# 石泉县茶叶工作总结(合集37篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-05-02

*石泉县茶叶工作总结120xx年，\*\*县按照市委、市政府推进农业农村生态文化旅游融合发展的工作部署和“3+N”特色走廊建设的总体要求，立足\*\*茶叶产业资源，结合农业供给侧结构性改革要求，推进全县茶叶产业发展，促进全县茶叶提质增效。现将20xx...*

**石泉县茶叶工作总结1**

20xx年，\*\*县按照市委、市政府推进农业农村生态文化旅游融合发展的工作部署和“3+N”特色走廊建设的总体要求，立足\*\*茶叶产业资源，结合农业供给侧结构性改革要求，推进全县茶叶产业发展，促进全县茶叶提质增效。现将20xx年茶叶产业发展情况总结如下。

一、茶叶产业发展情况

按照“打破界限、连片发展、统防统治、整体推进”的工作思路，以“基地标准化、运作产业化、产品品牌化、服务社会化、利益风险一体化”为基本要求，坚持政府引导、企业主导，通过集成技术、集约项目、集中力量在天凤乡、宝峰彝族乡、民建彝族乡、烈士乡等乡镇的高山有机茶产业环线上，采用

“补天窗”方式新种植茶叶1000亩。深入 “绿色植保”理念，推行“统一防治时间、统一药剂药量、统一防治人员、统一植保机械、统一安全间隔期”工作模式，采用“统一茶园管理标准、统一配送农业投入品、统一防控措施、心得体会统一原料采摘标准”的“四统一”管理措施，推动产业环线及全县茶叶发展方式转变和经营方式创新，促进全县茶叶产业上档升级。全县建立标准化示范基地0亩，应用杀虫灯、黄板等绿色防控措施开展绿色防控60000亩（投产茶园的92％），开展茶园机剪、机修面积20000余亩，改造低产低效茶园11000亩，申报有机茶园3000亩。全县茶叶总产量达万吨，比上年增长3％，总产值亿元，比上年增长15％

二、工作措施

（一）强化技术培训，提高茶叶产业管理水平。将新型农民职业技能培训、实用技术培训等与技术扶贫、农业项目实施培训等有机结合，着重在全县茶叶发展乡镇，重点是以茶叶产业为主导产业的贫困村开展茶叶种植管理加工等相关知识培训。截至目前，共举办各类技术培训40余场次，培训人员2800余人次，发放各项技术资料6000余份。

（二）强化战略实施，增强茶叶产业发展动力。一是实施机制创新战略。坚持“扶大、扶优、扶强”的原则，落实五个规范为要求，以协会（合作社）为扶持政策的承接主体，集中力量打造产业带和示范基地。今年“围绕四大主导产业，打造三条特色环线，建成百万亩现代农业产业体系”的工作思路和目标，启动了茶叶产业环线打造工作。

二是实施大品牌战略。构建以政府和行业组织为支撑，规模企业为主导，认证机构做补充的区域茶叶品牌孵化单元，合力打造以区域公共品牌为基础结构、企业自主品牌进行有效填充的产业品牌综合体系。20xx年，积极组织农产品生产企业、合作社参加各类展会，大力提升特色区域品牌的市场影响力和竞争力。在第六届国际茶博会·\*\*杯斗茶大赛上\*\*荥泰茶业有限责任公司生产的“瑞吉隆兴”牌“芽细藏茶”和“古道红”茶喜获金奖；\*\*县塔山有限责任公司生产的“塔山”牌观音仙茶入选中国茶叶博物馆“中国茶样库”。

三是实施基地辐射示范带动战略。鼓励支持企业与茶农共同组建茶叶专业合作组织，建立规模化种植、标准化生产、品牌化销售、规模化经营的现代茶业发展模式和稳定可控的原料基地。目前，已在全县茶叶重点乡镇民建、荥河、宝峰、天凤建立了有机茶叶标准化生产示范区，在五宪建立了绿色食品标准化生产示范区。

四是实施农特产电商战略。整合资源，以电商示范县建设为契机，建立企业、协会大产业链运作模式，实现产品到商品由行业协会把关运作，建成\*\*茶叶、天麻等优质商品畅销的知名窗口。目前，四川\*\*塔山茶叶有限公司、\*\*县五宪猕猴桃合作社等企业均在网上建立了农产品销售平台，初步形成了线上线下同步拓展的产业销售链条。

三、存在的问题

（一）建设管理滞后

\*\*茶园分布海拔较高、较分散，配套基础设施薄弱，加之部分种植户或观念转变不及时，或技术欠缺、管理不到位，或对“生态”概念认知有误、粗放管理，茶树长势弱，产出量低。

（二）品牌建设薄弱

一是处于原料供应商地位。\*\*茶长期扮演“原料供应商”角色。名优茶品牌销售比例低下，绝大多数鲜叶初制加工后运至名山、乐山、浙江等地贴牌销售，处于茶产业价值链低端，没有自己的主导品牌。二是茶叶销售议价能力低。大部分茶农、茶企观念滞后，各自为阵，个体式经营，家族式管理，不能够抱团发展，联合营销，开拓市场，导致品牌集聚效应低，品牌销售渠道栓塞。

（三）茶企竞争力低

一是全县茶叶加工企业绝大多数是以初制加工为主的个体茶厂和家庭作坊。由于初制加工企业的经营理念传统、生产管理粗放、设施设备落后、恶性低价竞销，干扰市场正常秩序，大量茶企在低水平上重复竞争，严重制约品牌宣传、市场拓展、资源集约化利用等。二是企业实力普遍较弱。茶企单个规模小，实力弱，难以突破茶叶精深加工、品牌营销、市场渠道建设等固有的资金密集和技术密集的门槛，进一步降低\*\*茶产业竞争力。

四、下一步工作思路及措施

按照一年探索，两年成型，五年成业总体目标，以抓实五个统一规范（规范种植管理、规范采摘加工、规范质量标准、规范品牌包装、规范等级体系），实施机制创新、大品牌、基地辐射示范带动、农特产电商、文化、生态旅游“六大战略”为抓手，全力推进全县茶叶产业持续健康发展。

**石泉县茶叶工作总结2**

20\_\_年公司实施茶叶标准园建设示范项目，公司在县直相关部门指导和支持下，通过公司全体员工和茶农的努力，完成了项目实施计划任务，现将项目实施情况总结如下;

一、基本情况

本公司实施项目位于\_\_\_\_茶场，属公司承包自主经营的茶叶生产基地，实施项目总面积\_\_亩，采取“公司+基地+专业合作社(茶农)”的方式对项目实施进行管理和控制，辐射\_\_\_村及周边农户。合作社现有专业合作农户\_\_\_户，其中管理及加工技术人员\_\_\_人，直接带动茶农\_\_\_多户，惠及茶农\_\_\_多人，加工厂覆盖基地周边茶园\_\_\_亩。公司基地也顺利的通过了北京中绿华夏有机食品认证中心的有机食品认证，并获得了有机茶证书。\_\_\_年\_\_\_月我公司基地合作社被评为“百色市20\_\_年度十佳农民专业合作社”，\_\_\_年合作社又获得了自治区农民合作示范社。\_\_\_年\_月公司获得了“自治区农业产业化重点龙头企业”的荣誉称号。随着现代化生活水平和消费观念的改变，有机食品是人们所追求和向往的健康食品，市场价格可观，公司要通过创建有标准园来提升茶叶的经济附加值，从而达到增加茶农的经济收入，提高公司的经济效益，达到“双赢”的目的。公司通过实施对比每亩茶园鲜叶

