

# 天地精华矿泉水

2026年8月24日 下午 4:05

15分钟 2秒

## 关键词

矿泉水 核心 符号 包装 配送 品牌 渠道 战略 课题 成本 链路 定价 商业模式 生意 链路 生意模式 竞争赛道 市场教育 设计服务

## 文字记录

说话人 1 00:00

因为是纯净水跟天然水为主导嘛，矿泉水品这一块呢，觉得如果平价的矿泉水，还是应该有一定的机会。

周庆一 00:08

我看你们产品有吗？

说话人 1 00:09

这，我有一份报告，你可以看。对，我看一下。

周庆一 00:13

现在是一年卖了一个亿？

说话人 1 00:16

哎，对对对，差不多。

周庆一 00:18

核心都在线上。

说话人 1 00:20

对，核心在线上，但是现在这个项目是相当于是重启项目，目前还没有，目前应该在 3000 万左右。

周庆一 00:27

3000 左右。线上靠抖音。短视频还是什么？

说话人 1 00:32

线上是抖音短视频，内容都有。

周庆一 00:41  
现在打核心卖点叫啥？

说话人 1 00:43  
最近我们准备找的一个概念呢，叫天津华真矿泉。

周庆一 00:47  
真矿泉？

说话人 1 00:48  
啊，对对对，真矿泉，因为现在市面上这个，虽然说矿泉水好像大家都知道，但真正做的概念可能还并不多。

周庆一 01:01  
水源在哪？

说话人 1 01:02  
水源在大别山。

周庆一 01:03  
大别山。品牌叫天地精华。定价多少？

说话人 1 01:15  
定价我们想定价在 2 块钱左右。2 块左右。

周庆一 01:18  
现在线上你们现在觉得能够卖出去哪个规格卖的最好？

说话人 1 01:23  
550。

周庆一 01:24  
550 的。500 的。一箱箱。

说话人 1 01:26  
500 的，那 4 升的，对。4 升的。嗯，四五升的就是那种大包装，就家庭装修，跟跟整个一箱一箱的那种包装。

周庆一 01:33

单瓶卖多少钱？

说话人 1 01:34

单瓶？我们单瓶在 2 块钱左右。

周庆一 01:37

2 块钱。哦，那也可以啊。对。那你们现在线上核心能推出去，现在你们核心讲的那些话术讲什么？

说话人 1 01:47

我们现在开始在讲真矿泉，就是真矿泉这个定位呢，我们先就看前几前面几天，对，为什么定位真矿泉？这个这个逻辑不。有有这方面的想法嘛，然后最近这两天上课的时候，我在边讲也在做超级符号，做我们整个定位跟广告语的定位。我待会回头发一些图片给你看一下。

周庆一 02:14

现在大家会有假矿泉水的问题吗？

说话人 1 02:17

但是市面上老百姓买的，可能你认为你买的是矿泉水，但市面上 80% 应该都是属于纯净水跟。纯净水。

周庆一 02:26

我知道，打矿泉水的其实是纯净水。

说话人 1 02:30

对，就是你认为农夫山泉是矿泉水、纯净水？

周庆一 02:33

矿泉水啊，它不是打那个矿泉水。

说话人 1 02:35

它不是矿泉水，它是天然水。因为怡宝是矿泉水还是天然水？

周庆一 02:39

怡宝是那个。

说话人 1 02:40

水是纯净水，娃哈哈，所以前面的三大巨头其实都不是矿泉水。酒水行业的几大巨头都不是矿泉水。

周庆一 02:48

采矿许可。

说话人 1 02:50

对对对，有一个采矿许可证。就矿泉水它是有采矿许可证的，不是说你随便说说，我说，所以说对手恨，销售用，这个顾客认，就这个道理，你想买的是矿泉水，对吧？但是呢，用户拿到手的呢，其实包括这个水，其实它并不是矿泉水。所以我们想有一个这样的一个水教育的过程。同时呢，真正打呢，就是在家喝，就是我们场景在，在家里，喝天地精华真矿泉。把品牌的调性啊，和跟整个的内容重新做一下。

周庆一 03:22

嗯，好。你们现在核心以后走的渠道也是线上？

说话人 1 03:26

线上跟线下结合，我们是相当于是OTO、FTOC的概念，嗯，OTO什么叫做我们的线上获客？就获取用户，获取流量，线下呢做长期性的服务，每个城市招长期服务，这样的话整个的这个。

