类与蛋白质等物质分解与转化，提高了茶多糖的含量。同时，茶多糖又是生物活性[高分子化合物](http://baike.baidu.com/view/11204.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank)，通过发酵的降解与转化，又分离出小分子低聚糖。也恰恰是这个小分子低聚糖才是普洱茶降血糖的主要“功臣”；

三是低聚糖（又称寡糖）是通过糖苷键将2～4个单糖连接而成小聚体,它包括[功能性低聚糖](http://baike.baidu.com/view/439414.htm" \t "http://blog.sina.com.cn/s/_blank)和普通低聚糖，这类寡糖的共同特点是：难以被胃肠消化吸收，甜度低，热量低，又属非胰岛素所依赖，不会使血糖升高，适合于高血糖人群和糖尿病人食用。同时，它也能改善人体内微生态环境，有利于双歧杆菌和其它有益菌的增殖。普洱茶内含的低聚糖经代谢产生有机酸使肠内 pH值降低，抑制肠内沙门氏菌和腐败菌的生长，防治便秘，并增加维生素合成，提高人体免疫功能，从而间接起到降血糖的功能。

# 第二章

## 集品茶行普洱茶膏商业模式

 在拟定集品茶行普洱茶膏商业模式的时候需要考量的客观因素很多，例如市场的销路，产能，推广模式，人力资源，团队架构，以及资本融资渠道等等，制定一个实用的商业模式就显得尤为重要。

## 定性商业主旨

首先我们需要对商业主旨进行定性，例如具体是依旧茶膏的销量还是依据资本的管道运作，不管是依据那一条最终的目的是为了卖产品。

### 前期建立众筹平台

一、建立一个以集品茶行的众筹平台，结合集品茶行现有的实体店资源，对高端茶膏产品进行资本众筹，设计一套众筹方案。

众筹所需要的条件包括：一个茶膏众筹的信息门户网站，目的是用来宣传众筹项目信息，一个公众号，一个企业微博，以及相关的社交媒体平台，目的是为了更好的宣传茶膏的项目众筹信息，企业的生产经营信息，产品的信息。

1. 制定一套项目众筹方案素包，包括众筹的文字内容介绍，图片介绍，PPT，PDF格式的众筹内容介绍，具体的众筹方案需要具体进行研讨，最终由决策者达成共识，例如设计茶膏的年华收益率，市场的赎回机制。

### 前期建立个人IP

主旨：建立一个以宣传自己茶叶文化的个人IP宣传窗口，具体要用到的推广办法可借鉴文件附件。

1. 创立一个俞良军的茶叶栏目品牌，目的是讲解各种茶道，茶经，茶叶的制造工艺，历史文化，建立一个栏目其目的是为了宣传自己，同时帮助自己的产品寻找更多的销路。
2. 建立社团运作模式，对自己的产品，对茶叶最新的资讯进行社团小广播，平时进行线下品茶会，茶话会，广交天下朋友。
3. 拓展社团业务分支，利用社团影响力进行群控布点，进行群控群发信息，通过海量发布抓住精准客户，以加入各种茶叶群为主旨，抓住精准消费群体。

### 中期建立商业品牌

建立品牌的目的是为了更好的进行商业标识，其次商业品牌的建立预示着销路和产能已经同步跟上，资本运作以及成熟，且人力资源，人才匹配以及达到一定衔接度的时候需要通过品牌进行更大力度的推广。

需要准备的工作：落实品牌文化，品牌宣传，宣传路径投放，品牌长期定位，品牌规划。

有了品牌才可以进行二级分销，但是需要大量资本入驻，因此这个需要前期资本融资的前提下方能成功进行。

# 第三章

## 集品茶行普洱茶膏存在的市场风险

导读：比较茶膏容易存在的市场风险主要有以下几个方面。

第一：产能跟不上，若前期在推广上花了很大力度，然而最终有一定市场销量之后，产能却跟不上，或者因为财务状况资金链断流导致产能出现问题，会对产品的声誉造成直接影响，最终前期付出付诸东流。

第二：产品瑕疵，质量问题，若遇到产品质量问题，又没有售后服务跟进势必会对产品的声誉造成致命伤害。

第三：市场份额低，容易被大品牌，大财团大鱼吃小鱼。

第四：技术储备不足，因为产能就只有一个师傅会做，没有后续的技术储备，一旦发生意外，后续管理大乱。

解决办法：因此解决产能，需要培育更多的手工师傅，这个又涉及教育产业链条，如何让更多人加入，或者是否可以通过专利模式和厂家合作，进行大规模生产就成了重要的任务，因此产品的产能起了重要的决定意义，意味着是否可以有后续铺路占据市场份额的意义。

第五：茶膏的可复制性，茶膏生产小工作坊就可以完成，然而茶膏的味道是否能保持独有的，因此还需要涉及知识产权保护等等众多繁杂的事情，若后期中国人自己造假，冲击茶膏市场，又无人力资源进行维护，势必会导致品牌负面。

# 第四章

团队的前期组成结构

1. 网络社团运营人员2名，负责小广播，加各类QQ茶叶群，微信群，旺旺，负责引流和关键字的优化，小视频，小图片的制作，考核的指标应该主要在粉丝关注度数量，社群人脉数量，网站的流量。
2. 线下业务有2名，负责宣传广告的发单，传单，招揽周边城市的茶叶消费者进行茶膏众筹，需要设计一套业绩考核指标，考核的指标应该根据实际完成数量。