

昔人已乘黄鹤去
此地空余黄鹤楼
黄鹤一去不复返
白云千载空悠悠



新媒体整合营销方案



全维度整合营销传播服务机构

— 101

项目背景

▣ 项目背景与合作目标

品牌背景

brand background



“蔡林记”字号始创于1928年。历经几代蔡林记人的创业拼搏，蔡林记由单一的面馆发展为生产多样化特色小吃产品的餐饮品牌企业，成为武汉市及荆楚大地家喻户晓的百年老字号小吃品牌。

上个世纪20年代末，第一家店在汉口满春路开张营业，因门前两颗葱郁的大树，取名“蔡林记”，寓意生意兴隆，财源茂盛。1955年，蔡林记由私营改造成公私合营企业，店面扩大后生意蒸蒸日上。1966年起，蔡林记由公私合营转为国有国营，公司的发展更上一层楼，每天烹制热干面可达1.2万人份。1995年，蔡林记办理了品牌制品和服务类商标注册，热干面品种扩大为8个品种，增加小吃品种达4大类40余种。

蔡林记凭借百年积淀的文化底蕴，坚持“传承百年老字号，创造精品蔡林记”的经营宗旨，承担起百年老字号新的使命，发展现代与传统融洽结合的战略模式，打造一个多元化、规模化、现代化的美食王国，抒写着更为华丽的篇章！



项目背景 project background

94年武汉老品牌

累计销售 **19620000+**碗

目标：年销量翻倍 成为武汉城市IP

如何实现目标？





成为武汉城市IP

承载武汉美食荟萃，助推蔡林记树立武汉城市IP形象，不是为了传播而传播，
而是认认真真讲好品牌与武汉的故事，引发广泛传播。

围绕蔡林记与武汉讲好一个故事



被武汉乃至全国家喻户晓的武汉代表性美食
又接近生活承载很多有趣的故事



强势输出武汉城市IP故事用现在年轻人流行的
语言展现蔡林记——武汉印象

合作目标cooperative target



武汉品牌 强势出圈

深度洞察蔡林记及国内其他方便食品市场趋势，打造有故事的武汉品牌。



销量翻倍 品牌升维

利强大网红达人资源矩阵，充分开发抖音端出货渠道打造多层次直播间，快速提升蔡林记抖 端GMV。



内容运营 城市打卡

利用成熟内容运营经验，将蔡林记抖音官方账号打造成餐饮类商家TOP级账号；
利用公司布局全国本地生活达人资源，丰富品牌线上话题与餐饮场景，助力蔡林记成为有武汉城市热门打卡点。

