

麻辣鸡片创业项目（图书）

2026年8月24日 下午 12:41
15分钟 43秒

关键词

包装 品牌 符号 商标 产品 品类 电商 抖音 理由 客户 核心 案例 餐饮 渠道 人才
竞争对手 咨询项目 创业项目

文字记录

说话人 1 00:00
话，做这样一个口子，大家都会去争，是不是？但是我们我们就争下来了，而且我们现在案例特别多，到现在为止，我今年都不敢去中标了。出现什么问题？就是比如说我们成都市，成都市我的竞争对手去成都市纪委，告，就说我们能够拿到这个业务，是我们给别人拿了回扣。但是纪委的肯定要这种事情，因为是他是实名制的举报的。而且纪委找我谈话，直接说就是你们的竞争对手，谁叫你把业务给别人做完了呢？所以说就造成了这个这个后果，今年我又遇到这个问题了。就是每，就是这种事情处理起来非常头疼。我去纪委关门都关了我，关了我5次。每天必须要让你说，我说你今天这个关关我10天，关我一个月，我没，那别人也没收，我也没拿。因为现在的风气确实不。不一样了。那么到了这个程度就是个人，以前我们个人的客户很高端的。但是现在因为基于领导不能出书了。这是个重要问题。第二个呢，就是还有一个问题，就是个人书号涨价过后。本来就有一部分人不愿意出了。这个是事实。还有就是同行的卷，就是价格战。我感觉我这个行业，我现在就做到瓶颈，没办法做了。然后我就想起，我再从去年开始想，我另外再做个什么，大众化的行业，就大家都可以买。就大家都可以去消费的一个。所以因为我姐姐呢，她本来是做餐饮的。就她有，她们家的，就是我姐的卤菜做的特。特别好吃嘛，就是但卤菜呢，我觉得，其实我没想的是把这个餐饮做一个什么爆品，然后在网上去卖，这样，就这个行业我也没接触过，但是这个就相对其实说白就是电商这个，所以我今年又花了很多时间去考察重庆的一个，他一个麻辣鸡片，就这个他每天的，我我知道他是每天的，

周庆一 01:35
不不不，你先具体一下，那个做的做哪个？

说话人 1 01:37
我说什么呢？就是说我的行业还能不能做？第二就是我如果是做这个这个领域的话，换行业了。就是说说白了，问题很多的，就属于那种问题了。

周庆一 01:46
嗯，第一个换行业的我们不探讨，因为这个，你从第一个我告诉你，不是不探讨，是原因什么的。第一个你现在还没做，没法探讨。第二个，换行业你需要的能力完全不同，你等于说重新干一个事，好