产值达到3500——3600元，比绿色食品茶园增加750——800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农民真正有实惠的富民兴企的好项目。

二、项目执行情况

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为\_\_\_万元，其中：农业部门补助\_\_万元，公司自筹\_\_\_万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

(2)加强领导和管理，精心组织项目实施。

1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。

2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。

3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

(3)加强对茶农的技术培训，提高茶园管理质量。项目实施以来，公司邀请县农业局、县茶叶中心专业技术人员到实地开展创建有机茶园的技术标准和实施项目要求进行培训，通过现场培训，提高了茶农对创

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

(4)落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

(5)精心组织开展基地创建的各项工作，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工作，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

三、存在问题和困难

1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。

2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。

3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准耍求。

四、思路和建议

1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。

2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。

3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们公司将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

\_\_\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

>20\_年茶叶工作总结2

20\_\_年上半年，我中心在县农业和科技局的领导下，在上级业务部门的关心和相关部门的密切配合下，围绕县委、县政府关于打造“中国普洱茶第一县”的茶叶产业发展目标和\_\_县茶业产业三年行动计划，重点抓好生态茶园建设、走进茶树王国——\_\_县古茶树资源普查、茶叶生产技术培训、古茶树资源保护技术示范点建设、茶园留养等项目的落实建设工作，努力建设好勐海的普洱茶原料基地，为勐海普洱茶产业的发展奠定坚实的原料基础。现将我中心上半年的工作总结如下：

一、20\_\_年上半年工作情况

(一)、做好重点项目实施方案编制工作。

主要是做好\_\_县生态茶园建设、走进茶树王国——\_\_县古茶树资源普查、\_\_县茶园面积普查等几个重点项目的实施方案的编写工作。其中\_\_县生态茶园实施方案已上报州农业局，并通过了州农业局组织相关专家进行的评审;\_\_县茶园面积普查实施方案已完成并上报县政府政府待批;走进茶树王国——\_\_县古茶树资源普查方案也正在编制当中。

(二)、积极开展茶叶生产技术培训

上半年，与省茶所、县茶叶局、林业局等部门协作，针对茶农的需求，重点开展生态茶园建设、古茶树资源保护、手工制茶等方面的培训，共培训茶农18期1653人次。在培训方式上，以现场观摩、实践操作为主，理论培训为辅，同时用观看影像资料、发放技术手册等来丰富培训内容与方式。培训地区则以布朗山、西定、勐宋等山区乡镇为主。

(三)、古茶园生态建设项目

如何保护好古茶树资源，实现古茶树资源在科学保护下的合理开发利用，一直是各级茶叶技术研究、推广机构在探索的课题。根据省农厅的安排，我中心在省茶科所的支持下，在勐混镇贺开村和会开展了古茶园生态建设项目，建设核心示范茶园100亩，共举办培训3期200多人次，开展生态重建与修复、合理修剪与采摘、茶园绿色防控等技术措施，取得了较好的成果。

(四)、开展茶园留养工作

茶园留养通过减少茶园茶树株数，降低茶园管理和采摘和劳动量，并通过种植覆荫树、土壤管理、科学修剪合理留养等技术措施，改善茶园生态环境、提高茶叶品质，增加茶园效益，使\_\_县茶叶产业的发展从以扩大面积、增加产量来增加产值的主要发展模式转变为以提升茶叶品质、增加茶园产值、提高茶叶产业效益为主的发展方式。即可有效缓解茶园管理、采摘劳动力不足的问题，又能较大改善茶园生态环境、同时可提高茶农收入，可成为\_\_县茶园建设的一个方式之一。对\_\_县打造“中国普洱茶第一县、西双版纳的春城”也将起到较大的促进作用。

茶园留养示范点的选择主要考虑以下几个方面的条件：一是群众的积极性要高;二是茶园中茶株较稀少，最好在每亩1000株以下，且有一定面积连片(20-50亩)，面积较小则示范效果不好;三是交通条件相对便利;综合以上几个条件，\_\_县茶园留养选择了两个示范点，一是西定乡曼来村，二是勐宋乡石进雄茶厂基地。每个示范点面积为50亩。目前已完成茶树的修剪、间隔留养茶株、茶园绿色防控等技术措施。

(五)、西双版纳茶叶综合试验站勐海示范基地建设

在国家茶叶产业技术体系西双版纳综合试验站领导的指导带领下，\_\_县茶叶技术服务中心通过与省科所合作，积极配合参与项目建设，目前共同在勐混镇勐冈村茶鲜叶机械化采摘与配套加工等技术的研究与示范工作，在格朗和乡南糯山村、布朗山乡新班章村、勐海镇曼真村开展了不同区域茶类茶树新品种筛选与示范，水溶性农药评估和控制技术以及行为调控剂和数字化色板技术;并在全县各茶区共同组织开展茶园病虫害应急性技术指导和培训工作，为当地群众解决生产中存在实际困难。

二、20\_\_下半年工作计划

1、认真抓好\_\_县生态茶园建设、古茶树资源普查等工作的落实

今年\_\_县要建成万亩生态茶园，时间紧任务重，虽然已完成项目实施方案的编制等前期工作，但大量的工作任务要在下半年完成，要在县农业和科技局的领导下，积极与县茶叶局、县林业局、省茶科所等单位协作，尽快实施项目。\_\_县古茶树资源普查和茶园面积普查工作也将在雨季结束后开始实施。

2、加大茶叶科技培训力度

对茶农开展茶叶科学技术管理培训，提高茶叶产业从业者科技素质，是\_\_县茶叶产业发展的一项重要举措。今年计划培训4000人次，上半年完成18期1653人次，下半年要继续与县茶叶局、县林业局、省茶科所等单位协作，加大茶叶科技的培训力度，重点加强生态茶园建设、古茶树(园)的保护、手工制茶、病虫害防治等方面的培训。

3、继续开展古茶园生态建设试验示范

要进一步加强古茶树保护的宣传，引导茶农转变古茶园管理观念，在已经开展的茶树修剪、绿色防控的基础上，落实茶园耕作、增施有机肥等技术措施，不断改善古茶园生态环境，恢复古茶树树势。实现古茶树资源的合理、可持续的利用。

4、加强优质茶园基地综合管理

针对我县目前存在劳动力不足，茶园基础设薄弱、茶园管理跟不上等现象，下半年我中心一方面将继续加强技术指导服务工作，安排技术人员深入村寨、深入茶园，认真查找原因对茶农开展有针对性的宣传教育，根据茶园状况进行技术指导及服务，在生产关键环节推进机械化、清洁化生产，以提高茶叶生产作业效率和种植效益，提高我县茶叶综合管理和机械化水平，提高茶叶产量和质量。另一方面多渠争取资金，加强茶园基础设施建设，提高茶园抵御自然灾害抗风险能力。

>20\_年茶叶工作总结3

我区\_\_年春茶产量吨，比\_\_年同期2145吨减吨，减幅，产值万元，减万元，减幅9%，其中名优茶产量368吨，产值万元，名茶吨，产值万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作:

