

# 名山出名茶 助力大健康 安徽齐顶山茶叶大力发展有机茶产业

金山药岭名茶地 竹海桑园水电乡

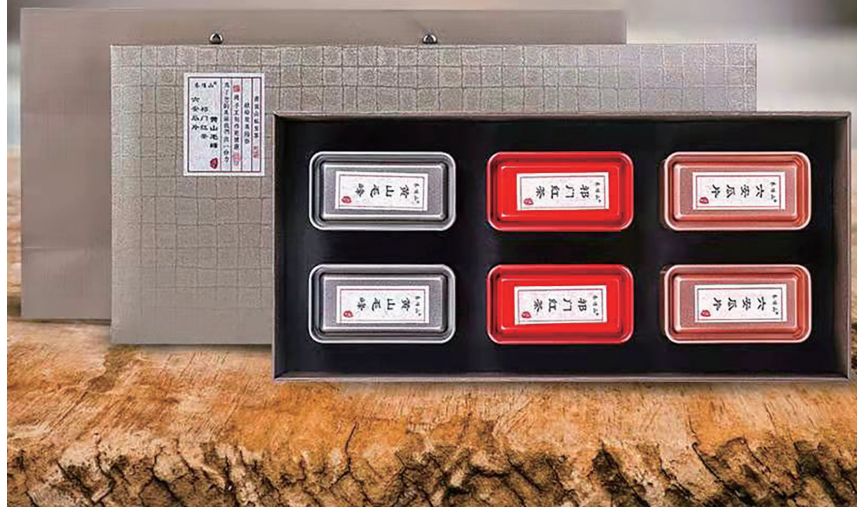
## 安徽名茶小罐组合装

赠人送礼佳选

六安瓜片

祁门红茶

黄山毛峰



“天下名山，必产灵草。江南地暖，故独宜茶。大江以北，则称六安。”明朝茶学家许次纾在《茶疏》中对六安茶十分推崇。好山好水好茶。安徽六安因山地丘陵连绵起伏、河流湖泊星罗棋布，且格外适合茶叶的种植，先后培育出了六安瓜片、霍山黄芽、金寨翠眉、舒城小兰花、华山银毫、五朵金花等产地名茶。尽管“霍山黄芽”名气久远，但六安瓜片更是稳居十大名茶之列。

讲到六安茶不得不提齐顶山万亩有机茶基地，自2014年8月，安徽六安先后投资近120亿元，启动打造建设500里生态茶谷，并先后实施各类茶产业项目500余个，六安市茶园面积已发展到65万亩，实现年茶叶3万吨，综合产值约71亿元。

安徽齐顶山茶业有限公司霍山分公司总经理王冉介绍：2016年审议通过了“健康中国2030”规划纲要，从有机茶基地建设初期我们就按照大健康标准布局，作为健康茶产业只有从源头抓起，才能立足市场长久发展，大别山地区既是革命老区也是生态资源宝库，这里素有“金山药岭名茶地、竹海桑园水电乡”之称，因此凭借着得天独厚的自然条件，我们在茶叶种植上采取传统的有机种植，在确保绿色健康原材料的基础上，逐步的将成品茶推向市场并占领一席之地。

产品溯源、规范加工、稳步推进，齐顶山有机茶叶正是借助生态有机茶产业



安徽齐顶山茶业有限公司霍山分公司  
总经理 王冉

基地建设，凭借政策引导，利用大别山优质的土壤、水源、气候、温度等资源优势，通过全人工培育、有机化种植、规范化管理的发展模式，在海拔800米的高山之上，精心孕育出了适合现代人群倡导的绿色健康茶品。

安徽齐顶山茶业有限公司并为此投入大量资金，将“齐顶山”这一具有地方



齐顶山生态有机茶园

特色的茶品牌，通过互联网+等多种经营模式，将不同档次的茶产品不断推向市场，以供消费者能够品尝到真正正正的生态有机茶。

依托茶产业、振兴发展路，500里茶谷、500里画廊，500里青山绿水。齐顶山茶业在打造有机茶园的同时，也在整合资源、共谋发展，借助农家乐以及茶主

题公园、休闲农庄等为一体的茶产业链，紧紧围绕“为生态增绿、为旅游添景、为农民增收”为发展目标，让六安茶谷路更宽、景更靓、水更明。力争将齐顶山万亩有机茶园打造成增彩、观光、脱贫、致富之地，让四方宾客走进大别山、走进山里、走进画里的同时，共同感受齐顶山片片茶叶的浓郁香气。

## 马利来中信康 2019 企业展望



### 安徽马利来中信康健康产业有限公司文件

#### 声明

针对有人在互联网上散布虚构宣传本公司产品功效内容、损害本公司商誉等不法行为，本公司特此声明如下：

1. 本公司所有产品为遵循我国中医药药食同源文化的安全食品，本公司尊重并传承我国优秀传统文化，生产辅助人体养生营养的健康食品，本公司产品不具备任何治疗作用。
2. 我公司销售人员宣传中不得使用虚构案例不实宣传信息，不得夸大产品功效，虚假宣传。
3. 任何网络或个人夸大宣传本公司产品治疗功效等不实宣传内容均与本公司无关。
4. 实际真实个案不代表普遍案例，不能用作本公司产品功效治疗宣传，我公司销售人员严禁使用含有治疗性断言或保证、说明治愈率等误导性词汇。

