



建昌板鸭
JIANCHANGBAN YA

秀才鸭的

状元之路

建昌板鸭营销策划案

考前吃一只 / 建昌板鸭 / 状元鸭带你 / 考试顺利鸭呀呀

农业创业设计大赛策划案

建昌板鸭，口口满足。

家有喜事买建昌板鸭，建昌板鸭给你带来好运鸭





目录



1

2

3

4

5

6

内容提要

市场分析

营销策略

创意设计

活动排期

附录



内容提要

随着国家经济的增长，以及人民消费生活的改善人们对食物的原料加工，口感味道，品质等要求逐渐提升。



内容提要



建昌板鸭
JIANCHANGBAN

随着国家经济的增长，以及人民消费生活的改善，人们对食物的原料加工，口感味道，品质等要求逐渐提升。因此，建昌板鸭在四川等地区知名度逐步提高，深受广大消费者的青睐。建昌板鸭的原料是以生态放养填肥后的鸭为原料，经传统工艺，腌制风干而成，是四川本地的传统风味。建昌板鸭在德昌县被誉为特色农产品，但因宣传不到位，品牌打造不成熟致使建昌板鸭在其他地区知名度不高，因此要针对产品定位，品牌形象做出大力宣传，打开消费市场，结合建昌板鸭实际情况，分析消费群体的心理和行为，提出适合的方案。

我们的方案根据建昌板鸭的历史文化故事，定位于年轻的中高端市场，分析消费者的心理行为做出我们的提案，结合建昌板鸭的实际情况，讲建昌板鸭的故事，我们提出了元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连。我们提出打造出“状元鸭”的古风IP形象。赋予品牌美好寓意，有自己的故事历史悠久的特色。





市场分析

肉类包装食品市场行业的发展，我们收集，调查对肉类食品行业的消费者、竞争者的信息做了分析。



建昌板鸭
JIANCHANGBANYA



政治因素politis

近年来，随着科技的进步，企业的发展提高了产品的质量和口感。国家也相继推出了熟食系列产品强制标准。如《食品卫生法》、《食品卫生检测标准》等。国家要求工商户必须遵守《不正当竞争法》、《广告法》、《质量发》等的相关规定。鼓励国内的熟食系列产品行的发展，确保食品发行的安全。而建昌板鸭是**经传统手工艺制作**符合国家支持的食品加工方式，制作生产建昌板鸭**可以得到相关政策支持。**

社会因素society

德昌县位于四川省西南部，地处安宁河谷腹地，古称“香城”、“凤凰城”和“燕子城”，气候温和，物产丰富，属亚热带高原季风气候，无霜期300天以上，优质天气330天以上，夏无酷暑、冬无严寒，极适宜多种经济作物生长，是发展优质、高产、高效、生态农业的理想之地。**适宜的地理气候条件，丰沛的水资源，是养殖建昌板鸭的原料“建昌鸭食材”的理想场所。**

随着人们生活水平的提高对健康饮食的要求也逐渐提高，追求高品质、方便快捷的消费、绿色健康饮食，因此对绿色健康、食用便利、安全卫生的食品需求越来越大。

经济因素

economy

2021年，是“十四五”开局之年，面对复杂严峻的国际环境和国内疫情散发等多重考验，我国食品工业坚持稳中求进工作总基调，积极推进高质量发展全年食品工业以占全国工业5.9%的资产，创造了8.1%的营业收入，完成了8.5%的利润总额。疫情期间，速食、方便食品、自热食品、销量大幅增长，建昌板鸭经传统风干腌制而成，**易保存可在制品市场站稳脚跟。**

技术因素technology

德昌县建昌食品有限责任公司是凉山州农业产业化**重点龙头企业**，公司致力于产品研发创新，将传统配方与现代工艺完美结合，使产品既不失传统风味，又具有现代商品风格，产品质量卫生安全可靠。德昌、西昌一带**有多家生产企业**，对生产建昌板鸭提供了强有力的支持。