周庆一 03:39

做家庭用户的订阅制。对对对。

说话人 1 03:41

订阅产品。就整个这个这个效率跟速度会。

周庆一 03:43

你们现在卖的客群核心瞄准哪些群体啊？在线上。还是。抓的人群是哪些？

说话人 1 03:48

北上广深，在一线城市，然后关注市场教育的这一部分群体。而且公司呢，因为我们是全权的整个运营商嘛，在整个物流体系里已经建立起来了。这就像每个城市都有自己的服务配送商。这样的话整个的物流服务的优势还是比较强的，所以我们这次呢，就想聚焦到如果把品牌跟产品，能够把它立起来。我觉得这个最起码，比如说做过这个这个三分天下还是有机会的。

周庆一 04:18

挺有意思的，我做这个东鹏我做了几年。对。我们这个过程当中，矿泉水像你要跟农夫山泉竞争，那是，对，干不过。

说话人 1 04:27

你在传统市场的赛道里面，你这没有机会。对，你这是。它是传统的快消的通路竞争的流通市场为竞赛赛道。但是你看这两天庄展说说他的线下渠道，就是线上渠道，他是。他认为是在侵蚀了他的线上渠道，是，他是所以从某种意义上，我们的发力是应该换赛道。

周庆一 04:44

你是抢了他那个想要的那个表面部分市场。是的是的是的。我觉得整个你的生意链路，是已经走通了。然后打这个点，我觉得是可以的。就真矿泉，因为你刚刚跟我讲了这一句，我大概是。

说话人 1 04:59

对，你看我在设设计的时候，刚刚在想的，但还没有设计出来。

周庆一 05:03

天天争。

说话人 1 05:04

嗯，你看IT，我们矿泉广告发现的形象。

周庆一 05:07

啊对对对，但是整个我先告诉你现在核心的一个点哈。你像天地精，我帮你盘点一下你现在这个核心，就是天地精华，你这命名还行。就是。就大家首先能记住。对。它是一个。

说话人 1 05:20

高端餐具。

周庆一 05:21

真的，它是一个常用词语，天地进化反正就是一个常用的一个词语。对。它的命名成本不是很高的。对。还行，你打真矿泉的点也没问题。你的核心是你的广告语，真矿泉不够打动力。就是打动力不强。对对对。包括你的包装。对。其实你看你真正，你在包装上值钱的是什么？就是采矿资质。就是我们讲一个点，要把，就是你其实是想教育消费者。告诉消费者，其实你喝到的天然矿泉水都其实不是矿，没有这个，但是你跟他讲真矿泉，他是不信的，也打动不了。对对对。因为我没有概念。说是。其实我不知道农夫山泉，我一直以为它矿泉水，是，天然水，我觉得没有太大差异。对对。但是你把真正有采矿，比如说我讲，真有采矿资质的才叫那个生产商，才有真叫真矿权。对对对。然后第二句，你是不是要把你的这个采矿，具体采矿的，就像那个。证书。我们恰恰，那证书放上去。有。是不是也得弄上去？对对对对。就是你讲的这个点穿透力不够。是。对吧？这个事情要解决的。对对。第二个符号，我告诉你方向，不是做那个矿泉，绝对不行，你要往高端做。

说话人 1 06:31

嗯嗯嗯，往高端做。

周庆一 06:32

要过往高端做，可能不是一个IP。是。这个我们会帮你想一下。可以。好吧。可以。我觉得这个链路要解决的这个方式很清晰，而且。未来的你的路线，其实你讲的模式。其实就是线上获客线索。对。然后线下通过经销商做长期的订阅制服务。对对对。那你这个订阅制服务，其实就要在后端，还有个机会我们可以做，就是把后端这个包年订阅制的服务该怎么打造？对对对。把这个给想出来。是的是的。其实最大的一次机会是什么呢？你们是怎么上门送服务的？怎么？自配送还是什么？

说话人 1 07:06

快递。我们是跟那个京东呢，有一个战略的，战略，对，京东的城市仓在做。然后成本呢，应该是大幅度比传统快递。

周庆一 07:13

那你那个撬动他做长期订阅，怎么？哪个环节撬动？

说话人 1 07:18

做会员制的小程序的复购。

周庆一 07:21

做小程序是吧？

说话人 1 07:22

对对，在小程序复购上面。

周庆一 07:24

OK。它有很多个机会点。

说话人 1 07:27

对。你可以加。当然了，也可以去我们在城市里面去建自有的这个配送队伍。

周庆一 07:32

对对对，这个以后挺好玩的。对对对。挺好玩的，包括你送过去，他有张单页带动，然后包括社区做一个那个服务站。对对对。这个都是因为水的利润其实你做起来是挺高的。对。这是很好的。