吧？这个事我们就不探讨，因为我告诉你，要换行业挺难的。

说话人 1 02:04

我，就是我打断一下，就是周老师，本来我来的目的是说，我换了这个行业里边，我的这个麻辣鸡片，我本来想去想咨询你，就这个怎么做的问题。

周庆一 02:15

你有吗？这个产品。

说话人 1 02:16

这个产品现在我们就是整个的，其实已经在商标这一注册都下来了，所有的前期的工作。

周庆一 02:22

麻辣鸡片。他是做开店还是做产品？

说话人 1 02:26

就是做线上直播间售卖。

周庆一 02:29

直播间，你会直播间售卖吗？

说话人 1 02:33

我们自己有另外的，有三个人嘛，现在正在打造主播的这个。明白。就怕这个号做不出来，我有想，哎呀，好难呀。

周庆一 02:43

有包装有吗？

说话人 1 02:44

包装包装就是不行，我今天听了课过，我就回去，肯定就是包装。

周庆一 02:48

明白，我先看一下，你有包装我先看一下。

说话人 3 02:50

品牌叫什么？

说话人 1 02:52

品牌叫什么？品牌，他那个品，因为他们说那个是商标只是一个代号嘛，所以商标我就没有特别去在意。然后那个他的他的产品的名称就是麻辣鸡片。我把包装。

周庆一 03:04

那其实你是想我们那个帮你做新的业务。对。

说话人 1 03:08

OK。但是我又怕新的做不出来，老的又怎么办？就是现在就是处于真的是处于很，就是这个包装肯定不行了，就这样看来就是，嗯。

周庆一 03:19

品牌叫做巧食。

说话人 1 03:21

巧食饮，对，他那个只是个代号，就没在那上面，哎呀，反正就是。

说话人 3 03:25

这个注册了吗？这个商标。

说话人 1 03:26

这个商标，因为当时注册他要 4 个月，这个我们就是过户的别人的一个商标，已经过户下来了。买下来了。

周庆一 03:32

哎，这个下来了。品类市场上有吗？即品。

说话人 1 03:35

这个品类它是很小的一个品类，我它这个鸡片这个产品的发源地是在重庆的丰都县，它那个丰都县它就是一个地理标志一样的一个产品嘛。我们，我也去他们那学习了，反正基本上我觉得哈，起步的难度没有其他那么那么大，就是这样想的。就这个品能不能，我们完全是没有做过这个，电商也没做过，餐饮也没做过，咱去做这个，是不是感觉没办法做出来？所以现在就是害怕把公司的人带偏了。所以这是我现在非常头疼的。做公司那个又做到瓶颈，做这个呢我又怕把大家带偏了，第一个自己没面子，第二个我也不想大家都失去，都失业，毕竟公司还几十号人嘛。就是因为我这个决策就导致可能这个公司要玩完，就这么这么严重的问题，现在到这。

周庆一 04:22

你现在这个原来这个做不下去。去，他，你现在核心的原因就是他的审，竞争对手审包你的举报你的问题比较严重，是吧？

说话人 1 04:30

对，现在我还有一个标，因为他们又从我的客户那得知我这个标肯定是我中，我还没有中标，别人就跑到我的办公室了，赵总，这个标我们就大家有活一起干嘛。我说我中都还没中了嘛，但是不知道谁

就把这个信息透露出去了。因为现在这个这个。为啥你们总是能中呢？为啥你们总是能中呢？缺少我们的人才队伍，确确实实。我们培养了30号，都是有博士、硕士研究生，我的，说实在这几年我就是盯准这个几百万的业务去去打开这个市场。结果我确实也做到了。但是这个因为。大家都想去争这个业务，没有做到他就会使东西使坏。那这个这个恶性竞争，没办法的，我感觉太难了，真的是。所以再回到想做一个大众化的这样一个小，这样大家都可以买的东西。

周庆一 05:16

这样就是你这个事业，如果你想他，那个第一个能不能做成？他要试才知道，因为。对。这个你不做不知道的。对。对吧？因为你现在从零开始做这个事，而且如果你未来想做这个事，也不一定是这个品，但是你这个品作为第一个去尝试，我这个，但是这个市场有多大，我还不知道，到时候我们要这样做调研。我告诉你，如果你进方案班的话，最大价值是什么？就是你探索这个创业过程当中，我可以帮你少走很多弯路。就是你这个包装肯定卖不起来。

说话人 1 05:51

对，那是肯定的。就是在这个。我自己都看。

周庆一 05:54

我们的话，你看你做一个事情要解决哪几个？产品定价、渠道推广。渠道我们在上面这个招人啊，人才队伍上，我们是不会帮上你忙的。因为这个你真的要在渠道上找会卖货的人。会搞抖音的人，你要有人才。他会。

说话人 1 06:09

我在杭州找了一个公司。对对对。全全程陪跑。对，对对对。新媒体这个。

周庆一 06:13

你现在你其实也是找人帮你搭建这个能力嘛。对。对不对？对。你在这方案班，其实就是在品牌端，产品开发端，我们可以帮你把关，不走弯路。因为在电商上，你切一个小品类，我觉得没问题，它有一定市场容量，都可以做。

说话人 1 06:30

对，是的。但是。

周庆一 06:31

抖音上面的是核心是什么？切人群，就是同样一个鸡片。不是卖这个鸡片，而是说这个鸡片，你对健身人群，要讲健身人群的购买理由，讲这个宝妈零食的，馋嘴的，要讲她们的购买理由。就是对不同人群都要有不同的短视频和直播的话术。这个上面我们能帮到你很大的忙。就是首先。你要解决的是第一个，我们在线上诊断，你的品牌名，还有你的品类，我们会帮你盘点一下到底能不能干。就是如果它这个市场太小众，没有消费者基础，我就会觉得你这条路就是成功概率太低了，咱就换一个别的去尝试。这是能给你帮助的。第二个最大帮助是你第一个符号，符号对于你来说。不是为了做品

牌，你现在还不知道做品牌，或者是，对，不是你理解的品牌。而是这个符号放上去，别人一下能记住你。懂我意思吧？懂。你现在那个命名，其实。

说话人 3 07:28

像白牌。

周庆一 07:29

对你现在那个命名啊，这个成本很高，别人记不住。对。懂我意思吧？你需要一个符号是。马上能给你挣钱，挣钱是马上看到你，马上记住你。这是符号带来价值。第二个，品牌话语，品牌话语的目的是啥？在直播间的转化效率更高。就是别人听了，哦，我想马上想要，你只是需要要一个这个东西。就大家对于品牌的理解不是那个，不是要做个很高大上，而是这东西马上能帮你赚到钱。你的购买理由，品牌命名。对于你来说，其实你要做抖音线上是可以做的，因为它是一个低成本的创意的一个项目。但是你里面的套路就是要对不同人群讲不同的话术。