一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前，\_\_年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠 名绿茶》(db500384/t 3—\_\_)进行了修订(db500384/t 3—\_\_)，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设;引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，\_\_年拟新建\_\_亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

四、加强茶叶品牌的宣传和打造

一是在渝湘高速路(大观至南川)香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县(区)”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第10届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自\_\_年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作;

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

\_\_年下半年工作打算：

㈠加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成;

㈡及早落实\_\_年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

㈢做好招商引资项目落地生根服务工作。

㈣做好各茶园节水灌溉工程。

>20\_年茶叶工作总结4

今年以来，我公司继续坚持以可续发展观为统揽，紧紧围绕社会主义新农村建设这一目标，努力抓住名优茶价格看好趋势，战低温、抢农时，多举并举，迎难而上，强力推进我公司茶产业又好又快发展。

一、茶产销总体形势

今年茶园面积共计三千亩，开采面积共计280亩，加工毛干茶吨，产值为\_\_亿元，茶叶总产值\_\_亿元，以绿茶为主要产量。由于今年天气变化巨大，使得今年茶叶的产销受到了一定的影响，影响了原材料的产量，使得价格上涨\_\_%左右。由于采摘期受到气候影响而逐渐缩短，使得采摘时间有所后延。

二、后期加工情况

由于我公司单一进行绿茶加工，在加工方面更加注重。

按照国家标准组织生产，制定了合理的加工工艺和全面的质量管理制度。积极推广新技术，提高生产技术规范和产品质量标准的跟进工作，结合自身实际，对原料、加工、包装、储运、销售等一系列环节实行全面质量管理，进一步提高了产品质量。以高标准、高要求，使得工业生产总值达到2550万元。

三、销售管理情况一是大力宣传、推广。以我公司原生态茶叶的特色，重点推广其品质特点是清醇、淡雅、自然，是无污染的、绿色的、健康的原生态精品。

以杂志、报刊、网络等各种形式扩大品牌影响效益;二是巩固老客户，

开创新市场。维护老客户，保持与老客户的联系，了解客户对产品需求

的最新动向。换位思考，从客户角度出发，及时了解他们的动态想法，对不同层次的客户推行不同的产品;三是实惠吸引。采用赠送和搭售的方式，以便于客户选择。结合地方活动，推动茶叶业绩上升，不但提高了销售业绩，同时提升了品牌的美誉度。通过多种手段使得今年销售额达到2500万元，并出现了供不应求的市场局面。

四、展现优势，奠定基础今年以来，我们从市场中学到很多优点，逐步发展成了科技型、外向型、规模型的茶产业，强化了多方面工作：

一是形成了一定的品牌优势，具有了一定的品牌知名度，扩了影响力，行业竞争能力有了明显提升。二是内部管理得到有效提高，形成了独有的规范管理体系，产品质量得到进一步改善，为开拓市场创建了良好的基础条件。三是队伍实力明显加强，通过一年的实战，我们的队伍从内到外已是身经百战，有了一定的客户群关系网络，并且能够简单明了的分析客户需求，为发展之路铺下了基石。我们将继续发扬优势，以卓越的成绩开创明年辉煌!

>20\_年茶叶工作总结5

我区\_\_年春茶产量吨，比\_\_年同期\_\_吨减\_\_吨，减幅\_\_%，产值\_\_万元，减\_\_万元，减幅\_\_%，其中名优茶产量\_\_吨，产值\_\_万元，名茶\_\_吨，产值\_\_万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作：

一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理。

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前，\_\_年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理。

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠名绿茶》进行了修订，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业。

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设;引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，\_\_年拟新建\_\_亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

四、加强茶叶品牌的宣传和打造。

一是在渝湘高速路香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县(区)”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第\_\_届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自\_\_年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作：

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作;

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

六、年下半年工作打算：

1、加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成;

2、及早落实\_\_年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

3、做好招商引资项目落地生根服务工作。

4、做好各茶园节水灌溉工程。

**石泉县茶叶工作总结3**

销售茶叶的问题

完成销售原则：a要素：?礼貌?兴趣?渴望?成交b注意音简c一句有魅力的话d反对意见赢得他人信任的方式借鉴。1.值得信任2.不断了解自己的事业3.夸赞你的对手4.不做自己不信任的事5.利用你让人们帮着促销6让人看起来你是最棒的7.学会微笑(微笑是使你在内外都受欢迎的决定)注意事项：1促销员失业的重要原因：说得太多，却值得得太少(对产品不了解)2.怎样理解促销：自己了解产品，更让客人了解你所促销的产品，并接受。不仅要保证产品的质量，而且要是一个促销高手，如果不会促销你自己的产品，那么就没有人知道你操作的产品是否合格。相反，如果你操作的味道不对，你再会促销，那也是千人喝一次的结果，所以作为一名南国椰源的合格促销员来说，质量和推销相等。

促销技巧:㈠观察技巧

促销员要有一双敏锐的眼睛，能通过客人的表情判断客人的消费意愿，促销员只有洞察客人的消费意愿和消费心理，才能利用自己的语言来引导客人消费。另外，通过细心和深入的观察，促销员还可以做到说话不失礼节，不早语言上得罪客人，根据客人的心情促销适合他的产品，知己知彼百战百胜。

① 按身份促销：对于每位前来消费的客人，促销员都要通过顾客的年龄和举止以及口音，

判断顾客的身份，在判断顾客的身份后，一般先推荐高价位的产品，再推荐低价位的产品，对于男士，一般是解酒(如果有喝汤)玉米，核桃之类，如果女士则推荐一些美容产品，如芦荟之类的产品。

② 区分熟客还是生客：记住来餐厅的客人，和他们的消费习惯，是促销员做好营销的基本

功之一，对于熟客，促销员可以主动问：“你还 喝上次一样的果汁吗”这样招待顾客会使顾客对餐厅产生一种亲切感和随意感，提高顾客来餐厅消费的兴趣。对于生客，促销员最好选择三种档次的产品推销，以上观察顾客的心态，断顾客的消费意愿，最后做出决定。

**石泉县茶叶工作总结4**

销售员要把茶叶最终销售出去，其技巧必不可少。下面介绍茶叶销售中的实战步骤：

一、控制声音

1、语调、语速的作用

声音在茶叶销售中起到了至关重要的作用。

如何塑造动听的声音呢?声音是先天的，我们无法改变。但可以通过调整语调、语速来弥补，通常保持中等的语速能使语调也保持在中音，过快的语速会无形提高语调。

慢语速。慢的语速使一切事情都变得那么轻松随意。一般我们在向客户介绍产品、服务和回答问题时，应采用慢或较慢的语速，以便让客户听清楚，听明白。

快语速。快的语速使听者有种紧迫感。因此，在交谈中不宜使用，在结单时我们则应采用快语速，能帮助客户快下决定。

2、音调、声调的作用

在谈话时，不要保持单一的声调，抑扬顿挫最能提起客户的兴趣，给人热情洋溢的感觉。当然，也不是要求在整段对话中始终保持一致的韵律，重点是放在开场白的问候语，略微提高音调，加重语气，先“声”夺人，一下就把客户吸引过来。在介绍和交谈中可恢复平常的谈话速度和语气。当发现客户对销售员提及的内容缺乏反馈，保持沉默时，这很大程度上就意味着客户没有兴趣聆听，或持怀疑态度，这时就应该提高声音，在一些关键词上加强语气。⑵ 一个熟练地销售员就会这样做：