102

营销策略

□ 市场分析/营销定位/内容

从近年来的快消方便食品整体市场发展趋势来看

竞品环境

基于懒人经济、宅文化以及疫情后遗症，方便食品从品牌到种类再到工艺发展的十分迅猛

消费市场

普通方便面已经不能满足人们对于餐食水平不断提升的需求在这样的背景下，方便速食品牌矩阵不断丰富，新锐网红产品快速崛起。

如何在同类市场中突围？

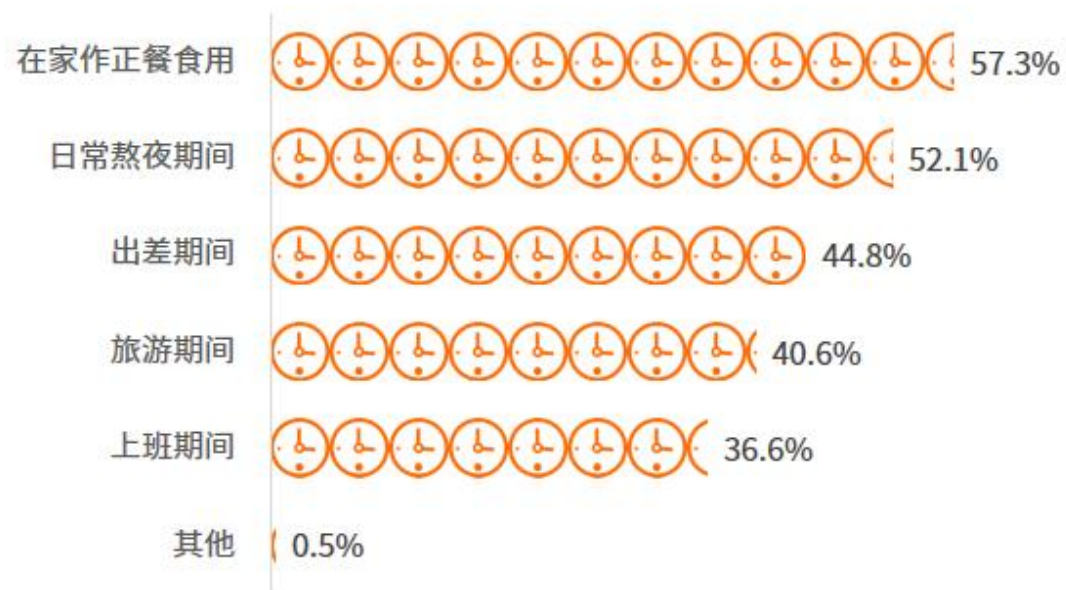
赋予蔡林记武汉品牌标记， 拥抱年轻消费市场

市场分析 market analysis



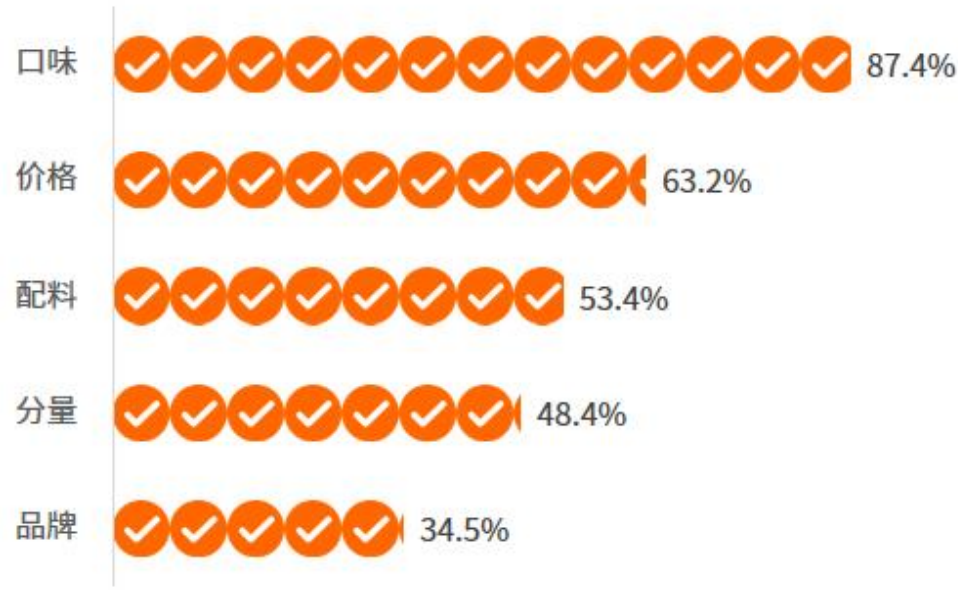
2022年中国方便面消费者食用场景

Consumer Consumption Scene of Instant Noodles in China 2022



2022年中国方便面消费者购买方便面考虑因素

Considerations for Chinese Instant Noodle Consumers Buying Instant Noodles in 2022



消费者对食品安全问题关注度高

market analysis

食品安全微博话题级事件

- 话题一：#315老坛酸菜# 13.6万讨论 7.8亿阅读

事件：湖南插旗菜业有限公司为多家知名企业代加工酸菜制品，该企业标准化腌制池腌出来的酸菜是用来加工出口产品的，老坛酸菜包里的酸菜则是从外面收购来的“土坑酸菜”，而且收购时并不对卫生指标进行检测。
- 话题二：#双汇生产车间乱象# 2.9万讨论 3.2亿阅读

事件：江西南昌双汇食品有限公司的生产车间存在的严重食品卫生安全问题，如工作服发黑发臭、猪排落地直接装袋入库、消毒环节太随意、风淋系统形同虚设等。
- 话题三：#蜜雪冰城道歉# 1.7万讨论 7.5亿阅读

事件：蜜雪冰城旗下门店郑州永安街店、济南大观园店、武汉马湖商业街店存在篡改开封食材日期标签，违规使用隔夜奶茶奶浆半成品的食品安全问题。
- 中国消费者协会发布2022年上半年全国消协组织受理投诉情况分析，按照商品大类来看，食品类上半年共投诉44258件，占比达8.02%，同比上涨0.86%。

