



山海

NEW CHINESE TEA 新中式原叶茶饮 · 茶礼定制

公司简介

2026 把一座山，泡进一杯茶。

新中式原叶茶饮与茶礼，
线上商城 + 线下门店 + 企业定制。

现制茶饮

原叶现泡，当日鲜奶

茶叶礼盒

8 个合作茶园直采

企业茶礼

30 份起，7-10 工作日

3 家门店 · 12 款常驻茶饮 · 8 个合作茶园

01 / 10



ONE PAGER

一页纸看懂山海茶事

新中式原叶茶饮与茶礼品牌：线上商城 + 线下门店 + 企业定制。

把一座山，泡进一杯茶。

我们做什么

01 现制茶饮

原叶现泡 · 当日鲜奶
外带与外送

02 茶叶礼盒

8 个合作茶园直采
伴手礼与年节礼

03 企业茶礼

30 份起订 · 7-10 工作日
打样、包装、交付一站式

关键数字

3
家门店
吉隆坡 3 个点位

8
个合作茶园
直采，可溯源

40+
企业客户
年服务 (占位)

4.9
顾客评分
1,200+ 条评价 (占位)

采购要点 FOR BUYERS

起订量

30 份 (占位)

标准交期

7-10 工作日 (占位)

旺季交期

12-15 工作日 (占位)

价格区间

RM 12-268 (占位)

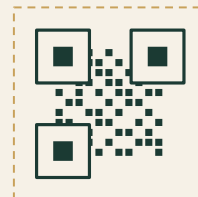
价格说明：现制茶饮 RM 12-22 / 杯；茶叶礼盒 RM 88-268 / 盒；企业定制 RM 68-268 / 份 (均为占位)。

合作方式：年度框架协议或单次采购；可开票，支持企业月结 (占位)。

联系方式

林见山 (主理人 / 茶艺师)
+60 12-345 6789 · hello@shanhaitea.example
吉隆坡 Bukit Bintang (占位) · 周一至周六 10:00-19:00

获取报价：48 小时内回复 (占位)



扫码咨询 (占位)

本页可截图转发；所有价格、数据、联系方式均为演示占位。

CHAPTER 03 品牌故事

从一座山，到一杯茶

2019 年春天，林见山在吉隆坡 Bukit Bintang 开出第一家山海茶事。十二平方米，一张吧台，四款茶。开业第一天，卖了不到五十杯。

之后两年，我们把时间花在路上：福建、云南、马来西亚金马仑。最后留下 8 个愿意让我们进山看采制的合作茶园——不追名山名寨，只找风味稳定、愿意按我们 SOP 做的那几家。

今天，山海茶事有 3 家门店、12 款常驻茶饮，和一支会记得你少糖去冰的团队。我们仍然相信：茶不该被做成快消品。



照片位 · 替换为真实照片

主理人林见山在合作茶园（照片说明占位）。

“一杯茶能说清楚的事，不必绕。叶子来自哪座山、哪天采的、谁炒的——把这三件事写好，剩下的交给味道。”

林见山 · 主理人 / 茶艺师（占位）

EST. 2019 — 2026

从 12 平方米的首店开始，
它仍然是同一套茶底。

2019

创立于吉隆坡

8

个合作茶园

4h

茶汤未售即弃（占位）

CHAPTER 04 产品体系

三条产品线，一个茶底逻辑

现制、礼盒、定制，只是同一片叶子的三种交付方式。所有产品共用一套原叶茶底与拼配标准。

产品照片位 · 替换为真实照片		
01 现制茶饮 FRESHLY BREWED — 原叶现泡，4 小时内未售即弃（占位） — 当日鲜奶，售罄即止，不用奶精 — 12 款常驻 + 每季 2 款季节限定（占位） 代表产品 山海乌龙 / 云雾茉莉 / 炭焙红茶 RM 12-22（占位）	02 茶叶礼盒 TEA GIFT — 8 个合作茶园直采，附产区卡 — 单罐 / 双罐 / 四罐三种规格（占位） — 节气与年节礼盒，一年 6 档（占位） 代表产品 山海四季 / 一山一茶 RM 88-268（占位）	03 企业茶礼 BESPOKE — 30 份起订，支持混拼（占位） — 烫金 / 丝印 / 腰封 / 贺卡定制（占位） — 7-10 个工作日交付（占位） 代表产品 年度伴手礼 / 客户答谢礼 RM 68-268 / 份（占位）

