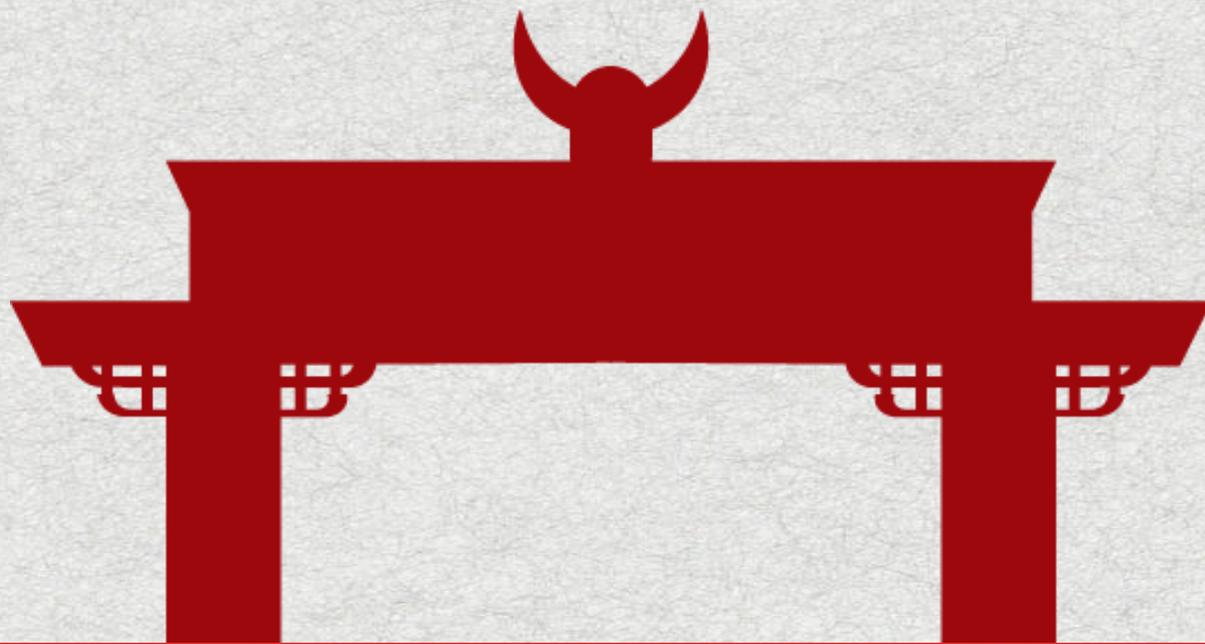


花椒之味 · 彝之德昌

“德昌花椒”品牌策划案



德昌花椒策划案

市场分析

👉 01

创意策划提案

👉👉 03

预算排期

👉👉 04

营销策划活动

👉👉 02

附录

👉👉 05

内容提要

通过花椒适用人群，药用价值，种植历史，迎合当地饮食习惯。从德昌花椒种植的特殊条件这些方面推广其与市面上的普通花椒的优势条件，打造差异化营销。四川地区早在3000多年前就开始食用花椒，并且有历史文献记载，花椒也作为川菜麻的代名词，在川菜中是不可或缺的一种调味料，利用他的独一无二的特性进行宣传，凉山是一个没有污染的地方，绿色，纯天然无污染是德昌花椒的品质。