事件对消费者的影响

The impact of the Scandle on Consumers

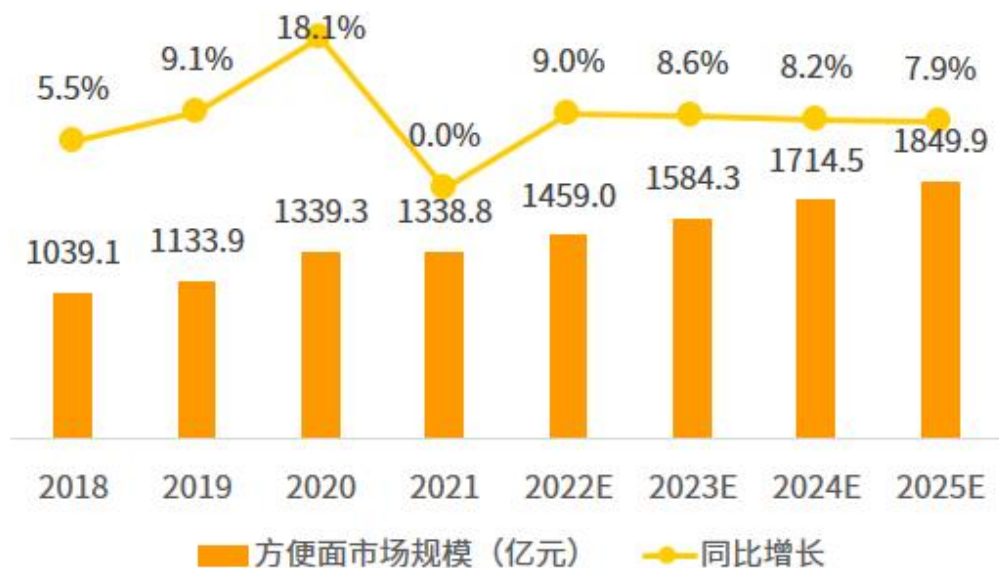


粉面菜蛋得到市场认可，增长潜力巨大

market analysis

2018-2025年中国方便面行业市场规模及预测

Market Scale and Forecast of China's Instant Noodle Industry
from 2018 to 2025



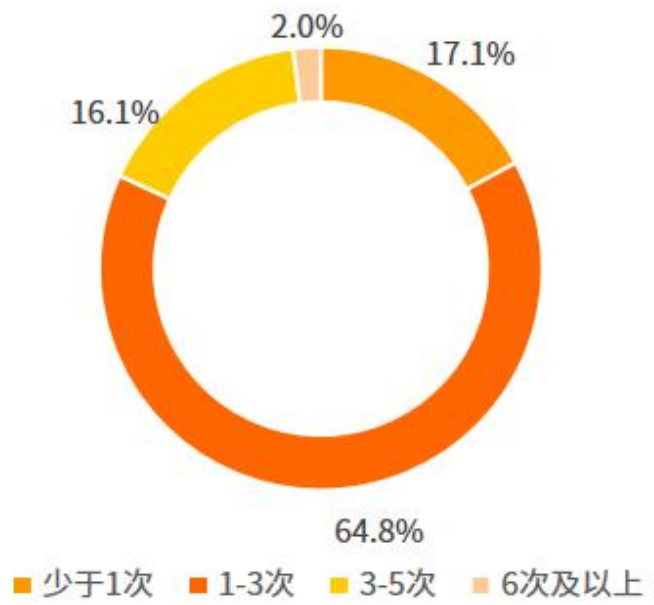
中国方便面创新产品粉面菜蛋市场规模预测

Forecast of Market Size of Chinese Instant Noodle
Innovation Product Fenmiancaidan

