

躺屿枕头

2026年8月23日 下午 9:02
6分钟 41秒

关键词

品牌 枕头 牌子 单品 客户 成本 商标 模块化 产品 南通 从0到1 产品结构

文字记录

说话人 1 00:00
店嘛哈，但是我们是属于那种前店后厂，我们不需要跑出去跑业务，就是我们是依托一个市场，所有的下边的下游啊，全部要集中我们这个基地，比如说像杭州四季青这种。

周庆一 00:11
南通那个就是做家纺的。

说话人 1 00:13
哎对对对。但是这么长时间我们的客户呢都是等门嘛，我们都是等客来的。坐商。哎对，但我们有一定的客户群了，因为干了也 10 年了，有一定的客户群。但是这个时时候呢，我们就固死在我们自己商业的那种模式了。比如说他都是白牌出去。对。他做着做着把量是做起来了。把量做起来了之后呢，但是呢一直，因为为什么白牌，有时候我们也贴牌，对吧？我们是源头工厂，然后有些客户呢他也是自己牌子的，或者是他挂牌。然后我们就做着就跑量，跑量跑跑跑跑到这个时候，发现我们就是超级工厂。所以这个时候呢也正好有个契机，就说想再开一个赛道，说自想做品牌。明白。把。牌子，因为在消费者心目中没有牌子吧，二批也拿捏不了，所以现在有这种意识，但是做品牌的话，确实这个不是很了解，然后现在就说定位问题，像你说超级符号问题等等，这些都没有。

周庆一 01:04
其实你有一些做一个品牌的一个梦，然后从 0 到 1 想做这个事，但是还不知道怎么开始。对对对对。嗯，你现在具体家纺是做什么产品？

说话人 1 01:13
我们是在枕头赛道里，就专门做枕头。

周庆一 01:16
做枕头，什么枕头呢？

说话人 1 01:18

我们枕头就是目前来说我们是全品类枕头，就是你说有的枕头我全都有，而且我们都是自行生产。OK。比如生，记忆棉嘛，就是亚朵现在很火热，这个这个。这个主主营是记忆枕，之前乳胶我们是有厂，但是乳胶下线了。

周庆一 01:31

嗯，你们现在核心的单品，你觉得未来能够持续发展的一个大品是什么？

说话人 1 01:36

还是记忆枕。

周庆一 01:37

还是记忆枕，是吧？现在是风口。嗯，我们有个客户就干这个的，但是是做床垫的。孟孟柏松，他之前不跟我们卷一个一个赛道。对对对，你们现在前店后厂店是一家门店，就是。

说话人 1 01:54

对，但是我们现在就要开一个高端的店了。也是依托一个市场内，就是客户来，但是。我们现在要转型的话，也是依托我现有的客群，我倒不用出去特意发展。

周庆一 02:03

对的是的，一定是基于你们现有的，开始慢慢建立。

说话人 1 02:06

然后这个品牌，因为我们是小品类，在家纺当中，人家比如说水星、罗莱，它是多品的嘛。对。或者是他们会以大品类，比如说件套，为挂牌，但是我们这种枕头呢，它一般在床品当中是附带的，所以可能我要做品牌的话，以店中店，比如说商商超的入驻，就是货，整个货柜啊，都是我的。还有还有呢，我们那个一般的店呢，都以店中店中店，就把我的一个货架展示我的牌子进去，是这样的路线。

周庆一 02:34

对，模块化的进驻到这。对，模块模块。模块化，我们有很多这个。对对对。现在有品牌名了吗？有了。叫什么？

说话人 1 02:43

躺就是躺着的躺，屿是岛屿的屿，就躺屿。躺屿。对对对。但是就像你说什么符号啊，slogan 什么都没有起，但是我之所以注册的品牌是我自己理念，就是我觉得不管白天你是什么身份，唯一就晚上那一睡眠是属于你自己的，你是真实的，你不是父亲，你也不是老师了，就是这个感觉。

周庆一 03:02

躺屿这个，这个品牌已经在打了吗？还是刚。

说话人 1 03:05

没有没有，刚刚要开始，嗯。

周庆一 03:07

你先听一听，这两天。听一下这个课，觉得这个命名怎么样？很重要，就是这个要传递什么？成语这个，你现在这个品牌名，你自己打个分是多少分？

说话人 1 03:18

因为注册很不容易了，商标啊，所以当时在选来选去，因为糖本身就跟那个睡眠是有关系的嘛，就找来找去，而且两个字又不好起，就所以就没办法注册，就要用这个牌子，可能是要用这个牌，当然我之前也有牌子，我之前的牌子呢，就是新地生活，也不好听，什么春晚、意兰，这些我觉得也不好听。