12 款常驻茶饮 · 每季 2 款季节限定（占位）

价格、规格与照片均为占位

CHAPTER 05 供应链与品质

一座山，一条可溯源的链

从 8 个合作茶园直采原叶，当日鲜奶，一套写进 SOP 的出品标准。

直采

与 8 个合作茶园签年度采购协议，春茶与秋茶两季进山看采制；不用拼配茶碎。

鲜奶

当日配送，冷藏 2-4°C，开封 4 小时内用完；售罄即止，不用奶精。

SOP

每杯出杯时间 ≤ 3 分钟，茶汤 4 小时未售即弃，器具每 2 小时消毒。

可溯源

每批茶叶可查：产地批次、采摘日期、杯测记录、入库编号（占位）。

■ 8 个合作茶园 C-01 — C-08

C-01

合作茶园 · 产区与品种占位

C-02

合作茶园 · 产区与品种占位

C-03

合作茶园 · 产区与品种占位

C-04

合作茶园 · 产区与品种占位

C-05

合作茶园 · 产区与品种占位

C-06

合作茶园 · 产区与品种占位

C-07

合作茶园 · 产区与品种占位

C-08

合作茶园 · 产区与品种占位

合作方式：年度采购协议，春茶 / 秋茶两季进山，按品种分批下单（占位）。

当日鲜奶

不用奶精、不用茶粉；奶源与配送时间写进出品卡。（占位）

01 选园

春茶与秋茶两季进山

02 采制

当日杀青，按品种分开

03 拼配

小样杯测后定拼配比例

04 杯测

每批留样，记录风味

CHAPTER 06 渠道与门店

三家门店，一张线上网

线下做体验与自提，线上做复购与外送；企业客户走专属客服。

01
Bukit Bintang
旗舰店

FLAGSHIP

地址 Bukit Bintang, KL (占位)

营业 10:00–22:00

交通 MR 站步行 3 分钟 (占位)

门店照片位 · 替换为真实照片

02
SS15
社区店

COMMUNITY

地址 SS15, Subang Jaya (占位)

营业 09:00–21:00

交通 店后停车场 (占位)

门店照片位 · 替换为真实照片

03
Pavilion KL
快闪柜

POP-UP

地址 Pavilion KL 中庭 (占位)

营业 10:00–22:00

交通 主中庭扶梯旁 (占位)

门店照片位 · 替换为真实照片

■ 线上渠道 ONLINE CHANNELS

SHOP
官网商城

会员积分与季节限定
首发

自提免运费 (占位)

MARKETPLACE
Shopee

礼盒与茶包，满额包
邮 (占位)

平台大促同步 (占
位)

SOCIAL
小红书

新品、门店日常与茶
知识

私信可预约门店 (占
位)

CHAT
WhatsApp

外送下单与订单查询

10:00–22:00 在线
(占位)

B2B
企业微信

企业客户专属对接

1 个工作日内回复
(占位)

“企业茶礼比我们自己的年会物料还体面。”
——科技公司 HR (客户评价, 占位)

门店地址、营业时间与线上活动均为占位，正式版请替换。

CHAPTER 07 企业定制能力

把一杯茶，做成一份体面的礼

从 30 份起的小批量，到年度伴手礼的整案；四步流程，每一步都有明确交付物与售后边界。

01 需求沟通 1-2 个工作日（占位） 预算、数量、场景与交付时间。	02 打样确认 3-5 个工作日（占位） 茶样与包装样各一份，确认后封样。	03 包装定制 7-10 个工作日（占位） 烫金、丝印、腰封、贺卡与手提袋。	04 交付开票 2 个工作日（占位） 送货上门，提供发票与明细。
---	---	--	--