说话人 1 08:11

购买理由。

周庆一 08:11

购买理由，对。然后到了第三第四天就是做包装，你的核心，这个包装不能像小杂牌，你现在就是你像一些地方的一个小杂牌，你一看一上来。我帮你把关，一上来就可以像个大牌感。就是感觉像正规品牌。

说话人 1 08:28

对，我那天在咨询的时候，我想要不要来上这个课，我跟那个木子老师讲，我说如果你，因为有的地方我原来去上课，他是请的是。他外地，就是他是不同机构的老师来组成的这样一个上课的这个阵营。但是我觉得就是你们，他说了你们都是自己人嘛。对。就是我才决定来上这个课的。那如果是，比如说你们考察下这个品不能做，那我又怎么办呢？

周庆一 08:52

不能做的话换个品啊，换那个，如果你这个品。

说话人 1 08:55

你们可以帮我建议吗？就是说我们自己，我们自己肯定没有你们这个能力。

说话人 3 08:59

你不是刚说前期做了很多调研吗？

说话人 1 09:01

做了调研，对，他那个是非常小众的一个。

说话人 3 09:04

那个到时候我们放完访谈的时候，你把这些所有调研资料，所有数据，还有您刚说您是有姐姐还是亲戚？我姐。啊，对对对，就把这些能拿到的信息都。都发给我们，我们来一起来帮你看这个事。

说话人 1 09:18

对。

周庆一 09:20

我说你这个创业项目成不成在于你们自己其他能力能齐头并进。但是我告诉你一个巨大的价值，就是你花这个，你的方案班对你巨大价值，不会扔大钱。不会有那种动伤筋动骨的事情。

说话人 1 09:36

但是觉得还是有点贵。

周庆一 09:38

那是没了。

说话人 1 09:39

这个没办法了，是吧？

周庆一 09:40

这个是那个，其实。

说话人 4 09:41

你毕竟享受的是。

周庆一 09:42

不，这个是不是贵，是极低的这个点。

说话人 3 09:45

但是您希望创业成功，我们也希望您创业成功。但是就现在那个包装，那个很。肯定的。就是我们随便改改几下。符号包装用上去。你的那种给人的那种信赖感。少。稍微强一点，你转化率稍微高一点，你的模式可能就能跑通。

说话人 1 10:04

对，像我们之前还做了很多名作家的书，就我们当时就不知道，就你们刚刚那天我那个夏老师讲的卖书的那套逻辑，我们就不知道啊，我们还做了好多名家的书，实际上我们都做亏本的，没做起来的。

说话人 4 10:18

这么看你其实花一样钱，搞两样。

说话人 1 10:20

就对华与华我们都非常了解，每次坐飞机这些都很，都很清楚的。就是没有，实际上其实，哎，怎么说呢，就是，第一个我现在就是现在的我的犹豫点，就是第一个就是我觉得费用我觉得有点有点高，第二个呢就是。我就第二个就是到底你们能帮我把这个品。

说话人 3 10:37

3000 到 4000 万的营业额，百分之。

周庆一 10:39

是不是，这个是是开源图书的。

说话人 3 10:42

对，我就说这个，现在的钱肯定也从这来嘛。

说话人 1 10:44

对，因为我之前交了很多学费了，说实在我也是一个很爱学习的人，在各个领域都交过很多学费了。

周庆一 10:52

简爱，在你这个新事业上面，我能提高你 50% 的成功概率，哈哈。这对你来说是价值巨大。

说话人 1 10:59

是是是，嗯。

周庆一 11:01

其其他的这个我。

说话人 3 11:02

主要主要这个钱它不是一次的钱，它后面还有。

周庆一 11:04

因为创业的这过程当中会有很多坑的。对。

说话人 1 11:07

嗯，我自己是都明白，所以说这也是那天的压力。

周庆一 11:10

我们我们的陪跑很多集团性的这个企业，像鲜啤陪跑三年。他这个那么大的企业做这个，对吧？当中有很多坑，那个你这个过创业不容易，但是我们第一个提高你的成功概率。第二个避免你走大坑，避免你比如说人家让你线上投很多钱，哪个品你赛道选错了，你可能本身就已经往错的路上越走越远。

让你少一点，就是马上指出你要肯定失败的事情。懂我意思吧？好吧，这个基本上是这样的一个情况。

说话人 1 11:45

就第一个就是我再再啰嗦几分钟哈，第一个就是肯定我的品，从它的，什么什么。超级符号，包括购买理由啊，包括就是这些都，因为我其实包括这个产品的一个结构，我今天听了下来，我觉得自己脑洞那边还是有一些想法，但是我觉得自己感觉背后没有一个没有一个人来真正来给你把关，你这样做是对的还是错的？对，这个就是最麻烦的，所以这个费用有点高，就是。