行业前景分析



建昌板鸭
JIANCHANGBAN

我国是肉鸭生产和消费大国，每年生产消费肉鸭30多亿只，**占全球肉鸭产销量70%以上**，年产值在1000亿元以上。2018年我国肉鸭屠宰量超过30亿只，占全国家禽屠宰量的25%，占世界肉鸭屠宰量的80%，鸭肉产量700万吨，仅次于猪肉和鸡肉。

近几年，我国板鸭烤鸭制品市场发展迅速，无论是烤鸭行业还是板鸭行业，产品产出都在持续扩张，前景广阔。国家政策频出，大力支持产业高新技术产品的创新研发；好项目出现，吸引了各路资本纷纷加码；餐饮业销售额持续增长为特色食品企业提供了新机遇，**休闲肉制品市场蓬勃发展**。

近年来，各类板鸭行业大肆发展，有的已近有了很悠久的历史，品牌，行业内各种**鸭类产品竞争压力大**。但是**消费水平也在逐渐提高，消费市场逐渐扩大**。

产品品牌分析



建昌板鸭
JIANCHANG BAN YANG



品牌层面

建昌板鸭位于德昌，年生产加工“建昌板鸭”200万只左右，产品远销全国各大中城市，年销售30万只以上，但目前建昌板鸭**没有自己的品牌**，直接借用建昌板鸭进入市场，**欠缺完整的品牌体系**。



产品层面

建昌板鸭作为德昌县当地特产，**历史悠久**，是国家**地理标志产品**。建昌板鸭的原材料源于用生态放养填肥后的建昌鸭为原料，经传统工艺腌制风干而成。其外形饱满、体干皮亮、丰厚、紧密呈玫瑰红色、肉质细嫩、香味浓郁、不肥不腻。目前网上售卖的建昌板鸭是采取统一包装（1500g/袋，售价100-150元），无其他规格包装。



营销传播方面

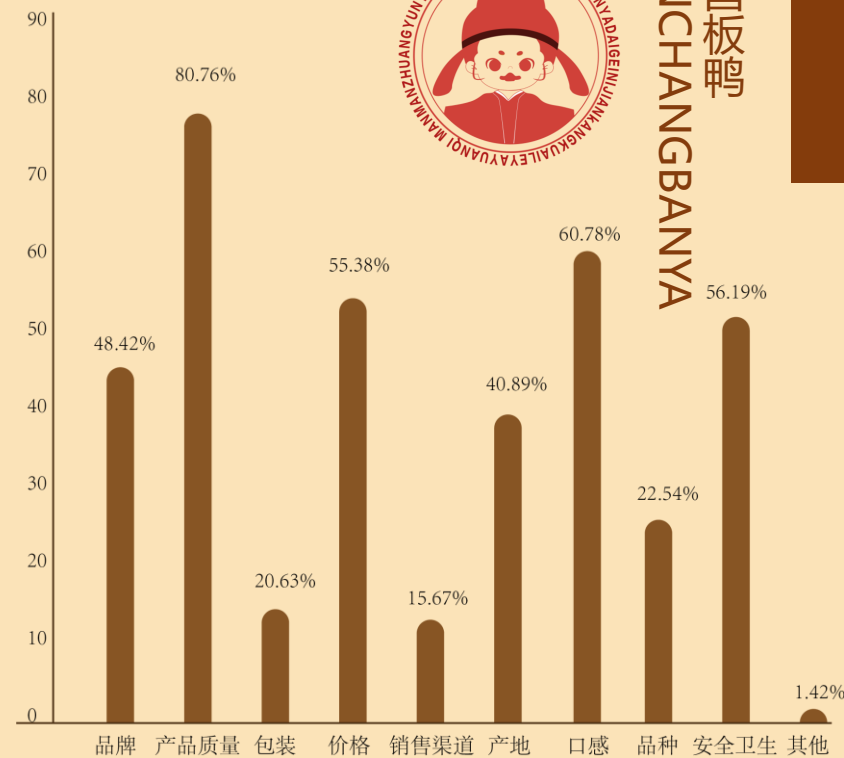
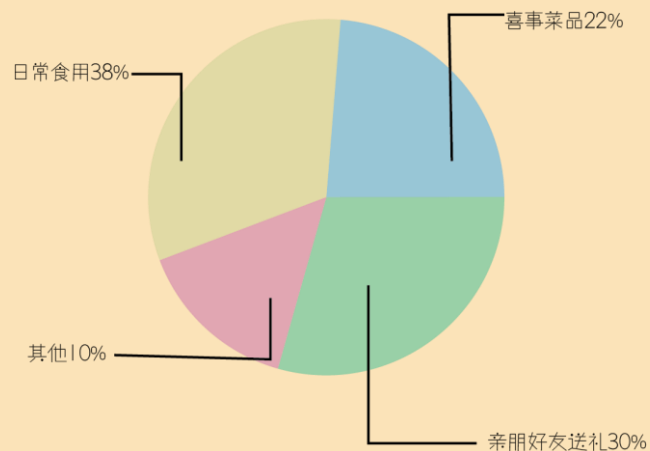
建昌板鸭目前**没有微信公众号和微博等新媒体账号**，入驻了京东淘宝这样的线上渠道，线上加线下代理销售，年销量在200万只板鸭左右，**销售地区主要在四川地区**，成都等。