① 通过提问式地交谈了解客户的情况和想法;

② 先说明原因，再提问。为提问找个好理由，是能否取得满意答案的先决条件，当客户了解到提问的原因是合理的甚至是有利的，将非常愿意配合你。比如：年龄是女人最不愿意泄露的秘密，但是如果告诉她了解年龄是为了登记资料申请领取vip卡，相信没人会拒绝。又如：“我们最近有些促销活动，觉得挺适合您的。”与客户分享资源，再问意见。

㈢ 学会聆听

销售员要学会聆听，从聆听中了解客户的真正想法、要求、现状、经历，同时

也要学会表现自己，让客户听你的“话”;??这些都将帮助我们找到切入点，挖 掘购买能力，迅速成交。以下几点请注意：

⑴ 尊重客户

无论对方是专业人士，还是对产品一窍不通;无论是老板级人物还是普通人员; 无论是怒气冲冲还是温文尔雅，作为销售员都应尊重并且礼貌待客。因为客户所提

及的问题，都会直接或间接地影响到我们的生意。准确地了解，及时地给予解决， 客户不仅仅会记住你，而且还会我们的企业抱以肯定。

⑵ 保持耐心

很多时候，不同的客户反映的问题是相同或相似的。这时你就要怀着高度耐心去聆听，而不能中途打断：“你不用说了，这个我知道。”或“你可以看说明书，上面有写。”要知道你熟悉的企业情况、产品特点和售后服务，作为客户不一定了解。因此，我们应该耐心地聆听，并给予解释和帮助。

⑶ 专心致志

如果不是很重要的电话或事情，做到谈完客户再安排和处理;

如果身边确实有必须马上处理的事情，要是时间不长，就应该直接同客户说：“对不起，我这边有点急事，处理下马上过来，请您稍等。”

**石泉县茶叶工作总结5**

>一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的.效果，目前，XX年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

>二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠 名绿茶》（db500384/t 3—XX）进行了修订（db500384/t 3—XX），正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

>三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设；引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，XX年拟新建XX亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

>四、加强茶叶品牌的宣传和打造

一是在渝湘高速路（大观至南川）香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县（区）”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第10届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自XX年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

>五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作；

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

XX年下半年工作打算：

㈠加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成；

㈡及早落实XX年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

㈢做好招商引资项目落地生根服务工作。

㈣做好各茶园节水灌溉工程。

**石泉县茶叶工作总结6**

我区xx年春茶产量吨，比xx年同期xx吨减xx吨，减幅xx%，产值xx万元，减xx万元，减幅xx%，其中名优茶产量xx吨，产值xx万元，名茶xx吨，产值xx万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作：

>一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理。

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前，XX年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

>二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理。

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的`适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠名绿茶》进行了修订，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

>三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业。

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设；引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，XX年拟新建XX亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

>四、加强茶叶品牌的宣传和打造。

一是在渝湘高速路香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县（区）”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第xx届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自xx年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

>五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作：

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作；

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

>六、年下半年工作打算：

1、加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成；

2、及早落实xx年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

3、做好招商引资项目落地生根服务工作。

4、做好各茶园节水灌溉工程。

**石泉县茶叶工作总结7**

20\_年x月x日今日茶食居至今已有一年的时间了，我从对茶一无所知到现在稍稍能分辨茶叶的品种以及泡发，能分清茶具的运用等，我非常感谢公司给我学习的机会，也感谢领导的赏识，委以重任!由于\_环境影响茶室及饮食行业环境相当严峻，如何搞好茶室经营和如何管理好茶室员工是我目前最为重要的工作，在领导一次次监督、帮助下，我不在逃避问题所在，将努力做好自我本职工作，全面落实以服务为导向、以顾客为中心，在不改变大体的情况下，做好一切准备事项，工作计划如下：

一、茶室20\_年收入情况如下

实现营业收入x元。

二、今年完成的主要工作

(一)员工相处

从零到壹，我用了三个月的时间。

员工和茶一样，同样用了x个月去认识、了解，与其说管理不如说是大家一起学习，我们的起步是一样的，或许我比她们可能还要低。也许是因为这样的关系，x个月的相处中几乎没有做任何的管理，所以才会出现x月份的事情。这是我一个人的责任，我没做到一个管理者应该做到的检查、监督。而是任其发展，以自认为的方式去和员工相处。三个月的时间我了解她们的性格，同样认识到了自己所不足的地方。

20\_年里，我们共同认识了茶叶的品种、属性、特色、以及产地。更学会了什么品种的茶叶在运用什么样的冲泡方法。学会了初步的功夫茶、学会了茶具的认识、分辨，能简单阐述茶具的名称作用以及典故。三个月给她们做了一个初步的岗位定位，慢慢运用每个人不同的性格针对性的设置岗位和领域。

(二)抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1.健全管理机构，由茶食居办公室、各部门组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责， 完善了我在管理监督上的失职，使管理工作较顺利进行。

2.完善的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、班前班后会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，使得我的工作计划实施到位，会议质量的提高让落实执行变的较快速。

3.加强协调关系。由于茶室的地理位置以及个人不懂沟通，和各部门的协调工作一直都不是很理想，在发现问题解决问题上一直得不到更好的完善。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调。

4.提高综合接待能力。个人认为茶室主要做的是接待工作，工作的本质上有别与常规的服务员。首先，我们接待的是茶客，其次，我们接待的是领导。茶桌与餐桌的区分，茶好、水灵、具精和恰到好处的冲泡技巧，便造就了一杯好茶，再加上有一个品茶的幽雅环境，便不是单纯的饮茶了，而已上升为一门综合的生活艺术。因此，茶的品饮，除了对茶本身“啜英咀华”外，品茶环境的塑造，也是很重要的。然后喝酒讲究气氛浓烈，对象、话题等，一种酒过三巡之后的轻松。因为本质上的不同，服务的方式和注意事项也就不同。由于环境优美、价格合理、味道可口、我们就必须给出一流的服务，使宾客高兴而耒，满意而归。

(三)开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

由于茶室的进客量很少，在领导和相关部门进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆偿试决定尝试开出有特色的简餐(筹备中)。第二，开展优惠劵等优惠活动来吸引客户。第三、督促储备区分与其他茶室的茶艺演出以及接待方式。争取在不影响大环境和不违背公司规章制度的前提下努力发展拥有自己特色的经营模式。

(四)增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。

严格按照公司下发文件强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水掣、电掣，发现浪费现象，及时制止。另外，工程部负责人定期进行用电、用水调查，掌握市员工用水用电情况。合理控制成本、节约开支。

(五)完善培训制度，提高员工素质。

1.完善培训制度。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确了培训的\_目的性\_、\_实用性\_、\_时间性\_。其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依次进行培训。例如，每月一次茶艺培训演练、安全卫生演练;每周二次服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，