特此声明！

安徽马利来中信康健康产业有限公司  
2019年6月24日

#### 我们的企业

马利来中信康为了生产供应天然健康的草本植物，将健康产业选址在安徽省金寨县。

金寨县，位于皖西边陲、大别山腹地，相传西汉汉武帝祭祀古南岳天柱山时经过大别山不禁感叹道：“山之南山花烂漫，山之北白雪皑皑，此山之东果别于他山也”！

安徽省金寨县位于我国中部地区属北亚热带湿润季风气候，特点是季风明显、四季分明、气候温和、雨量充沛、春温多变、秋高气爽、梅雨显著、夏雨集中，利于农作物生长。

马利来中信康将园区设在此利用大别山得天独厚的地理环境悉心培育养殖中草药，采用古法低温萃取技术配合先进的进口工业设备从中草药中提炼出易被人吸收营养质，从生产到加工实现全一体化，只为了收获让大众放心的健康安全食品。

#### 新征程

处于科技高速发展的网络时代，流量为王是如今市场心照不宣的共识，在这个当口马利来中信康也进行了品牌战略升级——联合品牌拾惠惠推出马利来中信康线上线下拾惠惠进口折扣商城。

拾惠惠进口折扣商城定位大众消费，提供物美价廉的进口食品，以人工智能技术和大数据驱动提升运营效率，除了打造线下便利店模式，还配合线上推出O2O拾惠惠商城平台，进驻饿了么、美团外卖平台实现线上线下互通互融的全消费场景，打造连锁加盟进口食品折扣便利店，成为中国的阿尔迪。

随着智能手机的普及，网络互联的便利，消费者的注意力逐渐转移，电视媒体的影响力不再似以前。现在针对单纯实体店而言，获客的成本越来越高，而反观互联网商业经济也不再似之前那般占得市场大部分天下，越来越多已经发展成熟的电商巨头将视线转而瞄向线下，利用自身已经积累的互联网资源与线下服务相结合，涌现出一批更具特色，更具针对性的经济模式。马利来中信康与时俱进，积极学习了解互联网营销的传播规律，希望能在在这股浪潮中树立积极向上的企业形象成为一个受国家、受市场认可的健康产业践行者。原来打造一个IP可能需要几年甚至几十年的时间，现在随着短视频平台的兴起，可能一个人火遍全国只需要15

秒，拾惠惠线下进口折扣商城正是在这种大环境适宜的优渥土壤里应运而生，依托马利来中信康自身的资源优势加上上游进口商的渠道资源，从而拥有供应链的价格优势。在进口折扣食品这块目前国内仍然存在较大空白，也就为马利来中信康进驻进口折扣食品领域提供了机遇。通过人工智能技术和大数据驱动分析提升运营效率，通过线上线下大数据引流，降低传统人力开发市场的成本与时效，实现价值最大化。

80年代的中国仍然是一个物质相对匮乏的社会，人们的消费模式是生存性消费，以“吃饱穿暖”为主要消费动力，而经过了30多年的发展，社会生产力得到了极大加速，在物质方面得到充分满足的人们，开始追求更加美好和更具品质的生活。广大消费者对零售行业规模化、专业化、市场化、多样化的需求日益迫切，消费模式升级为享受型消费，传统便利店已经很难满足人们基本物质之外的精神需求。在互联网生态不断深化的今天，理想的便利店应该是场景化、体验式的卖场，能够为消费者提供一站式购物，提供全方位多维度生活管家服务，而这正是拾惠惠进口折扣商城“拾惠生活，便利到家”的经营模式。

目前，马利来中信康联合品牌拾惠惠进口折扣店除了在全国开展线下门店加盟直接面向客源获取客户以外，也邀请了技术团队开发线上拾惠惠商城APP，将线上线下的资源整合，公司发展策略由扁平单一化向立体多元化转型，也是马利来中信康走向纳斯达克重要的一次发展决策。



#### 拾惠惠商城APP与“双11”

“双11”原本是上一代网民慷慨赠送给“单身汪”的节日，然而实际上“单身汪”好像并不太需要过节，毕竟没有哪个节日的基调带着一丝丝“孤独”吧。于是双十一最终被电商大佬看上做一年一度网络购物狂欢节。



新上线的拾惠惠商城APP当然也不会错过这一年一度的网购狂欢，双十一来临之际便已经准备好了超多精彩福利活动，好玩又有趣，等着你的加入。

赶快下载【拾惠惠】APP，进口零食，高档红酒，生活用品，特价狂欢活动尽在拾惠惠。