德昌花椒

从德昌花椒种植的特殊条件、品质，这些方面推广其与市面上的普通花椒的优势条件，打造差异化营销。

品质

种植德昌花椒的凉山地区是一个没有污染、高海拔、光照充分的地区绿色，纯天然无污染是德昌花椒的品质。

市场1分析



宏观环境分析-PEST

政治 Politics

德昌花椒是近几年**振兴乡村**的产物，
凉山地区也是政府的**重点扶贫地区**。

社会 Society

花椒在川渝地区已经拥有**广大的消费市场**，
潜力十分巨大，**需求量也很多**。

经济 Economy

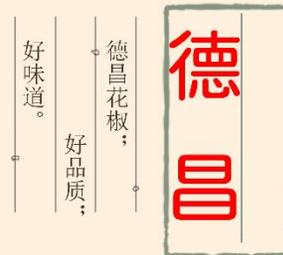
由于疫情影响，消费水平有所下滑，
但是生活必需品受影响较小。

技术 Technology

德昌花椒的特殊的地理环境，种植条件优秀。

1.行业环境分析

- 1、花椒在川渝地区已经拥有广大的消费市场，潜力十分巨大，需求量也很多。花椒的使用方式十分丰富，主要作为菜品调味料使用，同时也有药用价值，比如杀虫，止痒，驱虫，回乳，止痛等作用。
- 2、四川作为花椒消费大省，也有很多好的花椒产地，比如汉源花椒，冕宁花椒、金阳花椒、盐源花椒，竞争相当激烈。
- 3、川菜作为我国八大菜系之一，在全国都享有一定盛誉，餐馆和个人，都有使用花椒的需求,所以德昌花椒有丰富的市场需求。



2.消费者分析

群体	需求量	选择种类	购买途径	广告媒介	是否重视品牌知名度
餐饮工作者	需求量一般	主要是干花椒为主，麻味是否足够	当地批发商	同行推荐	重视
川菜连锁店	需求量大	根据自己的菜品的需求，选择青花椒，大红袍为主	原产地收购	广告宣传选择大牌有保障	重视
个人	根据个人口味需求不同	作为个人调味品，一般选择花椒面为主	超市或者网上购买	商家推荐	一般
花椒产品加工商	需求量大	所以种类的花椒	原产地收购	产区选择	一般

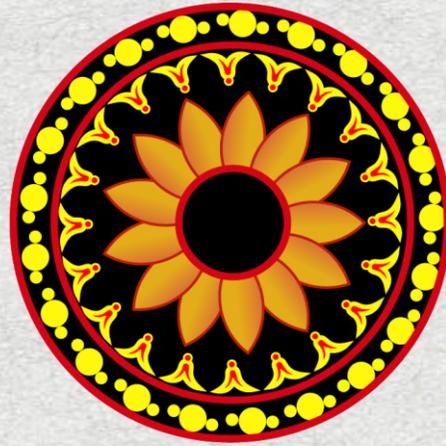
3.消费者分析总结

01

根据以上信息，花椒主要消费市场是川渝地区，消费主体是川渝地区餐饮行业，他们的餐饮风格是以麻辣为主的川菜和火锅等。

03

对于其他的群体餐饮工作者和个人来说，他们不仅仅在乎花椒是否麻是否香，也在乎是否能方便的购买，因为前者需求量大主要是统一采购配送而后者只是一些零星的需求。



02

对花椒的需求量十分巨大，对于花椒的选择上也是优先选择一些比较麻的比较香的产品质量比较好的花椒为主。

04

而花椒产品加工商对于各类花椒的需求量都十分巨大，可以制作成花椒精油，花椒粉和花椒精，因为花椒具有药用价值也可以被加工商采购制作成的具有药用价值的产品，所以需求量也很大。

4. 自身分析

1产品目前定位：**质量好、产量多、品种全的生态无污染天然花椒**

2目标市场：

线下：集中在四川范围内，成都及其周边

线上：全国范围

3产品背景：德昌花椒作为凉山地区的一个地方品牌产品花椒的供应量也十分充足，德昌县的花椒有 250 万株左右，花椒平均每株产量达到 5-10 公斤可以满足消费者的需求。四川作为花椒消费大省，也有很多好的花椒产地，比如汉源花椒，冕宁花椒、金阳花椒、盐源花椒。竞争相当激烈。川菜作为我国八大菜系之一，在全国都享有一定盛誉，餐馆和个人，都有使用花椒的需求,所以德昌花椒有丰富的市场需求。