(六)重视食品卫生，抓好安全防火。

1.重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，

2.抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

三、存在的问题

1.员工的积极性不高，服务的理念不明确。

2.专业知识的不成熟。

3.管理效果不明显。

四、明年的设想

1.提高自身的专业技能培训

2.抓好员工的精神面貌管理。

3.加强规范管理，提高茶室的卫生监督管理水平和服务质量。

4.多开展员工技能考核活动，增加员工工作的积极性。

**石泉县茶叶工作总结8**

两壶茶，一壶西湖龙井，一壶碧螺春，在经过开水的一次次浸泡之后，却让人分辨不出来，哪杯来自西湖龙井，哪杯来自碧螺春。因为最后它们都是那样的索然无味，跟一般茶已经没有什么区别了。

西湖龙井跟碧螺春原来各自有自己的特性，有属于自己的那股清香。可惜，它们不能恪守自己的特性，在被开水的一次次洗礼之后，最后让人品位不出差异，而结局也像其他茶叶一样，被丢弃，进了垃圾箱，这真是它们的悲哀。

人，其实有时也是这样，踏进社会，在社会的渲染下，人往往不能把持心灵的防线，原来的特色被社会同化了，原来的棱角被岁月磨平了，此时，已经没有了往日的的气质，没有了追求，没有了想法，在一阵随波逐流之后，失去了原有属于自己的特性，与周围趋于一致，看不出任何差异。这样，人从一个原始的模型又走进了另一个新的模型。没有差异性的人类社会，是社会的悲哀，因为人的多样性才是社会发展的基石;同时那也是人自身的悲哀，因为人已经失去自我，不知道为何而活。更可悲的是，此时，人往往还在自我寻找借口，寻找安慰，嘴边常常挂这样一句话:“人在江湖，身不由己”。

人与茶叶最大的不同之处在于:人是有意识的，可以自我控制，自我选择。上帝给我们一个模型，我们得将其打碎。在社会的浪潮中，人应该要保持自己原有的那份本色，原有的那种特性。这样，当你置身于熙熙人群中，上帝即使闭上眼睛，仍可用心分辨出，手一指，微笑说:“那，就是你!”

**石泉县茶叶工作总结9**

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**石泉县茶叶工作总结10**

茶叶作文

我的家乡在嵊州，这里有很多特产，有小笼包子、香榧、竹编、领带，最受农民伯伯喜欢的就是茶叶了！

现在正是农民伯伯采茶叶的好时节，天还蒙蒙亮，农民伯伯就提着篮子到山上去采新茶了！

采回来之后，有的炒成远远的小球，叫辉白，还有的尖尖的.，像小刀一样的，叫龙井，炒好后的茶叶闻起来香气扑鼻！

茶叶的好处很多，它不仅能提神初中作文 ，还能名目清肺呢！

茶叶真是一样好东西，我们嵊州真是个好地方！

**石泉县茶叶工作总结11**

白沙茶叶产销工作总结

今年以来，我公司继续坚持以可续发展观为统揽，紧紧围绕社会主义新农村建设这一目标，努力抓住名优茶价格看好趋势，战低温、抢农时，多举并举，迎难而上，强力推进我公司茶产业又好又快发展。

一、茶产销总体形势

今年茶园面积共计三千亩，开采面积共计280亩，加工毛干茶吨，产值为xx亿元，茶叶总产值xx亿元，以绿茶为主要产量。由于今年天气变化巨大，使得今年茶叶的产销受到了一定的影响，影响了原材料的产量，使得价格上涨xx%左右。由于采摘期受到气候影响而逐渐缩短，使得采摘时间有所后延。

二、后期加工情况

由于我公司单一进行绿茶加工，在加工方面更加注重。

按照国家标准组织生产，制定了合理的加工工艺和全面的质量管理制度。积极推广新技术，提高生产技术规范和产品质量标准的跟进工作，结合自身实际，对原料、加工、包装、储运、销售等一系列环节实行全面质量管理，进一步提高了产品质量。以高标准、高要求，使得工业生产总值达到2550万元。

三、销售管理情况一是大力宣传、推广。以我公司原生态茶叶的特色，重点推广其品质特点是清醇、淡雅、自然，是无污染的、绿色的、健康的`原生态精品。

以杂志、报刊、网络等各种形式扩大品牌影响效益；二是巩固老客户，

开创新市场。维护老客户，保持与老客户的联系，了解客户对产品需求

的最新动向。换位思考，从客户角度出发，及时了解他们的动态想法，对不同层次的客户推行不同的产品；三是实惠吸引。采用赠送和搭售的方式，以便于客户选择。结合地方活动，推动茶叶业绩上升，不但提高了销售业绩，同时提升了品牌的美誉度。通过多种手段使得今年销售额达到2500万元，并出现了供不应求的市场局面。

四、展现优势，奠定基础今年以来，我们从市场中学到很多优点，逐步发展成了科技型、外向型、规模型的茶产业，强化了多方面工作：

一是形成了一定的品牌优势，具有了一定的品牌知名度，扩了影响力，行业竞争能力有了明显提升。二是内部管理得到有效提高，形成了独有的规范管理体系，产品质量得到进一步改善，为开拓市场创建了良好的基础条件。三是队伍实力明显加强，通过一年的实战，我们的队伍从内到外已是身经百战，有了一定的客户群关系网络，并且能够简单明了的分析客户需求，为发展之路铺下了基石。我们将继续发扬优势，以卓越的成绩开创明年辉煌！

**石泉县茶叶工作总结12**

“茶叶流通渠道”、“茶叶分销渠道”。商品茶由生产者向消费者转移过程中所经过的路线和环节。茶叶生产者是茶叶销售渠道的始点，茶叶消费者是销售渠道的终点，茶叶批发商和零售商是销售渠道的主要中间环节。茶叶销售渠道一般有以下形式：①直接式。茶叶生产者一茶叶消费者。如茶叶在集市上交易，茶叶生产企业自设门市部或举办展销会，企业邮售茶叶等。产销直接见面，缩短流通时间、减少流通费用。②经一种中间商式。茶叶生产者一零售商一消费者。如茶叶企业通过工商联营、农商联营等形式将茶叶销售给消费者。⑧经两种中间商式。茶叶生产者一批发商(或代理商)一零售商一消费者。这里的批发商可以是一级，也可以是多级。④经三种中间商式：茶叶生产者一代理商一批发商一零售商一消费者。这种渠道多为出口茶销售渠道。②、③、④三种渠道模式，有利茶叶流通、销售，中间商的参与减轻了茶叶生产者的库存负担和市场风险，有利资金的周转，一般为茶叶企业销售茶叶的主要渠道。 茶叶销售渠道多元化

茶叶企业在基本完成了产品制作的准备工作后，面临最大的问题就是市场渠道的建设。目前中国的茶叶销售渠道已经逐步呈多元化的趋势，除了传统的批发市场外，茶叶零售店，连锁店，茶艺馆、超市卖场和高档会所等都渐渐在茶叶销售渠道中占据了一定的地位。在这种茶叶渠道不断多元化的趋势下，作为一个岩茶企业，在有限的资金和时空下，选择一个适合自己产品销售的渠道非常重要，甚至关乎企业的生死存亡。