产品品牌分析

消费者分析

消费心理：

- 1.对肉制品的品质有一定要求，对食品的口味非常注重，注重卫生安全。
- 2.愿意为优质健康的肉制产品支付相应成本，有一定的消费能力，对食物的品质较为关注。
- 3.愿意对自己没有接触的产品消费，愿意尝试新事物。



消费者定位：

- 1.购买人群年龄：20-40岁，具有一定的消费水平。
- 2.消费者需求：关注食物品质、口感、健康、卫生，注重营养价值，对人体的安全和营养。
- 3.消费媒介：抖音、微博、微信是核心消费群体高频率接触和使用的媒介，经常使用淘宝京东等购物平台，经常刷短视频，且对广告有一定信度，容易种草。



消费者分析

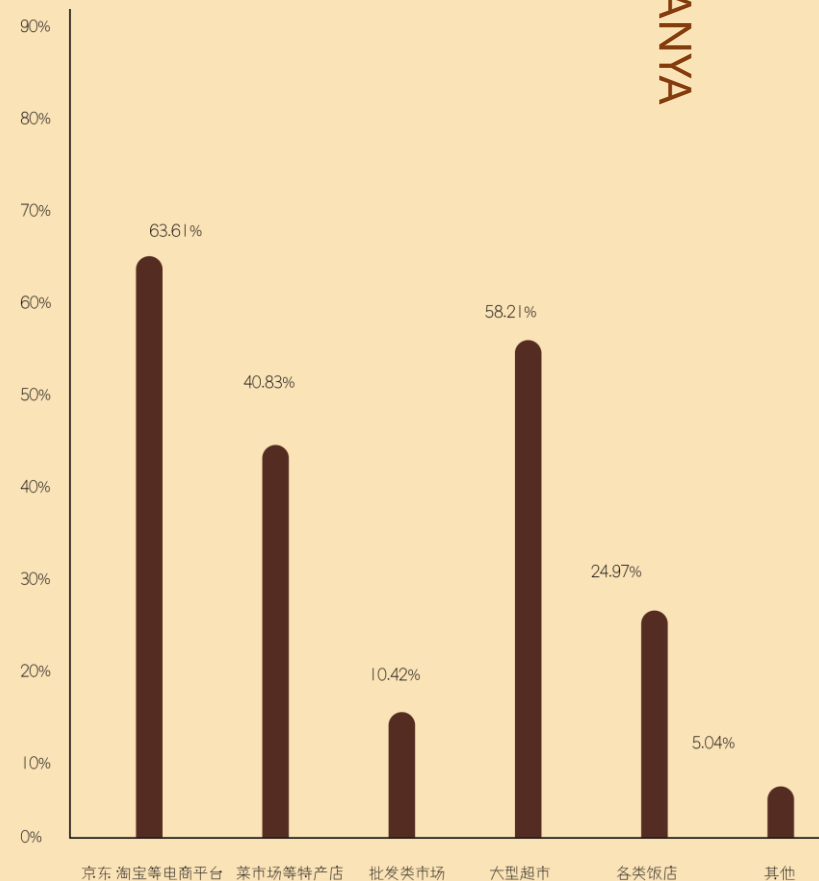
消费习惯：

1.一般是在线下消费，在周边商场、快闪店、农贸市场、特产店等地方购买。

2.倾向线上综合类电商平台购买商品,消费者对于肉制产品的消费会注重产品的包装，外观，产地，及其价格，保证食品质量让消费者愿意购买，觉得比其他类型鸭类产品更营养放心。

3.容易被身边朋友种草，通过朋友圈等各种发文了解产品，从而购买。

4.据统计，购买大部分都是为了自己食用、送礼、做喜事的菜品。



竞争者分析

煌上品牌酱鸭:

广告语: 好味道, 匠心造。

价格: 42.32元/只

特点:

- 1.广告标语给人留下深刻印象。
- 2.包装种类繁多, 能满足各种不同消费者的需求。
- 3.卡通包装形象, 具有较高的辨识度。



建昌板鸭
JIANCHANGBAN YA

唐人神板鸭品牌:

广告语: 酱卤香喷喷, 就数唐人神; 唐人神酱卤唇齿留香, 放心食用

价格: 68.3元/只

特点:

- 1.作为湖南第一大肉品品牌, 唐人神一路以引领者姿态, 成长为湖南省农副食品加工业赛道的民企No.1。