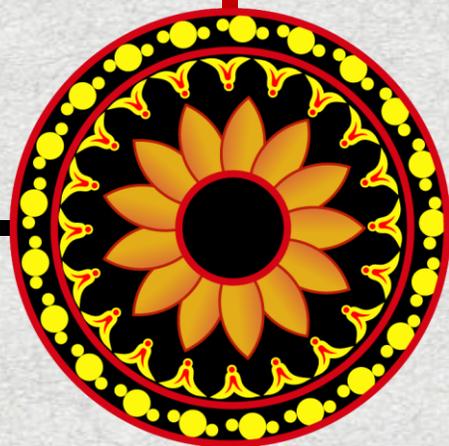


优势：①德昌花椒种植地区相比于其他产区海拔较高，环境污染小，花椒产品更绿色。

②德昌花椒产地全年光照条件好，气候适合花椒生长。

③德昌花椒当地种植成本低，方便快捷扩大生产。

④当地是彝族自治州，有彝族文化特色，



劣势：①四川有汉源花椒，品牌影响力比较大

②距离市场较远，运输成本比较大

③品牌知名度不足

机会：①德昌花椒是国家政策扶持助农，打造地区性特色农产品。

威胁：由于疫情影响，消费水平有所下滑，成本增加需求减少。

5. 竞争者分析

汉源花椒

背景

四川省汉源县特产，中国国家地理标志产品。
汉源花椒历史悠久，唐代列为贡品，故名“贡椒”。以其色泽丹红，粒大油重，芳香浓郁、醇麻爽口，畅销省内外，1984年荣获省优质产品称号，深受消费者欢迎。2005年2月4日，原国家质检总局批准对“汉源花椒”实施地理标志产品保护。



优势

品牌形象：汉源花椒品牌创立早，拥有丰富的品牌底蕴，已近成为了地方乃至全省的品牌代表。

家喻户晓的知名度：家喻户晓，口口相传的汉源花椒质量优，品质好，让其他品牌很难撼动其地位。

悠久的种植历史：早在唐朝就已经成为贡品上贡，可见其种植历史悠久。

5. 竞争者分析

韩城大红袍

背景

陕西韩城有着独特的地域条件，优越的气候环境和千余年的悠久的大红袍花椒栽培史。适宜的海拔高度，含钾丰富、质地良好的土壤特性，丰富的光热资源，为韩城大红袍花椒的生产奠定了得天独厚的自然条件优势。韩城大红袍花椒就作为商品远发江淮，荣膺“中华名椒”美誉。



优势

品牌形象：创立时间早，为陕西知名品牌

知名度：位于陕西，对于川渝影响力较弱

悠久的种植历史：千余年种植历史，被誉为“中华名椒”

6.问题与总结

问题：德昌花椒是近几年振兴乡村的产物，商品推广力度不够，在同类产品中的知名度不大，德昌县位于凉山彝族自治州**交通闭塞**，**运输条件困难**，并且因为当地信息闭塞**没有得到较好的宣传**。因此，德昌花椒需要在产品推广和运输条件投入资金，大力宣传德昌花椒的优势。进行差异化竞争。

总结：

- 1.德昌花椒在广告投入方面，主要是从其**种植条件**，区域**民族特色**等方面进行宣传，利用好当地文化特色进行差异化竞争。在商品运输方面，对于不同种类的商品采取最有利的运输方式。可以利用兴起的网络直播带货短视频推广等方式进行品牌产品的宣传从而提高品牌的销量和知名度。也可以根据现在大众所喜欢的形式，举办一些线上线下活动提高消费者对品牌的兴趣，从而起到品牌知名度推广的目的。
- 2.在广告宣传上**结合当地彝族文化元素**，突出传统花椒种植方式和传统制作工艺。在产品外包装上突出产品特点和主要卖点，制作出具有辨识度的产品外包装。
- 3.线上消费渠道在各大电商平台开官方旗舰店，同时进行优质农产品直播带货，推荐德昌花椒，节假日进行优惠力度，打响品牌。

营销策划活动



营销策略

策略目的

提升德昌花椒的品牌影响力，加大广告宣传投入，打响品牌知名度。将质量好、产量多、品种全的生态无污染天然花椒作为德昌花椒的卖点，同时将不同规格的花椒找准主要的消费人群，迎合他们的选择。