周庆一 03:38

这样子，我，其实在南通做家纺。是一个，你有肯定很强的这个生产优势以及我们做这个品牌的话，其实从0到1。我觉得对你最大的价值就是你开始做品牌这件事，就不走弯路。这是最大的价值，我告诉你第一个价值就唐宇这个名字成本很高。哈哈，理解成本确实很。太高了。需要一些异性。其实不好。

说话人 1 04:03

但是我也有很多牌子可以选。对。我注册过的啊。

周庆一 04:06

我知道你要干什么事了。你做这个事，我告诉你最大价值是干嘛？其实你就是创业项目，从0到1，我能帮你在每个环节，不走弯路，在这一年当中。第一个。第一次线上诊断会，我们就干一件事情。干好了再来线上线下方案班。就是把你的名字定下来。你把你现在已经注册的所有产品名字，先给我们提供。我们会给你一个资料，然后你把你现在的企业的情况，产品的这个系列，现在定一记忆枕，我们觉得先围绕这个大单品，然后先把你的所有的能够用的注册的商标先给我们看一下，我们在里面帮你看看有没有好的品牌名。可以先定下来。这个定下来，再下来做符号话语才有价值。当然，如果你现在没有很好的，我们也有其他方法可以帮你找到。这个到时候现在我们会告诉你的方法。因为你现在有个好处，是虽然没有任何的积累。但是有的好处是一切能从最好的开始。嗯，对对对。就是没有，一开始就，如果你现在在这个唐语上投入了很多钱，你要改也很难改。但是我现在告诉你，你在这个上面投入成本会很高。嗯，其实这个是我一开始就可以帮你在命名上做出巨大的价值，就一开始我们就选一个成本低的名字。

周庆一 05:20

好吧？然后定好这个名字之后，再来四天方案班，第一天围绕这个定符号，第二天定围绕你的其实你就是先。先在一个枕头赛道的小品类市场把品牌给立住。这是你要做的事情，其实你不是跟水星这些大企业做竞争。不不不。你先在枕头这个赛道，你这个名字大家能够知道，而且是先让你的客户知道我有品牌了。大家知道原来这个那么家有实力的卖枕头的是叫这个品牌名。这是你的核心价值。

周庆一 05:52

好吧？然后有这个品牌名，有这个符号，然后第三天产品战略，我们规划你围绕这个事业可以想象未来的产品结构，因为今天我讲课的逻辑是什么？枕头性的大单品，进去。如果你建立了这个品牌资产，可能围绕枕头其他的家纺，可能可以慢慢渗透。我们可以，这个就是我们围绕你做这个事业的家族的企业的这个产品结构，我们现场你们能探讨出来，我帮你们把关方向，有没有错误点，有没有坑点，可以帮你们来把关一下，这个就你们就知道未来该往哪个方向发展。最后一天传播落地，你的符号话语，其实最核心的，在你的枕头上、包装上、门头上怎么呈现？通过这个你自己做出来之后，我们甚至会找我们公司的设计。

周庆一 00:00

整体，对你价值最大的还不是这个4天方案班，我4天方案班其实我们现在的整个方案做下来的逻辑，我感觉大家都能够拿到成果落地。其实你的创业项目最大的一个价值是一年六次的经营会。因为在创业过程当中，你这个符号要落门店，这个门店的设计，门店的排布，产品的命名。我们每个月帮你找一个核心课题推动，往前推一步，往前推一步。等第一个月现在你的门头上该怎么使用？第二个核心把你的产品，因为你的枕头不能叫它记忆枕头。太没有想象力了。没有价值感。其实你卖给你现在的客户，要把它卖出溢价感。你的名字要改变，对不对？之后你的产品每一个名字，我们可以帮你把关。这是之后一年当中的每一个战略决胜点，你都可以找我们来讨论。这是你很大的价值。就是你做品牌创业这条路上，我们每次都可以找我们老师来进行帮你把关，这是你这样子用我对你价值最大的。方式。好吧。整体是这样子。

说话人 2 01:06

那我问一下，你说这个落地，不是方案班，嗯，是学习是怎么个回事？

周庆一 01:11

是这样子的，今天我这两天课是不是我们核心是讲理念？方法大概只占20%。方案班的，我们的目的其实不是讲课，是你们能够听的方案能做出真正能落地的方案。就是今天看到的符号、话语，能够定，直接定出来。

