

昨日,为期四天的2014普洱茶·河南品鉴展示会暨福鼎白茶推广周活动落下帷幕

这四日来,秋雨绵绵,国香茶城内清汤素水,以应天意。

雨是福、是财,落在哪里,哪里就沾了幸运。此次参加2014普洱茶·河南品鉴展示会暨福鼎白茶推广周活动的商家和茶友,都收获了不同的财气或才气。

河南商报记者 徐小斐



云南的歌舞延续着几千年前的文化精髓,最能反映最真实、最接近人民与自然的东西。这份质朴的纯真,难得,一如普洱

吃茶报告

听邓时海教授聊普洱茶“干货”

2014普洱茶·河南品鉴展示会上,邓时海教授前后进行了两次讲座、主持了一次品鉴会。郑州泡泡茶网相关负责人总结道:讲座干货多、长见识,避免走一些弯路,此前建立起的普洱茶知识架构得到完善,认知更加理性和客观。

其中,茶友问到一个很宽泛但也很困扰大家的问题,即普洱熟茶怎么区分好与坏?邓时海教授认为,喝了还想喝的就是好茶。他说,熟茶的购买只需考虑个人口味,只要自己觉得好喝,不管价格、品牌,便是好茶,喝下去的体感对选购熟茶尤为重要。“客观来说,购买熟茶时需要查看它是否无腥味、霉味、咸味、酸味、泥味。茶香清爽、茶水甘甜,便是好茶。”

选购生茶,关键看品牌、背景资料及茶性。但他认为,中国茶品牌仍不健全,标杆企业缺乏。

那如何从背景资料中获得更多的信息呢?他介绍,这部分主要看材料、拼配和工艺。

“好的普洱茶一定出自云南。个人认为滇南的南乐、滇中的景迈、滇西的凤山是未来几年普洱茶的强势产区。”就拼配技术而言,主要归纳为单季青、山头拼、季节拼和老嫩优劣拼。工艺上,曾经的四大家普洱茶庄宋聘号、同庄号、福元昌、车顺号,后人皆无人做茶,优良的制茶工艺已经失传。

在茶性方面,他认为,好的生茶应具备樟香明显、没有杂味的茶香,水厚活甜、稍有苦涩的口感以及回甘滋润、体感舒适的回韵。普洱茶是生命的艺术,茶中况味,自己体会吧。

普洱盛会再次展示中原茶业发展优势

9月12日上午,“小产区,祥源茶”携旗下普洱茶、祁门红茶全系列产品亮相本次展会。其中,祥源藏锋再次走进中原茶友的视线,品鉴起来,与2013年的藏锋形成鲜明对比,又一次印证了普洱茶的转化之美、小产区易武茶的变化之美。

祥源茶业股份有限公司副总经理吴锡端介绍,河南为中原腹地,连接南北、承接东西,属于普洱茶的新型消费市场。这些年,河南普洱茶市场发展迅猛,消费者对普洱茶的

认知比较完善,基础很好。

“去年,藏锋在河南上市,很快向周边省份辐射,销量出乎意料,是目前祥源茶最畅销、性价比最高的一款产品。经过公司的深思熟虑,决定将河南作为祥源茶重要的推广、深耕地区。”

他表示,中原茶友更难能可贵的是小产区茶,如冰岛、班章、易武等的热爱和尝试,这奠定了祥源藏锋一上市便很快得到消费者认可的市场基础。

托普洱茶福,在中原遇见“七彩云南”

作为开幕式的开场舞,长发女孩们用南国的清秀和恬静演绎柔美,皮肤晒得黝黑的男孩们用彪悍和刚劲演绎洒脱之美。虽听不懂他们的语言,但强烈的鼓点、欢快的氛围、真挚的表演,让在场嘉宾感受到强烈的云南风、民族魂。

不得不说,云南的歌舞延续着几千年前的文化精髓,最能反映最真实、最接近人民与自然的东西。这份质朴的纯真一如普洱。

现场,勐库戎氏的普洱茶现场压制、茶马源的斗茶比赛、中茶的买一送一促销为普洱茶展示会增加不少人气。斗记·百万茶会斗茶大赛河南赛区初赛结果在14日揭晓,北环斗记专卖店的老茶客王小梅获得本次活动的第一名。据介绍,王小梅的成功得益于此前的苦练,这是她第二次参加国香茶城举行的大型茶会,比第一次长进不少,可以说是质的飞跃。

白茶推广周的绝妙惊喜

上周日下午,茶农世家特别邀请到微信订阅号“白茶会”从线上走到线下,与中原茶友论起“白茶江湖”。如今购买白茶不仅要懂,还得有一双火眼金睛,避免购买到做旧的老白茶。那么真的老白茶和做旧的老白茶如何区分呢?