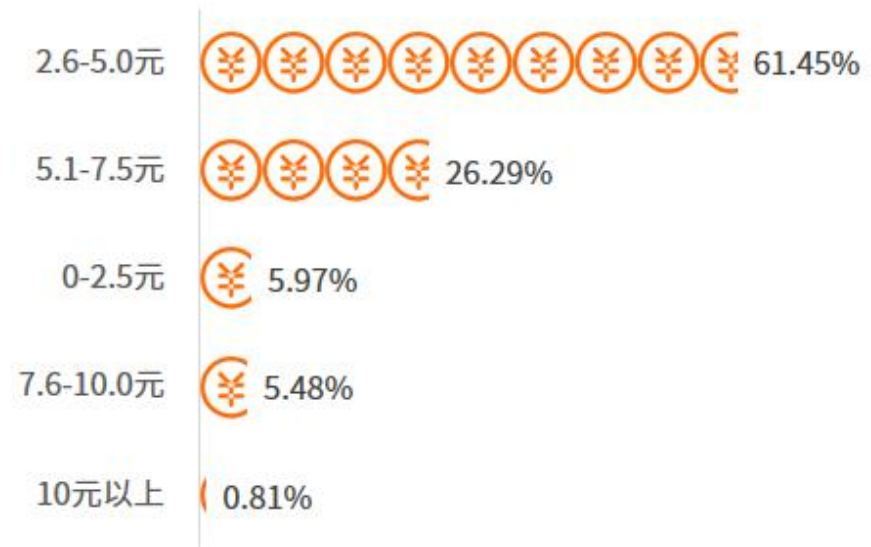
预计2022年粉
面菜蛋市场规模
将达到14亿元，
后续将保持30%
的年增长率

方便食品消费者每周食用频率较高 market analysis

2022年中国方便面消费者一周食用方便面产品的次数
Number of times Chinese instant noodle consumers consume instant noodle products in a week in 2022



2022年中国方便面消费者购买方便面产品单价
Unit price of instant noodle products purchased by Chinese instant noodle consumers in 2022



营销主策略

打造蔡林记专属的武汉城市IP

降低消费者选择成本和决策成本，让人看了就想买

包装
概念

线上
传播

话题
炒作

直播
运营

品牌定位 market analysis

蔡林記
始于一九二八年



三代江城传承 溯本求源一碗好面解乡愁

热干面制作技艺被列入湖北省非非遗

【品牌定位】

武汉城市美食IP

【品牌使命】

打造专属武汉故事的城市美食品牌

营销定位 brand background



属于武汉的城市特色

助力品牌销售翻倍，打造武汉城市专属美食IP蔡林记

武汉城市IP

顶层逻辑设计
故事线设计
整体营销矩阵策划
武汉品牌新战略产品化

武汉城市打卡点

营销策略制定
抖音营销推广矩阵打造
创意策动的传播战役
破圈营销事件

城市IP延展

IP造节
商业直播运营
新媒体托管
文创周边开发

看见新市场 market analysis

蔡林記
创立于1906年

啊!

捉住窃贼

广发悬赏

蔡林記 × J3 STUDIO

蟹脚热干面
绝滴蟹脚 手工现捞

休息抓到我

优选

巧拌

精拆

输出武汉品牌创意内容 承载武汉味道故事

窃

蔡林記 × J3 STUDIO

武汉品牌对消费者需求的快速洞察、对营销节奏的精准把握；可以是当人们足不出户感受另一个城市的味道；可以是承载这武汉外地人思念家乡的味道；可以是代表武汉城市的热门打卡点.....也是近年年轻人在消费市场中呈现的新特征，代表这武汉印象的美食IP能给品牌带来更多的讨论都和销量。

被市场看见 market analysis

蔡林记

圈层KOL迅速刷爆抖音 完成武汉品牌蔡林记IP传播

以美食、国潮达人为主要矩阵

创意1：“惊艳这份热爱”

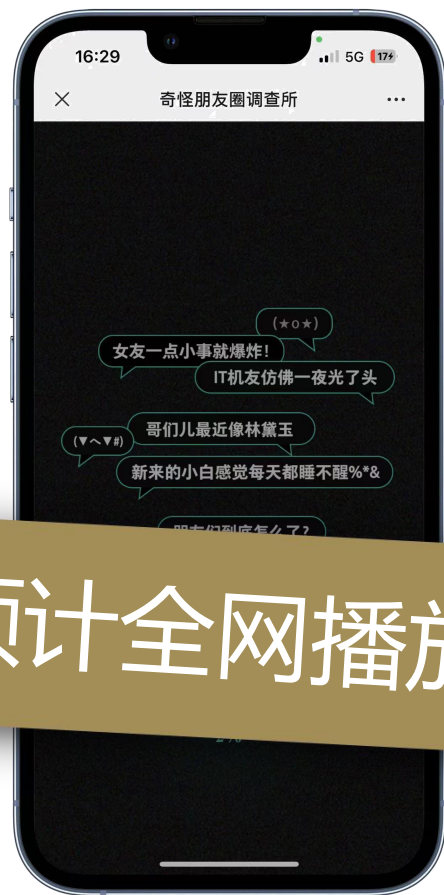
剧情演绎武汉品牌蔡林记几十年的故事
推广武汉味道 国民味道 中国味道传承品牌

创意2：“还原你的家乡味道”