说话人 3 12:10

因为他这个他不是一次的，他是。

周庆一 12:12

这个高，我。

说话人 3 12:13

你，你两个月还要再开。

周庆一 12:15

我我我这个费用。

说话人 1 12:16

费用是要一次性交吗？

周庆一 12:18

我告诉你，这个费用我只能说是极低。

说话人 1 12:21

对，我知道。

周庆一 12:22

不是说极低，不是我告诉你，他不是跟 600 万比，我告诉你，你创业。

说话人 1 12:26

我明白，我懂。

周庆一 12:27

你随便请一个，你请一个高管过来，你这个都达不到我们的 1/ 10 的水平。还剩一年呢。好吧，这个。

说话人 1 12:34

就是没，就是那么后面就是按照你们说的每一天的课程这样的，就是这个课程下来过后，我就怕到时候其实找你们的话，你们肯定就会很应付了，就是因为你们事情也那么多嘛，做两个月的什么会那些，就是线上会。

说话人 3 12:47

我们我们考察的是续约。

周庆一 12:50

我们我们比我们做咨询项目有个指标，我们比客户还要在乎你能不能落地，如果你这个事你根本落不了地，或者是你没有这个执行力，不想做这个事，我们都，我们不想浪费我们的时间。你知道我们做这个培训是谁来做指导老师？是我那个。那个刘老师来做的，我们是负，我们本身最大的时间是做600万项目的。

说话人 1 13:15

对，我知道啊。因为我们。这么小的项目。

周庆一 13:17

我们不是那个让我下面一个策略师来服务你们。我是我直接上手，因为，我核心是你们拿到真的这个东西真正能落地，真能产生效果，真正能成为案例。懂我意思吧？

说话人 1 13:29

就是还有一个细节，我要向你汇报，就是因为这个品，我们现在就是把，刚刚你说的，如果对一个这么好的运作，因为我们在东方甄选还有一，有一定的关系嘛，就说看能不能，就说这个品能不能上他的你觉得有没有可能。

周庆一 13:46

我不知道有没有，你要问东方正，你，他们选品逻辑是很严的，那个。是。有点难。有点，我不知道你们关系有多硬。

说话人 1 13:55

直接是于老师那个口子的。

周庆一 13:57

我知道，你可以的，如果能上是很好的，如果能上是非常好的，对，那当然好了。

说话人 1 14:04

那你们后面这4天课是什么时候开始上？

周庆一 14:06

每个月都有一次。哦，每个月都有。每个月都有一次，我觉得你适合 10 月，如果快的话，10 月份就能来。

说话人 1 14:12

哦，那就是 9 月份还不行，就要。

周庆一 14:14

9 月份嘛，下个星期太紧。

说话人 1 14:15

那一个班平是多少？

周庆一 14:16

10 个，10 个左右。10 个左右。

说话人 1 14:20

那我那我再再思考一。

周庆一 14:22

好的，你再思考一下。

说话人 1 14:23

嗯嗯，好，谢谢。那我就原来我那个行业就还有没办法做呀？

周庆一 14:27

你原来那个行业，这个不是我们能解决的，他觉得投诉也是，他不是品牌他能解决的事。对对对，是的是的。好吧。

说话人 4 14:42

走吧，吃饭吧。还有吗？没有了。那个鸣阳那边的两个是遇到的华板讲完之后，他们讲完之后你们就走了。

说话人 3 14:51

对。华华板已经来了。

说话人 4 14:53

对，华板已经来了，在吃饭，走，我们也去吃饭吧，走。

周庆一 14:58

他都没点我们菜。没有点我们不用。

说话人 4 15:00

我们自己吃啊。对，我们自己吃。我没有说我们要跟他们去。他换小包房了。但我们要吃饭的呀。

说话人 1 15:05

换了换了，那个其实有六个位置。

周庆一 15:07

没办法，那是。你们先出去吃饭吧。好了是吧？还有几个？六个。三个还是四个？三个四个。就结束再面，是吧？华板结束再面。看一下讲课，有人愿意面也可以。OK，对对对。那个华板讲课的时候，我们上面要给他放什么吗？放什么？不用放了吧，就水，那个你是。就就矿泉水吗？

说话人 4 15:24

走吧，吃饭吧。

周庆一 15:25

然后我们把那个桌搬讲台上。还是放下那个桌子，那个小桌子。都可以，反正跟我们讲课一样就行。你说哪个桌子？就是放那。什么？