- 2.原材料新鲜, 开袋即食更方便。



竞争者分析

舜华鸭业:

广告语：秉承舜德，华泽天下。

价格：79.8元/只

特点:

- 1.国家地理标志保护产品，湖南郴州临武独有优质鸭种。
- 2.有完善的加工产业链，做生态健康的美食。
- 3.品系众多，高达200多款产品。



总结：

产品制作方面要选择高品质原材料，在保留传统技术的同时也要提高技术。要严格把控食品卫生安全，做到无污染零添加剂，让消费者放心购买。品牌建设方面，要树立正确的产品品质体系，要善于发出自己品牌的声音，只有让消费者喜爱信任的品牌才能做强做大。



建昌板鴨
JIANCHANGBANYA

swot分析



优势:

- 1.建昌板鸭是国家地理标志产品，有一定的知名度及美誉度。
- 2.产品原材料绿色健康无公害，制作过程安全，卫生，未添加任何食品添加剂，产品品质高。
- 3.建昌板鸭作为当地特产，制作历史悠久，技术水平娴熟。
- 4.当地天然独特的生态环境为建昌鸭的健康生长提供了良好的生态环境。
- 5.有自己的故事，秀才进京赶考吃了一只板鸭成功科举的历史故事，可以讲自己的故事赋予品牌寓意。

劣势:

- 1.缺乏品牌意识，未进行品牌建设。
- 2.产品缺乏宣传，产品影响度低知名度不足，竞争度较弱。
- 3.线上推广力度低，销售渠道单一。
- 4.产品的形象包装单一，在视觉上形成欠缺，单一，普通欠缺打造。

机会:

- 1.建昌板鸭拥有国家地理商标，有一定的政策保护支持。
- 2.人们的消费结构升级，追求更高生活品质，消费潜力大，建昌板鸭原材料健康，食材品质高，可以满足人们的消费需求。
- 3.建昌板鸭目前知名度较低，有很巨大的提升空间，发展潜力巨大。
- 4.线上消费的发展电商的渠道使建昌板鸭有更无限的发展空间。

威胁:

- 1.消费者们对建昌板鸭的认知不足不太熟悉了解。
- 2.板鸭类的市场竞争激烈，有些品牌出现时间长久在消费者心中已经根深蒂固了，有点难以抗衡。

元气元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连



营销策略

以消费者为出发点，通过一定的渠道销售产品，提高产品知名度等。



策略思路

主题提案：元气元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连。

根据建昌板鸭的历史故事讲出品牌的寓意，吃了带来好运，考试一举通过，带来幸运，吃了给人开心。

建昌板鸭具有口味独特、绿色健康的产品特性，还具有独特的传统手工艺制作；从销售方面讲主要是要注重产品的口碑，可以在京东淘宝上售卖商品，公众号上宣传，凭借着传承百年的建昌板鸭制作工艺以及建昌鸭的选材，建昌板鸭的鸭肉品质较高、特色鲜明，独特手工艺，但板鸭是原料是一个一个的个体不好运输，在加工的时候不太方便，导致生产规模不能特别大。同时中高端的年轻消费群追求方便，追求农产品背后的故事与品牌调性，追求农产品的特色来塑造人设。因此可以提出本案的主题：元气元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连。





营销目的

01

营销目的:

扩大知名度，扩大销售渠道打通全国市场，扩大消费群体，打造百年板鸭的品牌认知。

02

定位:

- 1.目标市场定位:追求猎奇并且愿意尝试新鲜事物的中高端年轻消费人群
- 2.品牌形象定位:风味独特，历史悠久，小食方便。
- 3.人群定位:年龄20-40、生活水平较高、追求方便有趣的生活方式。
- 4.渠道定位:

线上:电商平台:淘宝、京东:公众号小程序--网购逐渐成为年轻群体的主流消费方式，开店成本低，销售范围更广辐射全国。

线下:同外卖商家、饭店协作;代理--建昌板鸭作为小食下饭菜易于入驻外卖商家以及饭店，成为一道特色菜。同时利用现阶段品牌口碑营销的销售模式，发展多级代理，有利于扩展销售范围