首先看色泽。一年期的白茶色泽清丽,一年期做旧的老白茶色泽发暗,但是,用这一招看3年的陈白茶与做旧1年的白茶不好使。因此,单从外形上看,依然难以辨别。然后品尝。传统工艺的老白茶汤清、韵陈、顺滑、毫香蜜韵十足,做旧的老白茶则苦涩味重。喝完还可以看叶底进行鉴别,通过自然氧化、缓慢发酵的老白茶,叶底静脉走水清晰、有活性;后期加工、造日的白茶脉络不清晰,用手一捏就烂掉。

如果以上的白茶干货知识足以令你惊喜,那么昨日下午绿雪芽组织的申时茶品鉴活动,想想都会唇齿生津。

何为申时茶呢?从《黄帝内经》上来看,

申时(下午3点至5点)膀胱经当值(膀胱经是人体最长、穴位最多的重要经络),是全天最佳喝水排毒时间。因此,古人常在这个时间饮茶,给身体补水、排毒、疏通经络、驱除疲倦。

在白茶推广周上,绿雪芽举办申时茶会旨在体会一种城市慢生活,让大家借此机会慢下来,梳理工作中的得失,身体和灵魂暂且得到休息,培养一种安定的情绪,给自己充充电。



鄱陵又一风景 姚花春封坛大典

9月9日,一年一度的“姚花春开窖封坛大典”在花都鄱陵开幕,这是继姚花春酒业2011年以来连续开展的第四届盛会。

现场锣鼓阵阵、彩旗舞动、五谷原粮、美酒飘香,古朴庄重的祭酒场面、古老传统的生态窖池、神秘厚重的封坛仪式,参与者亲历了姚花春悠久的酿酒历史文化,体验到了姚花春独有的醇香。原浆老酒的人坛封存把庆典活动推向了高潮。

在随后的厂商联谊会上,公司拍卖了1坛1975年的原酒,将募得5万元善款捐给了鄱陵县慈善总会;更是许诺在2014年12月31日之前,在梅香1975这款产品中投放1975坛10斤装梅香,回馈广大消费者。

对于当初搞开窖封坛大典活动的初衷,姚花春酒业有限公司董事长罗群忠有自己的看法。他说:“白酒发展到今天,应该驱除虚华,回归到产品质量和价值上,不断在产品质量上下功夫,依靠质量和品牌来取信于消费者。借助一年一度的开窖封坛大典活动,让姚花春历史、文化、工艺、价值与商家、消费者形成体验互动式的展现,让消费者在传统酿酒体验中认知产品,在体验中得到欢乐,加深品牌记忆,形成忠诚度。今后这个活动会一直坚持下去,我们也会将这个庆典活动当做姚花春乃至鄱陵县的一道节日风景线来对待,不断完善创新、传承下去。”

(徐小斐)



懒人神器来了 买东西“随叫随到”

老友相聚,兴犹未尽酒却没了怎么办? LOL中与战友激战正酣,饿得发昏也不想出去怎么办?……

如今随着社区O2O的兴起,这类问题或将迎刃而解,市民只需要拿起手机叫货就可以实现足不出户直接采购所需用品的功能。

9月13日上午,记者前往郑州鑫苑景园感受了一次通过“随叫随到”(O2O应用软件)实现购物的体验。

你可以使用“随叫随到”手机应用软件向附近的商店发出(文字或语音)购物要求(货物包含社区及商务区商店中售卖的日常用品、食品等),并提供相应的送货信息,在此范围内的多家商店通过“随叫随到商店”接收这些购物要求,进行抢单,用户和商店通过手机电话沟通并确认交易情况,最终由商店完成商品配送,形成完整交易。这种叫货方式与我们常用的打车软件有相似之处。

有消费者表示,随叫随到提供了一种便捷的服务,从操作上来讲,这比网购要更及时和方便。

与传统的打电话给一小卖店要求送货的经历相比,随叫随到的各商店抢单模式能最大限度地保证消费者的需求得到满足。另外,该软件也会提供店主评价、爽约数据等让消费者作为购物参考。

据工作人员介绍,郑州站路演是随叫随到上线以来第一次与广大消费者的正式见面,重在积累消费数据,为平台随后的线下推广和运营提供思路,更大范围的商店覆盖将是接下来的半年时间内的重点工作。(徐小斐)