搞笑演绎打工人身处异乡仍能尝到一口地道家乡味道，不辜负这份热爱。有了感动便是好故事的开始。



持续被看见 market analysis



发布武汉城市IP内容
全民试吃挑战武汉味道

「热爱这一碗」

预计全网播放量**5亿+** 预计全网话题数**200+** 执行时间15天

103

传播矩阵

□ 传播创意/线上营销矩阵

怎样让消费者感受到蔡林记是武汉品牌？

种子用户群渗透

Z世代宅人圈

ugc口碑传播矩阵

目标用户活跃渠道内容阵地建立

国潮标签塑造

国潮KOL种草

营销矩阵

market analysis



电商直播分发
60000+主播刷屏

腰部达人多样化内容产出
引爆多圈层关注

抖音本地生活团购达人
全城投流引客

营销矩阵

- **美食类** 电商直播达人从头部到中腰部进行带货分发，促进销量。
- **生活类** 达人产出种草，引出“家乡味道武汉国民味道”，吸引更多关注。
- **测评类** 达人产出体验视频，介绍蔡林记武汉故事，武汉IP。
- **抖音本地生活** 达人根据进行团购推广全城投流引流拉动线下门店客源。

营销矩阵 market analysis



流量矩阵

线上线下联动
精细化流量矩阵
形成传播闭环



抖音官方账号

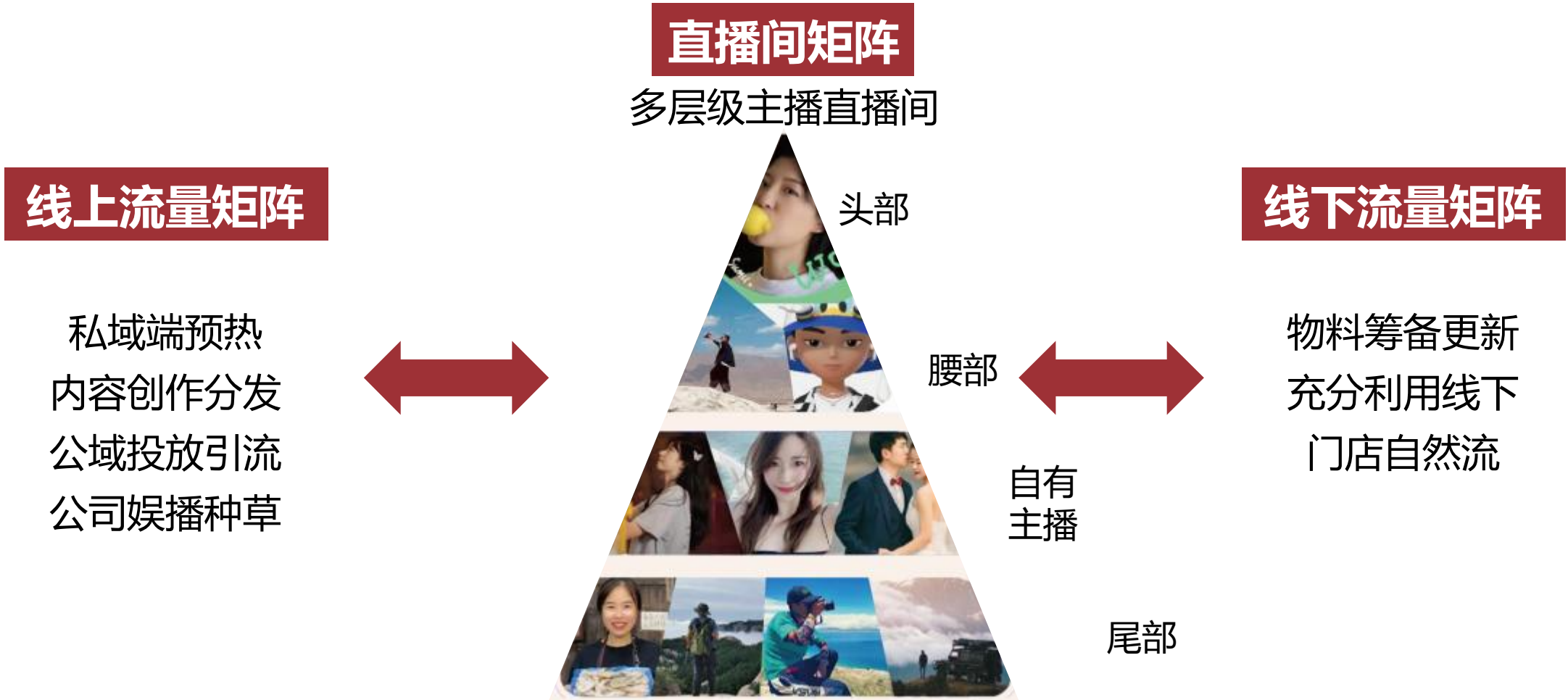
专业账号运营
饮食创新内容创作
强化城市文化属性
提升品宣完播率



定制套餐

创新直播带货形式
全网达人矩阵分发
为线上销售创造新增量

流量矩阵：线上线下联动，构筑传播闭环



抖音官方账号：专业团队、内容赋能品销合一

武汉过早文化

早餐是武汉人最重视的一顿饭，过早之后，一天才算真实的开始。乡里邻间早起第一句问候就是：过早冒？

出门在外，最想念的莫过于楼下的那碗热干面

sweetin
香 | 思 | 里

让你出门在外也能吃到

楼下
那碗
热干面



蔡林记抖音官方账号

视频时长15-45s

更新频次:重点节点时一周4-6更，其余时间一周2-3更