线上+线下:社群团购:美团优选、橙心优选--社区团购相较于电商平台入驻成本更低，配送更快，逐渐被年轻群体所接受。

秀才鸭的状元之路



活动流程：

IP形象：
状元鸭

主题活动

状元鸭的花式就餐

状元鸭的快乐传递

状元鸭把爱带回家

状元鸭的幸福生活

活动介绍

通过线上挑战赛活动话题，选手通过抖音小红书等软件发布话题和花式吃板鸭视频图片参与挑战赛，进行板鸭各类煮法吃法，评选出三个等次奖项评选方式是看点赞数量给予奖励。

通过美食博主的探店活动，进店在指定时间内吃多少板鸭活动，并发朋友圈分享比赛图片配文，比赛胜利的可免费吃板鸭。发朋友圈可送小分量板鸭一份。

凡在现场购买5只板鸭及以上的消费者，我们将以消费者的名义为贫困山区学校送去暖冬爱心礼包一份。

可以在线上电商平台购买板鸭，让生活更多幸福，开心就来买一份状元鸭，给生活带来更多快乐幸福，凡购买状元鸭必送状元鸭胸针一枚。

秀才鸭的状元之路



秀才鸭的蜕变：

logo设计



建昌板鸭
JIANCHANG



线下板鸭包装



线上板鸭包装

秀才鸭的状元之路



秀才鸭的蜕变：



送礼板鸭包装



线下活动板鸭包装



线下纸袋

活动推广

1

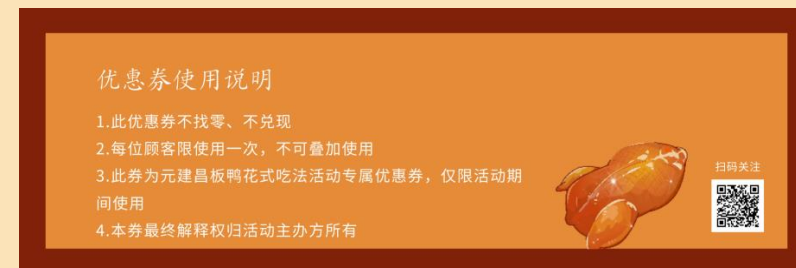
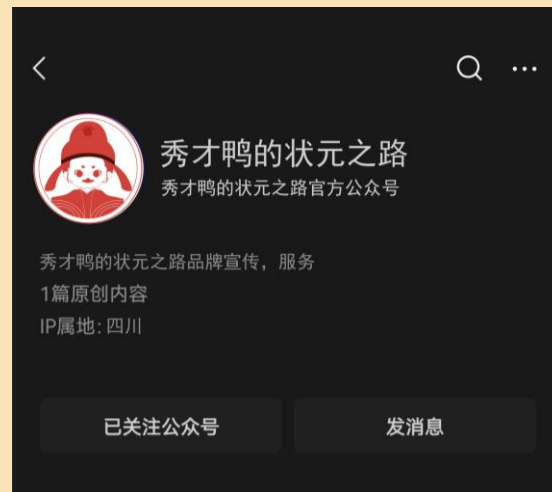
前期线上推广

利用建昌板鸭官方微博，小红书，抖音，公众号推文以及微信视频号发起美食挑战赛，进行前期预热，做到大力宣传，提升产品的知名度，让消费者深入了解品牌文化。后期发布获奖参赛者名单，瓜分大额红包。



中期线下地推活动

在活动商业街以及步行街举办地推活动，参与者需扫码关注建昌板鸭官方公众号，并发布建昌板鸭相关的微信朋友圈，即享受进店8折优惠券一张，以此增加消费者对建昌板鸭的好感度。



后期线上线下相结合，加大宣传力度

地推活动结束后，媒体方发布公众号推文，宣传维持两周。线上推文的同时，线下开展建昌板鸭快闪店，快闪店选取在商业中心一层，快闪店将为消费者展示建昌板鸭制作全过程，让消费者深层了建昌板鸭的美味，吃得放心，舒心！快闪店还有游戏区供消费者娱乐，参与活动者还有勋章小礼品相送，让消费者了解建昌板鸭的同时不枯燥乏味，提高消费者的粘性与兴趣。



具体活动如下

花式吃法

唯有板鸭 不可辜负



电话：000-12345678 / 门店地址：四川省凉山彝族自治州德昌县

活动预算

项目	活动预算	数量	合计
官方挑战赛	10000	1	10000
板鸭一份	100	1	100
试吃券一张	100	1	100
8折优惠券	80	1	80



01 活动一（前期线上推广）

活动主题：建昌板鸭花式吃法

活动时间：2022.10.1 ~ 10.10

活动地点：建昌板鸭官方微博、抖音、小红书

活动内容：通过建昌板鸭官方微博、抖音、小红书发起#建昌板鸭花式吃法#话题挑战，参与者可以通过拍摄建昌板鸭不同的烹饪方法在官方平台发布挑战赛，参加微博小红书热门美食话题进行烹饪大比拼。

活动目的：通过此次活动，让更多消费者认识建昌板鸭，吸引新顾客，回馈老顾客。

评选方式：根据各官方平台，点赞数前三的参与者将获得奖励。奖励如下：第一名参与者可获得建昌板鸭一份；第二名参与者可获得建昌板鸭试吃券一张；第三名参与者可享受进店吃8折优惠。凡是参与者都将获得吉祥物玩偶一份。