策略定位

消费人群定位：

消费者大多是从事餐饮行业的人或单位，例如餐饮工作者、川菜连锁店、花椒产品加工商等

产品定位：

优质、绿色健康、天然无污染的花椒，产品种类齐全，产品规格多样，，有利于不同的消费人群购买。在定位平价的同时也可以上架一些高端花椒系列，拓宽产品市场。

创意宣传

注册官方互联网账号，发布德昌花椒的相关信息进行宣传。同时可以和各平台知名博主大V合作宣传提高品牌热度，发布一些活动吸引消费者注意。

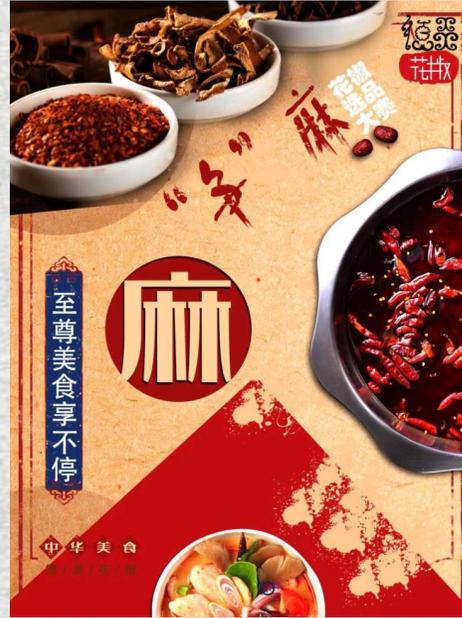
活动一

活动主题：“争”麻花椒选品比赛

活动口号：让花椒成为我们致富的手段

活动时间：2023年7月15日-2023年9-15日

活动地点：德昌县



奖品设置	数量	合计预算
一等奖 2000元	1	2000元
二等奖 1000元	2	2000元
三等奖 500元	3	1500元
	共计	5500元

活动流程：在花椒成熟收割的季节，举办花椒比麻大赛，一些花椒种植散户可以带上自己当年收割的品质优秀的花椒来参加“争”麻比赛。

活动目的：主要体现出德昌花椒的品质，同时也可以吸引更多人来种植花椒形成一种地区性特产。

奖品设置：一等奖助农基金2000元1名，二等奖助农基金1000元2名，三等奖助农基金500元3名。

活动二

活动主题：“亲选花椒，品质看得见”花椒采摘活动

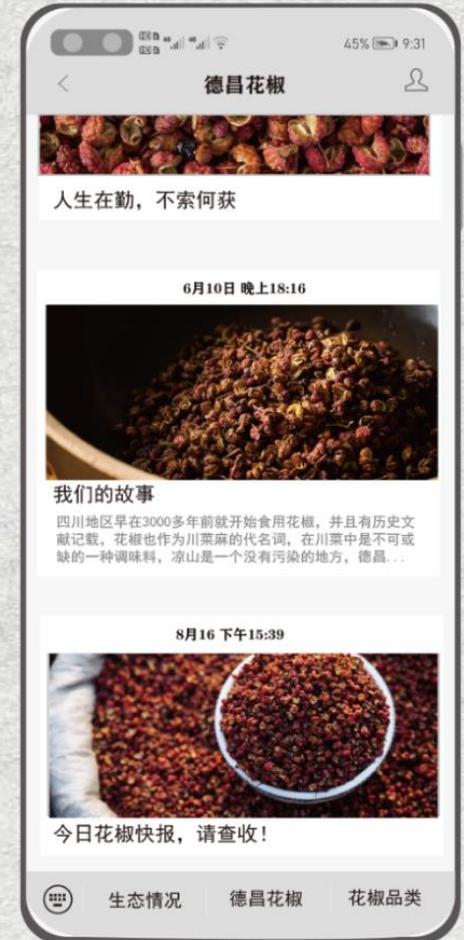
活动口号：一方水土，养一方椒

活动时间：2023年8月15日-2023年8月20日

项目	数量	预算
花椒成本	100斤	800元
采摘工具成本	30套	600元
场景布置		1000元
	共计	2400元

活动内容：花椒成熟季，开放出公共区域供外来游客进行花椒采摘，亲自体验可以在增添乐趣的同时也可以推广德昌花椒。

活动目的：向外界展现出德昌美景，在这种绿色生态的环境下产出高质量的花椒。从而达到推广德昌花椒的目的。



活动三

主题活动：“你真的会选花椒吗？”科普促销活动

活动口号：别再为选什么“椒”头烂额

活动时间：2023年4月1日-2024年3月31日

活动地点：微博、抖音、快手等线上网络平台



活动内容：利用教大众如何选择花椒，怎么选到好花椒等购买花椒的常见问题来进行一个科普活动，并且利用有奖提问的形式来吸引顾客，可以用德昌花椒作为奖品。

活动目的：体现德昌花椒的高品质同时在线上宣传德昌花椒这个品牌，扩大品牌影响力。

奖品设置	数量	合计预算
50g大红袍花椒	100包	800元
	共计	800元

奖品设置：50g的大红袍100袋共计800元

活动四



主题活动：德昌花椒主题直播带货活动
 活动口号：“来包花椒，给生活加点味道”
 活动时间：每晚8点至10点
 活动地点：各大知名短视频直播平台

项目	数量	预算
花椒成本	100斤	800元
采摘工具成本	30套	600元
场景布置		1000元
	共计	2400元



活动内容：官方在抖音和快手等直播间开启直播带货，直播间首选可以播放德昌花椒产地、花椒播种、生长和采摘的视频给消费者一种绿色天然无污染的绿色印象，宣传德昌花椒的品质。