人员配置:编导、摄像、剪辑、演员、统筹各岗位:1-2名

内容方向:

- 1、匹配武汉城市文化，强化蔡林记武汉城市品牌:标签;
- 2、结合其它城市地域文化，创新蔡林记产品烹饪与吃法，并创意输出，提升蔡林记全国性美食形象，扩大消费受众与影响力.

抖音官方账号：创新内容，为品牌赋能

内容方向一：城市文化

内容方向：视频内容与城市文旅、文化挂钩，将武汉与品牌强绑定，提升品牌价值

话题示意：#舌尖上的武汉#武汉过早文化王者#与武汉的一“面”之缘。



内容方向二：创意吃法

内容方向：1、利用外国博主测评，将蔡林记作为中国饮食代表；2、热干面百搭食品，满足受众猎奇心理，提升食用场景话题示意：#外国人第一次试吃热干面#-天只吃热干面挑战#热干面神仙吃法#热面配万物挑战赛。



定制套餐：精细化直播，提升带货力

双账号同步

- ① 蔡林记官方账号
- ② 我司定制账号

场景化带货

直播间直播

在公司搭建的专业直播间内，绿幕推图成像，显示屏成像，背景替换为项目的高清大图或者视频，输以单品优惠、引流产品等，以疆单成交为目的



直播间直播

在门店或厂区内直播，结合场地特性，直播形式可固定机位，可走播，主要展现项目特点，起到售卖和品宣作用



多样化套餐

专场直播间

会员卡、代金券

一带多直播间

团购套餐+抖店产品等

达人团购赋能

公司自营账号及外部采买账号
转化高，粉丝属性偏本地



合作模式

佣金分成

蔡林记抖音端口各直播间收益、抖店收益、全网抖音号套餐收益实际核销总额，我司将进行 **10%比例抽佣**。

佣金返利

为更好助力品牌发展，促进双方合作共赢，我司将以抽成所获佣金同等市场价为预算，**赠送一场大型品宣活动**
[活动包含]物料筹备、组织策划

明星艺人、S级达人(千万粉以上)邀约及制定话题、关键词、优化探店视频内容等服务

效果预览：国民巨星、头部达人造就千万级流量曝光



缔造
线下企宣
成功案例



104

关于公司

全维度整合营销传播服务机构

昔人已乘黄鹤去
此地空余黄鹤楼
黄鹤一去不复返
白云千载空悠悠



汇报完毕 感谢聆听