说话人 2 01:28

那我想问一下，说这个符号话语是我自己回去做，然后你们来。

说话人 3 01:32

现场做。现场做。现场做。现场带着你做。

周庆一 01:35

落地教学。上午快速听课，下，然后你们下午就像填表格一样的。能够按照我们的方法，每一个套路都做一遍，你做的越多，我们可以帮你收缩，找到最好的这个方案，然后固化下来。这个就是，就是你实时做，我们实时帮你收缩。范围，然后聚焦到一个你最好的一个方案。我们满意了，我们才会告诉你停止。有，我们有方案班的学员，第一天，为什么我们第一天做符号？因为符号其实挺难的。

对。有时候第三天才做出来。我说但是他熬到第三天晚上，我们照样把他，我们很多学员第二、第三天才搞出来符号。

说话人 2 02:11

那这一个班是多少人呢？

周庆一 02:13

我们现在报名大家前期 10 家企业左右吧，看那个我们企业，对，10 家企业。我们每个老师都只服务四五家企业，不会那，就是你们有专属的老师给你们做服务。然后那个就是给你们实时做教指导，这个是核心关键。

说话人 3 02:29

那带谁来呢？

周庆一 02:30

这个我们基本上带你们核心高管，但是具体带谁来，线上诊断会的时候，我了解一下你们组织架构，我会告诉你们核心带哪些人过来。现在还不着急定这个事情。

说话人 2 02:41

那这个班是什么时候开呢？

周庆一 02:43

每个月开一次。哦，每个月。每个月开一次，我们 9 月份，我们现在正好收集资料，对你们现场访谈，定好命名之后，最快 10 月份你们就可以来。如果 10 月份时间正好充足，11 月份马上又有第二期了。我们每个月会开一期。

说话人 2 03:00

最早我们要赶就赶 10 月份。

周庆一 03:02

对，最早赶 10 月份。

说话人 2 03:07

我这个可能开业的话也打算想定，当然现在正在装修哈，也不一定能，嗯，10 月份。

说话人 3 03:15

你那边开业是几月份？

说话人 2 03:17

这都要看装修吧，各行业，这要事多了，还真得是。

周庆一 03:21

这个事情不要着急，这个，因为你这个定命名是很重要的事情，不用，不要那个那个。

说话人 2 03:27

那 10 月份如果再整命名，我就有点晚了。

周庆一 03:29

嗯，那你现在定不了这个店。

说话人 3 03:31

前期工作。对。

周庆一 03:32

我知道我知道，嗯，我知道这。

说话人 2 03:34

就 9 月份赶不上，是吧？

说话人 3 03:36

因为 9 月份已经。

周庆一 03:38

9 月份很难赶得上。很难赶得上。太紧了，时间。

说话人 3 03:41

9 月份我们的课在9月初呢。

周庆一 03:43

嗯，就下周了，就下周了，你很难。

说话人 2 03:46

好事也不怕晚，不过但是，但是我内部也有也有给我做策划的，就是我们大概8月末嘛，就捋一遍了，已经，如果说我们捋得很清晰的话。啊，我看九月份也可以的。

周庆一 03:58

我就是我，如果你们快的话，马上就焦晓晴马上拉群，你们马上把资料，看你们的速度能不能赶得上吧，到时候我们看看有没有机会那个。

说话人 2 04:07

啊对，因为你们也得看调研，也得给我们分析。

周庆一 04:09

核心是看你们来来不来得及做作业。

说话人 3 04:11

你们能不能来得及做作业？

周庆一 04:13

如果如果你的命名我都没帮你确定，因为我。

说话人 2 04:16

因为我我我因为我先说一下怎么个情况，因为我当时只是在抖音上，嗯，在视频号，诶，我我这时间有限，可以说吧，现在。说说说。因为我在你们视频号刷到你们的那个叫什么？就是那个短视频而已，但是华与华确实。习费这个事情啊。我们，因为我们需要营销嘛哈。我们家纺类，类也肯定也有这种做营销的，但是我该请的也请了，嗯，不是说该请了，或者我下边的客户已经请了。那我觉得他不够作为我强大的背书啊，当时我只想找背书。我在刷到你的这个视频来决定听课的时候，就8月15号。我在7月份的时候听了这个服装的一个那个培训。但是当时我为什么听服装呢？因为我觉得服装。对于床品是降维打击，对不对？我给我的客户说做背书的时候，那你看服装一定比比床品要卷，所以在恰这个契机的时候，我刚刚就交了。当时我让他陪跑，也是大概捋这些东西啊。