活动目的：推广品牌的同时提升产品销量，体现德昌花椒的高品质同时在线上宣传德昌花椒这个品牌，扩大品牌影响力。

奖品设置：直播间设置福袋红包等抽奖机制（内置奖品为购买优惠价、现金红包、德昌花椒小包样品等）

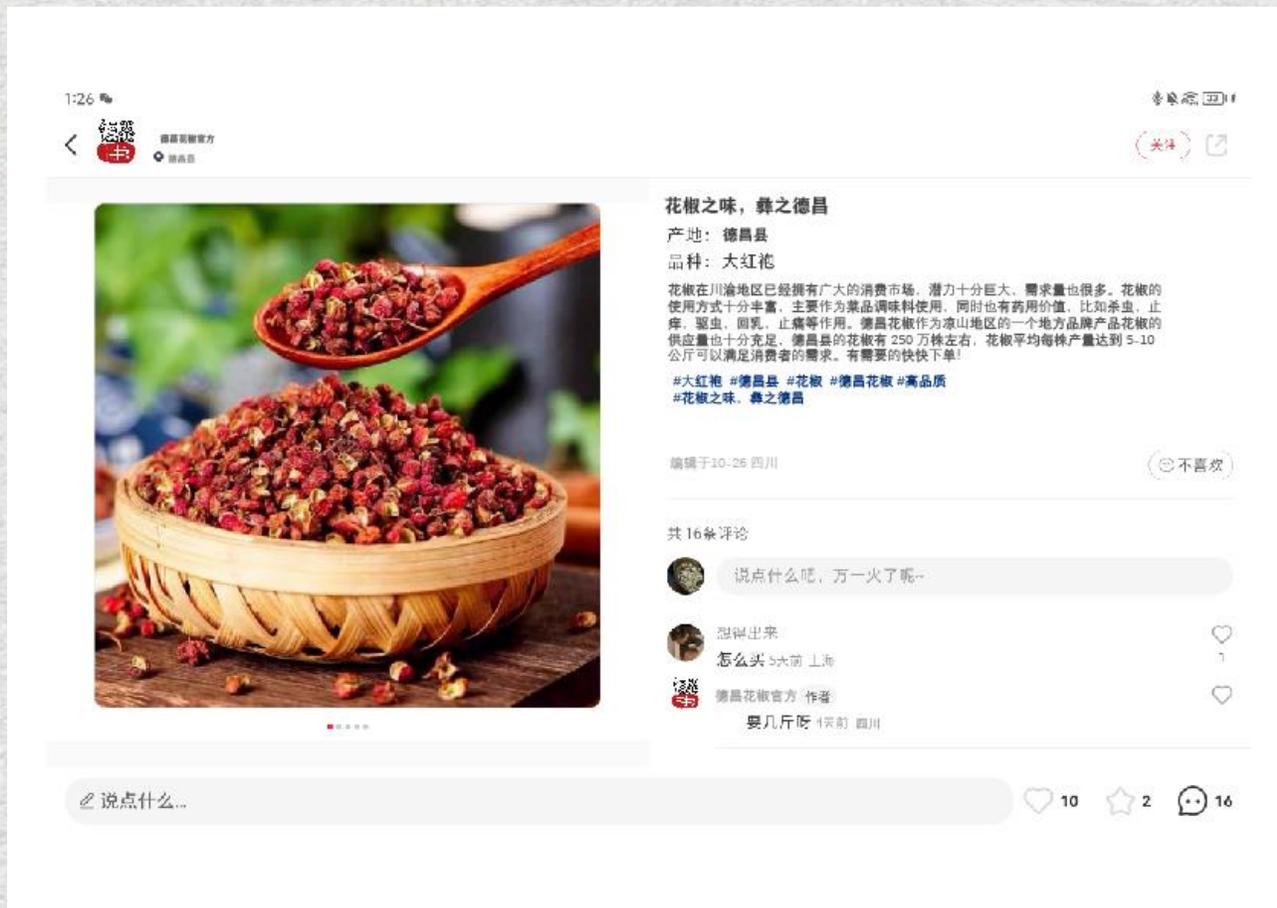
创意设计提案



活动效果图



微信公众号



小红书推广



微博推广

海报展示



LOGO IP展示



彝族羊角纹



字体印章



设计想法:在外观上运用了字体印章的形式, 图案上运用了彝族羊角纹的民族元素, 德字中间添加花椒元素



IP形象是一个穿着彝族服饰的小女孩手里托着花椒, 迎接客人。展现出热情, 活泼的品牌形象。

纪念品展示





预算4排期

广告媒介策略

一、媒介分析

1.1平面广告：以纸质传单的形式进行推广，成本低，宣传范围广泛，还可以购买高速公路广告牌进行推广

1.2网络广告：对微博、小红书、抖音等平台进行广告投放，提高品牌知名度

1.3电视广告：在地方电视台选择黄金时段插播广告，广告内容多为通俗易懂，请川内具有一定影响力的明星名人代言，有利于品牌快速打响知名度。