用接力的方式走多条道

武夷山市村野岩茶厂是典型的中小型企业。这种企业特征是：产品优秀，但品牌概念模糊;市场潜力巨大，但市场建设混乱;企业前景广阔，但后劲支持不足。当村野岩茶厂的领导找到业内著名营销公司百纳营销机构，提出请百纳营销机构为其进行市场策划时，茶厂因为茶叶产量不断扩大，正面临着严重的销售困境。这一困境主要原因是因为茶厂的销售渠道太过单一且不稳定，建立一个完善的销售渠道迫在眉睫。

那么这渠道建设该怎样进行呢?百纳营销机构的专家们在仔细分析了整个茶叶市场的消费特点和岩茶的产品特点后认为，岩茶当前在整个茶叶消费市场中，还不属于主流。岩茶的品种和品牌在整个茶叶市场中还处于附属地位，但是，随着整个茶叶市场的不断扩大和岩茶本身在宣传和市场上的努力，对岩茶认识和愿意尝试消费岩茶的人也越来越多。不过这些消费者非常分散，不像普洱茶消费者那样主要集中在广东地区，也不像铁观音消费者那样非常普遍。比如在广东地区，虽说岩茶的知名度相对较高，但是，除了潮汕地区因为传统的工夫茶习惯，对岩茶的消费欲望强烈些外，其它地区消费特征并不是那样明显，岩茶消费在许多茶叶消费者那里并不占有很大的比例。

针对这样的市场特点，百纳营销机构的方案是，村野岩茶的渠道建设应该多管齐下，尽可能覆盖更多的消费人群。多管齐下就是不要放弃目前茶叶销售的任何一个主要渠道，批发零售兼顾，中间商终端商通吃。只有这样，才能在有限的岩茶市场中抢占更大的份额，同时，影响到更多的潜在消费者。但是，这里存在着一个重要的问题：市场推广的资金有限，怎样去全面覆盖呢?另外，批发渠道与零售渠道的利益怎样兼顾呢?所以这时就有“接力”的问题。什么接力呢?就是在生产厂家能力有限的情况下，让销售商们来把“力”接上，把产品传递到消费者手中。因为“力”量有限，所以厂里就要让“利”给销售商们，至于怎样让利，方式很多，简单来讲，就是谁给厂家接的“力”多，它得到“利”的机会就越大。

怕买到假的。据悉，现在消费者想买“大益”茶叶，还需向其营销部门打电话咨询购买。看来，欲试水快速消费模式的“大益”，在树立品牌形象的同时，面临着拓展渠道、重视终端建设的考验。

**石泉县茶叶工作总结13**

我镇的茶业工作在镇党委、政府和县茶叶局的正确领导下，紧紧围绕县委、县政府的“建设茶业经济强县”战略，认真落实科学发展观，积极推进茶叶产业发展，引导茶农科学种植、标准化生产、不断提升茶叶产量和质量，有力促进茶叶经济快速发展，现将一年来的茶业工作情况总结如下。

一、加强学习、夯实责任，确保工作全面完成

在学习方面，坚持镇上每周星期一上午干部学习制度，学习内容主要包括党的路线、方针、政策和各项法律、法规及各项支农惠农政策，通过学习达到统一思想、提高认识，加快发展的目的，促进干部在学习和工作中自觉提高理论水平和工作水平。年初，根据镇经济工作会议精神，及时安排春茶生产工作，将各项工作任务指标细化分解，明确任务

目标，落实工作责任，并协助各村茶场及茶农抓好茶叶生产工作，同时，加强茶叶生产技术指导，并及时解决实际问题，促进了全镇茶业经济持续协调健康发展。

二、加强组织领导，开展技术培训，不断提高茶叶生产质量。 一年来，在业务部门和技术人员的协助指导下，定期不定期深入茶场、深入村组开展春季茶叶实用技术培训，重点对茶园施肥、茶树修剪、鲜叶采摘、茶园管理、茶叶加工、茶叶经销等方面知识进行培训指导，培训人员达350人。通过培训，提高了广大茶农对茶叶发展思路方面的知识，同时也掌握了 一定的实用技术。茶事季节，茶叶办人员分头到各茶场指导茶叶生产。截至年底，全镇完成茶叶产量212吨，其中名茶

吨，均比去年同期有较大增长。茶叶质量总体水平也有明显提高。精心筹划，认真做好茶业发展工作，镇政府于不定期召开了镇村领导干部茶业发展工作会议，提出在20无性系茶园建设发展工作中的发展思路，要求做到认识到位、措施到位、落实到位、领导到位。经过镇领导和xx村、组干部的积极引导，使xx村一组x余户村民认识到发展茶园的长远思路，并主动与村组干部一同前往xx镇参观、学习，与xx茶农相互交流、学习。 8月份，镇上相关领导和茶叶办人员一同到各村再次落实和确定无性系茶园的预留地块工作和低产茶园改造的实施工作的检查，确保完成年初下达责任书上的各项责任落实。

三、精心组织、积极完成赛茶节各项工作任务赛茶节之前，镇党委、政府高度重视，早计划、早安排，茶办全体人员及早动手分头到各茶场做宣传动员，并在业务技术部门的指导下，做好了样茶的生产和收样工作。共征集样茶13只，其中仙毫4只，炒青绿茶9只，在茶叶质量评比\_获得9个奖项。其中获省xx仙毫铜奖的有xx茶场和xx茶场，获省xx炒青铜奖的有xxx茶场，获市仙毫银奖的有xx茶场和xxx茶场，获市炒青银奖的有xx茶场，xx茶场获得县仙毫银奖和炒青银奖，镇政府获得县优秀组织奖一个。这些奖项的获得大大提高了我镇茶叶知名度和市场竞争力、拓宽了销售渠道，有力推进了我镇茶产业发展。

四 、加强茶园管理、开展科技进村入户工作

年初，茶办制定了茶园管理实施方案，利用镇村两级茶叶协会组织，引导茶农采用科学的实用技术，种好茶、管好园，同时，加强督促对老茶园的改造工作，分别在全镇x个村和镇属两个茶场实施低改茶园1500亩，截止目前，已全面结束。在示范茶园、科技示范户带动下，茶办全体人员广泛联系茶场、茶农，抓标准、抓典型，加大了对茶场、茶农的业务指导和帮扶力度，一年来，共培育科技示范户10户，培育茶叶示范茶园1个。茶叶加工厂建设方面，镇茶叶办、镇扶贫办积极向县xx办争取茶叶机械支持xx村茶叶发展。于年3月建成茶叶加工厂并安装茶叶机械9台(套)，扩建加工厂在xx和xx村加紧筹建中。

五、加强茶叶协会工作的领导

依托镇茶叶协会组织，积极开展茶叶生产各类培训，以及新技术示范推广工作和茶叶专业协会改建工作，通过会员之间的相互交流，进一

步完善茶叶协会组织制度，和茶叶协会管理细则，引导茶叶协会创办农民专业合作社，有效发挥职能作用，促使协会不断提高服务群众的水平。

六、加强无性系茶园建设

年初，镇党委、政府在经济工作会上向各村下达了无性系茶园建设任务，通过各村报回的面积和地块，镇茶叶办通过实地勘察后，请县茶叶局技术人员，最后确定在xx一组xx、xx村一组xx湾、xx村六组xxx实施无性系茶园建设工作，从10月中旬开始规划、整地到栽植，截止11月7日，全面完成无性系茶园建园面积510亩，共调运茶苗246万株。同时发放无性系茶园栽植技术要点资料80余份，在科技活动月活动中，发放茶叶宣传资料170余份，目前已实施完毕。

