

## 为什么没有做茶叶的上市公司 - 一家公司为什么要上市？ 有些为什么选择不上市?-股识吧

### 一、为什么我做不了网络上的茶叶生意呢？

和我一样，因为信誉太底啦，没人关注

### 二、

### 三、中国黑茶网与中财沃顿有没有合作？真的合体了吗？

我知道这两家公司貌似合体为上市做准备啊，一家是做茶叶的。  
两家公司合作之后，一家是做金融的，实力强，可以加快公司上市的步伐

### 四、公司想要品牌形象包装，厦门有没有既有设计又能技术还能策划的公司，我们是上市公司要求很高？

确实，核心动力品牌机构不错的，我们之前是做食品、红酒、茶叶等都有找他们做过产品包装设计，很不错，产品上市后销量也很好。

### 五、为什么现在没有公司在上交所上市呢？

有啊。  
农行

## 六、为什么好的茶叶的盒上没有生产厂家和日期呢？

很多好的茶，来自天然，来自农民之手，农民没工厂，有工厂的那是大批量的茶，就不好了。

所以叫农民去做包装，几乎不可能。

而且好茶大家都心知肚明，都去抢，包装经常还给好茶带来了污染。

希望帮到你了。

## 七、为何中国茶叶电商没有诞生一个强势品牌？

核心提示：我认为主要原因有：1，消费人群小茶叶的绝对消费量很惊人但是消费人群很集中。

电商的主要客户群是网民（在中国大部分在20岁左右），中国网民的年龄段决定了不会太多有人喜欢喝茶（还体会不到茶叶的魅力）。

在中国...我认为主要原因有：1，消费人群小茶叶的绝对消费量很惊人但是消费人群很集中。

电商的主要客户群是网民（在中国大部分在20岁左右），中国网民的年龄段决定了不会太多有人喜欢喝茶（还体会不到茶叶的魅力）。

在中国看到更多的是在网吧或家上网的人大部分是手拿可乐之类的饮料，基本上没有像带杯热茶上网的。

反正我身边网购上瘾的人，对他们来说比起茶叶更欢迎咖啡或茶饮料。

由此可见，茶叶的消费人群和电商客户的重合度非常小。

所以，茶叶不是电商客户的那杯“Tea”，自然没有产生巨大的网络购买量。

2，茶叶的特性使然正如畅维所说：父母是做茶叶生意的，10多年了。

真正喝茶的人，不可能看看图片就下单了。

因为这个山头那个山头的同种茶叶味道就不同，还有采摘时间，降雨量等因素影响，从而品质不稳定。

300块的铁观音和400快的铁观音我是真心喝不出来差别。

所以定价就是一个大问题。

就像买首饰，散装酒，等没有一个行业规范中国的茶叶品种样式太多了，这个山头和那个山头的香气和回甘都会不同。

所以，茶叶的这个特性决定了网购即使是一个大品牌也不能让用户产生一个稳定用户体验，只有亲口品尝才能产生好的购买决定。

3，电商的特性使然。

电商强调用和体验，用户体验不一定指性价比高的产品而是性价比稳定的产品。

打个不太贴切比方：两个射击选手各五颗子弹比赛。  
一个人5颗全部集中在靶的左下角4点钟位置的5环处，弹孔非常集中；  
一个人5颗子弹散射在靶的四个角落和中心，5，6，7，8，9，10环。  
可能最终射击比赛成绩后者更高一些，但是如果把射击比赛换成是用户体验的话恐怕前者的用和体验会更好。  
因为对理性的客户来说，花500买山寨手机不期望能有iPhone5的全部功能，只要能像iPhone5就足够了。  
也就是说理性的客户在花钱消费时得到的产品永远是在自己的期望之内或更好才会产生好的用户体验。

## 八、一家公司为什么要上市？有些为什么选择不上市？

上市一般是为了筹集资金再发展，一方面可以提高公司的知名度。  
不过目前中国A股的公司上市是为了圈股民的钱的。  
企业上市，是一项专业性极强的工作，更是一项纷繁浩大的系统工程。  
在企业上市的过程中，多项工作同时交叉进行，需要编写多达40种以上的各种文件资料，通过几十个主管机构与部门的审批，任何一个步骤出现微小的偏差，都会影响整个上市进程，所以，必须谨慎对待整个上市过程。  
在企业股改上市过程中，聘请财务顾问机构是企业改制上市中的重要一环，也是国际惯例。  
专业的“上市财务顾问”机构不是人们通常所理解的财会方面的专家顾问，而是特指为企业在资本运营方面提供投资银行服务的机构。  
它的主要职责是协助企业进行投融资决策和企业的资本运营。  
财务顾问机构协助企业完成投资、融资、私募、并购、重组、公关、财务梳理、税务筹划等战略活动的策划、调研和操作，从而保证企业总体发展战略的贯彻实施。  
高水平、高素质的财务顾问机构是满足企业成功上市的重要中介机构。  
上市公司是指所发行的股票经过国务院或者国务院授权的证券管理部门批准在证券交易所上市交易的股份有限公司。  
所谓非上市公司是指其股票没有上市和没有在证券交易所交易的股份有限公司。  
上市公司是股份有限公司的一种，这种公司到证券交易所上市交易，除了必须经过批准外，还必须符合一定的条件。  
公司符合上市条件但不上市的理由有多个，个人觉得最主要的理由是上市成本（投行/律所/会计师事务所等中介费用，公司改制的费用和时间成本等）与维持上市的成本（持续的信息披露和监管）。  
如果公司本身现金流充足并有多方面的融资渠道，且公司不愿对外披露过多公司的运营和财务数据，不上市是一个更明智的选择。

## 参考文档

[下载：为什么没有做茶叶的上市公司.pdf](#)

[《一般股票买进委托需要多久》](#)

[《股票被炒过要多久才能再炒》](#)

[下载：为什么没有做茶叶的上市公司.doc](#)

[更多关于《为什么没有做茶叶的上市公司》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/70952232.html>