说话人 2 05:13

后期呢，那我认为你们华与华永远是600万，我并不知道这些细节，所以说，但是呢这个我没办法，我通过什么能了解到你们真实的说这些，你比如说我现在给你转介绍朋友，那我肯定会知道你们这个来龙去脉，那没办法，我是通过那什么来的，然后我就认为这600万可能对我来说还是很高的呢，对不对哈？我但是我是想学习的啊，因为我。

说话人 2 05:35

本身也也对这个学习很感兴趣，我学到了很多，所以说正在这个时候呢，就有一期，但是不搭界，因为可能我用的方案也也许，就是他给我做前期的这个梳理也没问题的。OK。然后我多一个少一个这倒没事了哈。但是就说如果说那8月末了，他们正好我们就接洽，他也给我进进场调研。进我们的整个的来研究方向定位等等的，也是做这些。那如果说我们能和他捋得更好之后，就是捋完了之后，那我端了现成，再让你们去过一遍评审的话，不也是更好？当然是。

周庆一 06:07

我可以帮你审核。你这个。我会帮你。可以的。

说话人 2 06:10

因为没办法，他就赶在一起了，你看我刚刚，我还说就。上周一交的钱。

说话人 3 06:15

没关系，你本身也，而且你本身也有六次的线上的。

周庆一 06:18

我知道，就是他其实也，反正让他做，我们有很多客户，他们有些小设计公司做好之后，我们帮他做方向判断，就是这样子做的。

说话人 2 06:26

然后就刚才他说，我们有六次什么？

说话人 3 06:28

嗯，六次线上。

周庆一 06:30

线上的经营会，就后期落地班之后，你常年一年的这个服务当中，有任何问题，我们有线上六次的线上可以专门开会来推进课题。

说话人 2 06:39

因为他做服，带动服装的 C 店的活动多，所以我就想，也是借助这样，这个有点，因为我要做品牌，是不是我要，我到最后，我要扶持的呀。

周庆一 06:48

是的是的。这个到时候他的这个方案，包括那个线开好了，你随时可以发给我，可以帮你做诊断。其实都是你的这个方案，我可以帮你做一下判断，他哪些是可以的，哪些不行的。

说话人 2 06:58

好吧。那我们这个落地班的话，我是交了钱才去学这个，你们这个方案班，是不是？对。交了钱然后去学，对不对？对。是的是的。嗯嗯嗯，那这样，那我那个，因为我也跟那个做服装那个接洽一下，如果说他过完之后，我考虑一下，我怎么做，是吧？嗯嗯嗯，这个倒不不是非得急于今天，我我就做这个决定，是吧？因为就是赶上这个时候了。所以说因为可能我怕你们的时间，或者你们的这个能否是那么细节的给我捋。所以说我想正好他给我捋出来，再让你们去做个判断，也很好。行。要我自己捋，可能会慢一点。

周庆一 07:38

反正这是你的一开始开场的这个命名，是你一个重要的一个投资，这个命名如果是走错弯路，你后面投资的整个成本都会。

说话人 2 07:46

那为什么？在我们家纺里边，跟睡眠有关系的话，品牌名字，你比如说他唐岛也是也是卖枕头，但是他很出名的，有蓝盒子也不知道是卖什么的。

周庆一 07:58

这个具体我们在线上诊断的时候给你做判断吧。关联的不能再小。这个具体的我们就不讨论了，具体我已经说得很明白了，你现在从头开始，我就帮你选个好名字，回去按照我们的去做作业来给我们审核，不管是你。你现有的，还是别人做好的方案，我都可以看。但核心的话是，就看你自己的这个进度能不能赶上我们方案班。

说话人 2 08:19

啊，对对对对对，如果要 10 月份才开始弄的话，我完蛋了，我这半年，我那个很贵的，1000 多万，一个门头。

说话人 3 08:25

跟学习助理这边联系一下，我们抓紧看评估一下，看能不能加塞进来，大概9月3号，啊，正好那边赶紧抓紧梳理，马上拉群。

说话人 2 08:33

对，他可能就是8月二十几号，然后进入我们厂的企业里面。啊，行，好，谢谢啊。