一年来，我镇在茶叶生产方面做了大量的工作，取得了一定的成效，然而，我镇茶叶发展也存在茶园面积规模小、生产技术提高不快、茶叶品牌知名度不高等不足。今后工作中，我们将进一步解放思想，加快新茶园建设，努力提高茶叶生产质量和品牌影响力，创新举措，狠抓工作落实，大力推进镇域茶业经济又好又快发展。

**石泉县茶叶工作总结14**

我区\_年春茶产量吨，比\_年同期2145吨减吨，减幅，产值万元，减万元，减幅9%，其中名优茶产量368吨，产值万元，名茶吨，产值万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作:

一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前，\_年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠 名绿茶》(db500384/t 3—\_)进行了修订(db500384/t 3—\_)，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设;引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，\_年拟新建\_亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

四、加强茶叶品牌的宣传和打造

一是在渝湘高速路(大观至南川)香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县(区)”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第10届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自\_年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作;

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

\_年下半年工作打算：

㈠加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成;

㈡及早落\_年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

㈢做好招商引资项目落地生根服务工作。

㈣做好各茶园节水灌溉工程。

**石泉县茶叶工作总结15**

甲方（买方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（卖方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_合同法》及有关法律法规的规定，甲乙双方经充分协商，订立本合同。

第一条 品种、数量、价格及交（提）货时间

第二条 质量要求

1．内在质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2．外观质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3．农药残留指标：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4．其他要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条 包装要求

1．外包装质量要求：□包装牢固□适宜装卸运输。

（1）外包装为纸箱的应当标注以下内容：

□产品名称□规格□净重□等级□产地□商标

□包装日期□\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（2）外包装为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，应当符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2．内包装容器为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，包装容器应当清洁、无毒、无异味，对茶叶产品应当具有良好保护作用。

3．包装物由\_\_\_\_\_方提供，费用由\_\_\_\_方承担，乙方按甲方要求进行包装。

第四条 交（提）货地点、方式、验收办法

1．交（提）货方式按下列第项办理：

（1）实行送货的，乙方应送往\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（接收地点）。

（2）实行提货的，甲方到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（指定地点）提货。

2．验收地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3．验收办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条 结算办法：

货款的支付按下列第\_\_\_\_项执行。

1．即时结清。

2．甲方应于茶叶交付之日起\_\_\_\_日内结清货款。

3．合同签订后，甲方支付乙方定金\_\_\_\_\_\_元（不得超过总价款的20%）；乙方交付茶叶后，甲方应于茶叶交付之日起日内结清货款，定金抵作货款。

第六条 违约责任

1．一方不履行或不完全履行合同，应偿付未履行货款总值\_\_\_\_\_%的违约金。

2．乙方延迟交货的，每延迟一日，应向甲方支付该批货款额万分之五的违约金。

3．甲方延迟付款的，每延迟一日，应向乙方支付该批货货款万分之五的违约金。

第七条 其他约定

1．因受气候原因影响交（提）货时，经双方协商，交货日期可适当提前或推迟。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条 合同变更与解除

任何一方要求变更或解除合，应及时通知对方，并由双方达成书面协议，达成协议以前原合同仍然有效。

第九条 合同争议的解决方式

本合同在履行过程中发生争议，双方当事人协商解决，也可向工商行政管理部门申请调解，协商或调解不成的，按下列第种方式解决。

1．提交广州仲裁委员会仲裁。

2．向人民法院起诉。

第十条 本合同一式二份，甲乙双方各执一份。自双方签字盖章之日生效。

甲方： 乙方：

法定代表人（或负责人）：法定代表人（或负责人）：

委托代理人： 委托代理人：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

【茶叶买卖合同精选15篇】

**石泉县茶叶工作总结16**

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**石泉县茶叶工作总结17**

（一）制定了茶产业实施方案

年初，根据全省茶产业发展总体规划和《达州市人民政府关于大力实施富硒茶产业“双百”工程的意见》（达市府发〔20xx〕10号）、达州市农业局 达州市财政局关于印发《20xx年达州富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》的通知（达市农业〔20xx〕110号）精神，深入推进茶产业转型升级，做大做强\*\*富硒茶产业，促进农民增收致富，制定了《\*\*市20xx年富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》。

（二）标准化茶叶基地建设步伐加快

20xx年，全市新建富硒茶叶基地3万亩（集中成片发展核心示范基地5000亩）、建设良种繁育基地600亩（连片规模发展200亩）、精品茶园1500亩、机采示范茶园1000亩，改造低产茶园10000亩，全市茶叶总面积达到万亩，茶叶总产量达到万吨，总产值亿元。

（三）茶树良种繁育取得成效

20xx年，全市加快新品种引进试验示范和推广工作，提高基地良种化程度。目前，在石塘镇长田坝村、白羊乡大地坪村建成良种茶苗繁育示范基地180亩、范文写作母本园30亩、品比园20亩，扦插穗条2700余万株，预计20xx年能出圃良种茶苗近20xx万余株，保障新建5000亩标准化示范茶园用苗。

（四）多措并举，保障示范茶园建设

20xx年，茶叶龙头企业主要采取通过集中租赁流转农户土地近万亩，保证了示范茶园建设的土地需要。利用历年留存的巩固退耕还林后续产业发展资金400万元实行公开采标采购良种茶园近2500万株，供给示范茶园建设。同时，企业还自行采购自己所需的茶苗品种，建设各具特点的示范基地。

（五）品牌建设卓有成效

重点打造“\*\*富硒茶”区域品牌和“巴山雀舌”驰名商标。坚持以“政策推动、品牌驱动、龙头带动、三产联动”为战略，鼓励和支持企业延长产业链条，促进产品转化增值。积极引导茶业企业研发不同层次、不同风格、不同口感的产品，统筹打造高、中、低端品牌。20xx年2月，\*\*富硒茶广告宣传片在CCTV-7《乡村法制剧场—创富故事汇》栏目中亮相播出。在\*\*国际茶博会上，选送的6个茶产品全部获得金奖。在“20xx南茶北调高峰论坛”研讨会，与中国农产品流通经纪人协会签订了《\*\*富硒茶产业助推脱贫攻坚帮扶协议书》，拓宽了\*\*茶产业发展的前景。市域三家茶叶龙头企业参加了第十二届“中茶杯”评优活动，其中巴山雀舌公司的“喜阙”红茶和巴山富硒茶厂的萼山雀舌获得一等奖。

为了做大做强“巴山雀舌”品牌，整合现有茶叶品牌资源和全市茶叶生产力量，统一打造“巴山雀舌”系列茶产品，维护品牌形象，扩大“巴山雀舌”品牌在茶叶行业中的知名度和影响力，8月，\*\*巴山雀舌名茶实业有限公司与\*\*辖区内其他企业就品牌融合进行了座谈，全市参与“巴山雀舌”品牌融合紧密型的企业有9家、松散式的有7家。