■ 规格、交付与售后

起订量	30 份（占位）	标准交期	7-10 个工作日（占位）
旺季交期	12-15 个工作日（占位）	打样政策	首次免费，第 2 次起收成本费（占位）
破损补发	48 小时内响应补发（占位）	色差范围	与打样稿色差 ≤ 5%（占位）
验收清单	随货验收单，3 日内反馈（占位）	付款开票	订金 50%，尾款发货前，可开票（占位）

■ 合作客户类型

科技公司	金融机构	酒店集团	婚礼与活动	商会协会
------	------	------	-------	------

获取报价

48 小时内回复（占位）
首次打样免费 · 48 小时破损补发 · 可开票（均为占位）

hello@shanhaitea.example

起订量、交期、工艺与售后条款均为演示占位；正式版按实际供应链能力填写。

CHAPTER 08 客户案例

三个可核验的合作案例

客户名称经授权后方可署名，未授权时以行业代称；以下案例数据均为演示占位。

CASE 01 科技公司 某东南亚科技公司（占位） 采购数量800 份 交付周期12 个工作日 交付内容年度伴手礼 · 双层盒 结果 春节前全部签收，客户追加 2 次补单（占位）。 “从打样到交付只用了两周，包装比我们自己的年会物料还体面。” 可授权署名：客户名称待授权（占位）	CASE 02 金融机构 某区域银行（占位） 采购数量300 份 交付周期7 个工作日 交付内容客户答谢礼 · 单罐 结果 2 轮打样后封样，按期交付零破损（占位）。 “价格区间一开始就写清楚，预算审批比以往顺利。” 可授权署名：客户名称待授权（占位）	CASE 03 酒店集团 某连锁酒店（占位） 采购数量12,000 包 / 年 交付周期首批 10 个工作日 交付内容客房茶包 · 年度框架 结果 进入 6 家门店，续签第二年框架协议（占位）。 “客房茶包这种小事，他们做得比我们更较真。” 可授权署名：客户名称待授权（占位）
--	---	---

■ 数据与里程碑

TRACTION



本页案例、数据与时间线均为演示占位；正式版请替换为可核验的真实项目。

CHAPTER 09 合作方式与联系

三种合作方式，一次坦诚的沟通

■ 合作方式

01 企业茶礼定制

年度伴手礼、客户答谢礼、活动礼盒，30 份起（占位）。

02 门店联名与快闪

商场中庭、市集、品牌联名限定（占位）。

03 渠道分销与批发

茶包与礼盒进商超、酒店与咖啡店（占位）。

■ 联系方式

联系人 林见山（主理人 / 茶艺师）

电话 +60 12-345 6789

邮箱 hello@shanhaitea.example

地址 吉隆坡 Bukit Bintang（占位）

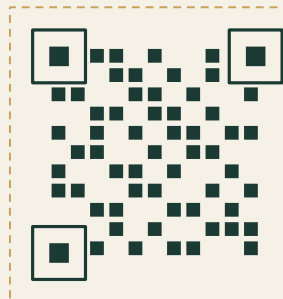
微信 / WhatsApp shanghai-tea（占位）

营业时间 周一至周六 10:00-19:00

获取报价

48 小时内回复（占位）

hello@shanhaitea.example



扫码添加企业客服
二维码占位
替换为企业微信
客服码

■ 合作流程

01 需求说明

1 个工作日（占位）

02 报价与打样

3-5 个工作日（占位）

03 签约与交付

7-10 个工作日（占位）

以上联系人、电话、邮箱、地址、营业时间与报价均为演示占位，正式版请整体替换。

山海

山海

把一座山， 泡进一杯茶。

SHANHAI TEA

山海茶事 · 公司简介 2026

原叶现泡 · 当日鲜奶 · 可溯源茶园

+60 12-345 6789 · hello@shanhaitea.example · 吉隆坡 Bukit Bintang (占位)

官网商城 · Shopee · 小红书 · WhatsApp · 企业微信