具体活动如下

板鸭挑战赛

等你挑战



建昌板烤

限时10分钟免单吃板鸭

活动时间：1月10日—1月15日

店铺热线：000-12345678

地址：四川省凉山彝族自治州德昌县



02

活动预算

项目	活动预算	数量	合计
建昌板鸭	100	100	10000
8折优惠	80	80	6400

活动二（中期线下推广）

活动主题：10分钟板鸭挑战赛，把快乐传递下去

活动时间：2022.10.11 ~ 10.15

活动地点：建昌板鸭门店

活动内容：参与者将有10分钟时间吃板鸭，10分钟内吃完的参与者将免单，超过10分钟将享受板鸭8折优惠。与此同时官方邀请了3位知名美食博主对建昌板鸭进行探店直播。

活动目的：通过此次比赛，吸引更多消费者关注，让更多消费者有机会品尝到建昌板鸭，拉近消费者与品牌的距离，同时通过美食博主的探店宣传提高品牌知名度。

评选方式：10分钟内吃完的参与者将进行免单奖励，超过10分钟的参与者将享受进店吃8折优惠券。



建昌板鸭
JIANCHANGBAN YA

具体活动如下



心连心 秀才鸭的状元之路公益活动 让爱看得见



| 心连心让爱看得见 |

活动预算

项目	活动预算	数量	合计
建昌板鸭	100	100	10000
暖冬爱心礼	50	100	5000

活动三（后期线上线下相结合）

活动主题：心连心，让爱看得见

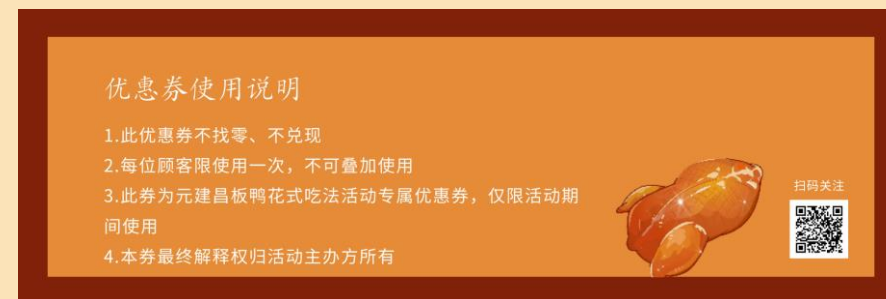
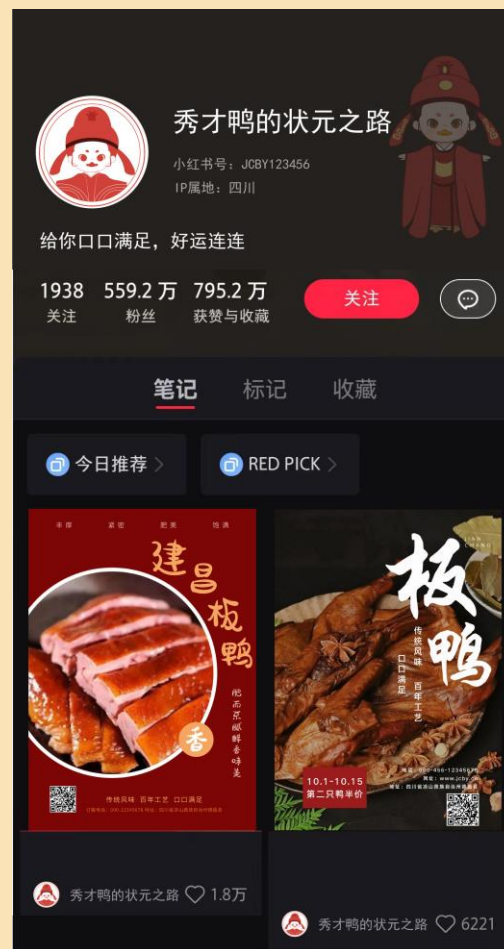
活动时间：2022.10.16 ~ 10.20

活动地点：各大商业街，门店，官方账号

活动内容：凡在线下或线上购买5只板鸭及
以上的消费者，我们将以消费者的名义为
贫困山区学校送去暖冬爱心礼包一份。

活动目的：在宣传品牌的同时不忘记社会
公益活动，让爱心与品牌联系起来，做有
社会责任感的好品牌，提高品牌自身的形
象和美誉。

活动效果图



优惠券使用说明

- 1.此优惠券不找零、不兑现
- 2.每位顾客限使用一次，不可叠加使用
- 3.此券为元建昌板鸭花式吃法活动专属优惠券，仅限活动期间使用
- 4.本券最终解释权归活动主办方所有



元气元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连



创意设计

活动海报、活动效果图、产品效果图展示。



心连心

秀才鸭的状元之路公益活动

让爱看得见



| 心连心让爱看得见 |

花式吃法

NEW NEW NEW

唯有板鸭 不可辜负



限时 8折

参与挑战者 板鸭吃到爽

电话: 000-12345678 / 门店地址: 四川省凉山彝族自治州德昌县

状元鸭

元气满满

逢考必过鸭，考前吃一只元气满满上考场。

COME ON, DREAM COME TRUE.