1.4赞助广告：可以赞助当地的各种比赛如厨艺大赛和体育赛事等可以让德昌花椒品牌深入到年轻人这个群体。



二、媒介目标

1. 举行线上科普类促销活动，采用花椒科普的方式让消费者知道怎样选择好花椒，什么样的花椒够麻。以这样的方式侧面反映出德昌花椒的种植条件、生长环境以及产品质量。使用线上答题有奖的方式来吸引更多人来参加，从而起到品牌传播和推广的作用。
2. 举办花椒选品和花椒采摘等这类活动，前者丰富了德昌本土花椒生产规模，后者一方面既能够发展德昌旅游的同时也能让德昌花椒的知名度进一步的提升。
3. 广告传播媒介主要是以电视广告、网络广告和平面广告为主，这些广告的覆盖面广，传播速度迅速等特点，从而让消费者迅速认识认同德昌花椒这个品牌。
4. 使用各种渠道的推广方式，迅速进行市场铺垫，让品牌广为人知，各个年龄段的消费者都能够被德昌花椒的广告所吸引。

三、媒介策略

- 1.传播范围广:抖音视频广告+站牌
- 2.品牌形象深入人心：户外灯箱+海报+宣传单
- 3.销售渠道多样选择：淘宝、天猫+商场卖点
- 4.灵活的互动性：微博+微信（直播平台）
- 5.多样推广：小红书+微信朋友圈