（六）茶叶生产技术培训全面到位

积极应对茶叶市场的变化，组织技术人员深入茶叶基地乡镇、茶叶生产加工大户和企业，开展茶叶标准化采摘技术、清洁化加工技术培训、指导，提升产品质量。全年共开展茶叶种植、加工、政策性保险、机修机采及施肥管理等培训达8500余人次。

（七）茶叶生产加工能力大幅提升

今年以来，市域茶叶企业以新建、改扩建方式，大力发展茶叶加工能力，建设标准化加工厂房8000平方米，引进先进茶叶加工生产线6条。特别是帝升实业集团全资收购原\*\*巴山雀舌名茶实业公司（收购后没有更名）以来，投入巨资进行市场开拓、筹建网络渠道、扩大产品宣传范围，发展代理商200多人，建立专卖店、网上直销、大中城市连锁超市，特别是改进生产设备，引进茶叶色选机，茶叶单价最高达到9950元/斤。随着全市加工产能的提升，茶鲜叶收购价格随之大幅上扬，单斤价格突破100元。

（八）茶叶生产组织不断发展壮大

今年，\*\*市不断加大宣传力度，兼顾企业入驻和发展本地茶叶业主，茶叶生产组织得到发展壮大。目前，全市龙头企业22家、茶叶专业合作社22家、种植大户8户、家庭农场4个。

**石泉县茶叶工作总结18**

我县是浙江省的产茶重点县，茶叶也是我县农村经济的传统骨干产业，产茶历史悠久，鸠坑茶唐代既为贡品，我县也是国家“十大茶种”之一“鸠坑种”的原产地。我县所产茶叶品质优异，在国内外市场享有良好声誉，是国家无公害农产品生产示范基地县。全县有茶园面积万亩，其中采摘茶园面积12万亩，xx年全县茶叶产值实现亿元，全县农民人均年茶叶收入达到690元。茶叶产值占农业总产值，茶叶产业真正成为我县农村经济的支柱产业，成为我县农民重要的收入来源。

xx年以来，杭州市委市政府启动实施“茶为国饮、杭为茶都”战略，积极把杭州创建成为中国茶叶展示中心、茶叶信息中心、科技创新中心、茶叶贸易中心、茶文化中心和茶旅游中心。我县是杭州的后花园，也是杭州地区最大的产茶县，茶园面积占杭州市的，产量、产值分别占杭州的和，在实施“茶为国饮、杭为茶都”战略中，我县的地位举足轻重。我们应积极响应和主动接轨这一战略，充分发挥我县茶业资源优势和千岛湖生态环境、旅游优势，进一步发展壮大茶叶产销规模，积极实施“千岛玉叶”品牌战略，努力引进培育茶加工企业，拉长茶产业链，强化千岛湖鸠坑茶文化宣传，开发茶叶生态观光游，把我县建设成为杭州茶都的茶原料基地、茶加工基地、茶旅游基地、茶研发基地，真正实现“杭为茶都，淳为茶乡”。

>1.确立新战略

“ 杭为茶都、淳为茶乡” 这一战略的提出和付诸实施，需要有新的理念、新的机制、新的措施、新的探索，可谓任重而道远。

一要统一思想，营造氛围。思想是行动的指南，全县上下各级政府、各相关部门、茶叶协会要围绕打造“淳安茶乡”这一目标，切实统一思想，提高认识，积极做好全面接轨杭州“茶为国饮、杭为茶都”战略的准备，综合各方力量，不仅要做好茶产业领域的文章，还要在旅游、文化、休闲、市场等诸方面相互协调、相互促进，充分营造“茶乡”氛围；

二要科学规划，合理布局。在深入调查研究、专家研讨的基础上，对涉及茶乡打造的各方面进行科学的规划。首先要全面规划，茶乡的打造，不仅涉及茶产业的发展，还包含茶工业、茶旅游、茶文化等诸多方面，农业、供销、旅游、城建、计划、经贸、宣传等多个部门要密切配合，形成合力；其次要科学规划，合理划分茶园基地、茶叶加工、茶叶销售的重点区域，对产茶自然环境优越、生产基础扎实的区域实施重点扶持，在城镇、旅游设施建设进程中，应充分考虑茶馆、茶休闲购物等茶叶休闲区的规划，同时，利用我县一流的生态旅游环境和茶文化遗存，科学规划好1~2条茶业旅游线路；第三要建立健全规划执行监督检查制度，强化规划的强制性、严肃性和一贯性；

三要强化领导，协调发展。“接轨杭州茶都、打造淳安茶乡”工作是一项复杂的系统工程，为保障该项工作的顺利开展，成立以县委、县府主要领导亲自挂帅，农办、农业、供销、旅游、城建、计划、文化、财政、茶协等部门主要领导参加的领导小组，下设各部门经办人员组成的工作协调小组，对茶原料基地、茶加工基地、茶旅游基地、茶研发基地的建设等方方面面工作做好协调，促进各项工作的顺利开展。

>2.夯实茶基础

没有规模就没有竞争力，没有规模就没有希望。

一要继续扩大无性系良种茶的发展。无性系良种在名茶生产中发挥的效益已日益凸现。通过发展，力争使良种茶园所占的比例五年后增至60%。同时在发展的过程中，强化新建基地的标准化，品种选择上要合理搭配，注重早生与高质的协调格局；

二要加大老茶园改造力度。我县茶园总面积14万亩，其中经省级认定的无公害茶园万亩，获得有机茶认证的茶园近千亩。因自然条件、培管水平的差异，尚有2万亩地势环境较好的茶园处于荒芜和半荒芜状态，急需对这些茶园进行改造，提升茶园基础水平。同时强化无公害、绿色、有机茶认证；

三要全面推进茶厂的优化改造。利用浙江省实施茶厂优化改造项目的契机，积极开展我县的茶厂优化改造工程。整合现有资源，鼓励扶持有条件的茶叶生产大户进行茶叶加工厂无公害标准建设和改造。并通过标准化加工厂的示范带动，推动我县茶叶生产的无公害标准化进程，培育茶叶加工大户和企业。

>3.强化茶开发

一是强化普通茶类的多种类开发。在全面提升千岛玉叶、千岛湖银针、鸠坑毛尖等现有名茶质量的基础上，并积极适应市场发展趋势，适时地进行适合机采名茶的开发，以实现全面应用机械化生产，降低生产成本，提高名茶质量，增加茶叶生产效益；

二是积极招商引资。利用千岛湖的.知名度、优质的一级水体、“工业兴县”的浓厚氛围，依托鼓山、坪山等工业园区等载体，积极引进、扶持有实力的企业进行蒸青茶、花茶、茶饮料、茶食品、茶保健品等方面的茶叶深加工开发，拉长茶叶产业链，提高茶叶原料的利用率，促进茶叶经济的增长；

三是抓好地方特色茶开发。我县的黄金茶、苦丁茶很有开发潜力，要有意识地利用区域和山地资源优势，积极培植特色茶基地，创新开发机制，做足特色茶文章，提高山区茶农收入。

>4.加强茶研发

首先要强化合作，建立茶叶研发中心。利用淳安县委、县政府与中国农科院茶叶研究所签订合作框架协议的契机，全面加强与在杭“国”字号茶叶科研、学术部门的交流与合作，依托我县丰富的茶叶资源、优越的生态环境、浓厚的文化积淀，建立茶叶研发中心，力

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！