SALTED DUCK

健康美味

净含量1500g

喜事 好运 美味

家有喜事，家有状元鸭，给你带来状元般的好事鸭。

板鸭挑战赛

等你挑战



限时10分钟免单吃板鸭

活动时间: 1月10日—1月15日

店铺热线: 000-12345678

地址: 四川省凉山彝族自治州德昌县



状元鸭

IP形象设计

逢考必过鸭，
考前吃一只元气满满上考场。

COME ON,DREAM COME TRUE.



LOGO展示



A

建昌板鸭
JIANCHANGBANYA



建昌板鸭
JIANCHANGBANYA

以状元鸭IP形象做的logo设计，以民间故事为原型打造的形象。

一名秀才要进京赶考，家里人没有什么粮食为他带上，就在家杀了两只鸭子做了两只板鸭让其带上路，秀才路上饿了把板鸭拿出来吃并分享给路上遇见的同行者，都纷纷夸赞板鸭美味，最终秀才考上了科举，蜕变成状元。赋予了品牌美好寓意，给品牌美好象征，给人带来好运。

产品效果图展示



产品效果图展示



元气元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连



活动排期

活动的预算及排期



建昌板鸭
JIANCHANGBAN



活动排期

媒介名称	10.1-10.10	10.11-10.15	10.16-10.20	10.21-10.31
微信公众号推文				
建昌板鸭花式吃法				
10分钟板鸭挑战赛				
心连心，让爱看得见				
官方客户端发布				

附录

1. 您的性别： A. 男 B. 女
2. 您的年龄： A. 18岁以下 B. 18-30岁 C. 31-50岁 D. 50岁以上
3. 您的职业： A.在校学生 B. 上班族 C. 全职太太 D. 其他
4. 您在挑选美食时优先考虑味道： A. 价格 B. 营养 C. 其他
5. 您了解建昌板鸭吗： A 了解 B. 不了解
6. 如果了解，是通过哪些渠道了解到的呢【多选题】
 - A. 街边发放的宣传单
 - B. 抖音，微博，小红书刷到的口公交地铁站看到的广告
 - C. 朋友推荐
7. 您是否购买过建昌板鸭：
 - A. 老顾客了，经常购买 B.买过几次 C.从未买过
8. 您在购买建昌板鸭会注重哪些因素呢【多选题】
 - A. 营养 B. 口感 C. 健康无添加
 - D. 价格 E. 包装 F. 新鲜原材料 G. 其他
9. 您平时会通过哪些渠道购买建昌板鸭【多选题】
 - A. 生活超市
 - B. 淘宝等电商平台
 - C. 微信公众号，小程序
10. 您平时喜欢吃板鸭吗：
 - A. 喜欢 B. 不喜欢 C. 一般般
11. 除建昌板鸭外您吃过其他品牌的板鸭吗：
 - A. 吃过 B. 没吃过
12. 您一般会在什么时间段买建昌板鸭：
 - A. 平时想吃就买 B. 过节买送亲朋好友 C. 不知道吃什么的时候买

13. 您平时多久会吃一次建昌板鸭：
 - A. 几天一次 B. 半月一次 C. 每月一次
14. 您会把建昌板鸭推荐给身边的朋友吗：
 - A. 会 b .不会
15. 您对建昌板鸭有什么意见或建议





秀才鸭的

状元之路



元气满满状元鸭——给你口口满足，好运连连

建昌板鸭营销策划案