媒介类型	投放形式	选择原因
户外广告	站牌指示	位置显眼，容易吸引消费者的视线，人流量大能够大限度的提高户外曝光率和传播效果
	海报	制作成本低、更换周期短，容易被消费者锁定
	宣传单	传播范围广、成本低，对于个体消费者有较好的传播收益。
网络广告	抖音	传播速度快、范围广，结合视觉和听觉的广告传播方式，使广告传播更加高效。
	小红书	一般用户为家庭主妇，有做饭需求，推送对应的德昌花椒，精准定位用户。
	微博广告	用户使用率较高，可获得的信息快速准确，传播量和浏览量大从而更好扩大知名度
视频类	电视广告	电视广告是结合听觉和视觉广告的集合体，让目标用户对品牌的印象更加深刻。

广告预算



项目	宣传方式	投入时间/数量	预算
电视广告	广告剪辑与配音	15天	2500元
	场地租赁	30天	10000元
	视频录制	25天	12000元
	明星签约	10天	60000元
广告制作	传单	2000	500元
	海报	20	4000元
	站牌指示	5	6000元
短视频平台广告	网红带货		10000元
	福利发放		600元
软件广告推广费用	小红书		3000元
	抖音		3000元
	快手		3000元
	微博		3000元
总计			117600元

5
附录



调查问卷



- 1.您的性别是 ()
 - A、男
 - B、女
- 2.您的年龄阶段属于 ()
 - A、青年
 - B、中年
 - C、中老年
 - D、老年
- 3.您的职业属于 ()
 - A、事业单位
 - B、公司职员
 - C、学生
 - D、个体户
 - E、其他
- 4.您的月收入大概属于 ()
 - A、2000元以下
 - B、2000~4000元
 - C、4000~6000元
 - D、6000~8000元
 - E、8000元以上
- 5.您是否知道花椒芽菜辣酱 ()
 - A、了解
 - B、不了解
 - C、有点了解
- 6.市场上的花椒产品，您会购买吗？
 - A、会
 - B、不会
 - C、看情况
- 7.如果会购买，您是因为什么而购买它 () (可多选)
 - A、包装设计
 - B、朋友介绍
 - C、广告效应
 - D、价格实惠
 - E、新鲜感
 - F、营养价值
 - G、品牌口碑
 - H、安全保证
 - I、味道独特
 - J、其他
- 8.在购买花椒之前您会专门对它做一些了解吗？ ()
 - A、会
 - B、不会
 - C、可能会
- 9.您知道花椒具有丰富的营养价值吗？ ()
 - A、知道
 - B、不知道
 - C、知道一点
- 10.您会因为花椒的营养价值较高而选择购买它吗？ ()
 - A、会
 - B、不会
 - C、可能会
- 11.您购买花椒是选择青花椒还是红花椒 ()
 - A、青花椒
 - B、红花椒
 - C、都可以
- 12.您认为花椒和营养品有可比性吗？ ()
 - A、有
 - B、没有
 - C、不知道
- 13.您知道的花椒品牌有几个 ()
 - A、0个
 - B、2个左右
 - C、5个左右
 - D、其他
- 14.您知道的调味酱有 () (可多选)
 - A、辣椒酱
 - B、花椒
 - C、香菇酱
 - D、香椿酱
 - E、其他
- 15.您在家做菜时有没有放花椒的习惯？ ()
 - A、有
 - B、没有
 - C、偶尔
- 16.你经常使用的调味酱是 ()
 - A、辣椒酱
 - B、花椒
 - C、香菇酱
 - D、香椿酱
 - E、其他
- 17.您家通常是由谁购买调味酱？ ()
 - A、自己
 - B、子女
 - C、父母
- 18.您或您的家人通常在哪购买调味酱是 () (可多选)
 - A、批发市场
 - B、大型商场或超市
 - C、附近小卖部或便利店
 - D、网上购买
 - E、其他
- 19.您在购买调味酱时是否注重品牌？
 - A、注重
 - B、一般
 - C、不注重
- 20.的花椒品牌有 () (可多选)
 - A、老干妈
 - B、阿香婆
 - C、椒味源
 - D、其他
- 21.椒最主要的目的是 ()
 - A、炒菜调味
 - B、凉拌美食
 - C、火锅增香
 - D、吸收营养
 - E、其他