说话人 1 07:43

一定避开了天津，全，农夫山泉的赛道。

周庆一 07:46

对，你在他这种，他的这个城市渠道。对对对。你从别的地方去抢占，而且你抢占是农夫山泉高端的这个市场。对对对对对。

说话人 1 07:53

对，是的。

周庆一 07:53

行，我觉得挺好，可以做的这个事。对。这个战略方向我告诉你，就是。我跟你。我们的方向是什么？我就定一下，天地精华要保留。第二个围绕你的业务，就是业务模式。对。在话语上要想，第一

个符号上。核心符号有可能是平行符号，甚至是。对。你的平行可能是一个符号。对对对。

说话人 1 08:16

这是一个重点。

周庆一 08:16

重新开个模。重新开个模，要让他感觉高端，因为你要立高端的这个形式，这是个关键，因为我们做饮料开发。对。你要做高端，必须从工业设计做。这是一个方向。第二个是你标识的这个符号。标识的符号怎么去做？在平行上去体现。要把你的真矿泉。对。具象的能够看到。对对对。第二个那句话很重要。就那句话，包括的包装上的文案。对。就是要把真矿泉的这个戏剧点给放大。对。它一定要很具体。是的。其实我就讲，恰恰你的应该就懂，就那个证书，你马上就 get 到这个点了。是的是的是的。对吧？不然，你看其实这套话术不仅仅是在包装上，更是在你的直播间怎么更强打动别人。对对对对对。要了解这个。是的是的。

周庆一 09:00

然后第三个产品结构战略，我觉得我这个我之后再说，然后传播落地，其实就落到包装设计，画面，你的这个广告语该怎么去推？这个是你。对对对对对。你 4 天方案班核心先拿这些东西。可以。然后你更重要的是后面的 6 次，就是年度的我们陪跑，有 6 次这个线上机会。我觉得能够给你复盘，就是我们能够探索，因为你这个业务也在，正好在各个区肯定在推。对。然后。我们要撬动的一个点，就是我觉得是第一次购买的客户，到月度的订阅制的客户的转化率。对对对。这个是一个很好玩的这个生意模式。是的是的。这个撬动，我们到底通过什么模式撬动？是话术还是上人？对。还是通过一张单页就能搞定？对对对。我觉得这个是我们可以要持续去设定的一个核心课题。是的是的是的。你这个能够跑通，其实你的获客成本，获一个客，你可以做他很长久的生意。对对对。对吧？

说话人 1 09:55

对，我们获客是获取的，就是你在线下消费是一瓶瓶售卖，而且我，在线上是一年年售卖。

周庆一 10:01

你知道那个，你这个最大的是抢占人群。你抢占了一群很高客单价的人群。对对对。日本我们原先去研究有个日本配送生鲜的这个品牌。他是通过送洗，因为日本早期有一个这个案例是日本所有吃的生蔬菜都是打了很重的农药的。也有一批就是人，他要吃没有打农药残留的，有个品牌就干这个事。自己找农户定，做粮食订单，然后做配送。是的是的。作为这个撬动口之后，他啥都可以卖。对对对对。怎么，他不仅仅就等于说你以后如果真的这个商业模式，以后能卖的事很多。反正我一步步来吧，我觉得。好吧，这个事呢挺清晰的，到时候那个具体的你资料，信息你可以按照我们的资料先提供给我们，我们帮你看一下，到时候现场诊断的时候我们再聊得清晰一点。行行行。

说话人 1 10:49

好吧。我们整个这个班是包含设计服务吗？

周庆一 10:52

不包含，我们不做设计。不做设计。对，他的模式什么样子呢？上午我们讲课，但讲课的侧重点不讲金融理念了。就是讲具体教你们一步步该怎么做，就你们要填表格一样。对对对。把这做出来。你们自己，你带个设计师。对。会用一下AI，然后那个做出来。核心的话，你们会做很多方案，我们会帮你们指定方向。比如说你这个方向，我告诉你，必须搞平行。对。然后必须往高端走。对。然后有几个花边，还是那个符号IP，几方向你都尝试，然后当中过程当中我们会来帮你去收展。然后提出每个这个意见。四天里面就是一个符号，一个平行，平行提前做，平行提前我会告诉你怎么做。对对，到时候我们帮你去选。行。符号话语是核心。对对对。把这些最后落在你的平行，还有海报包装上。把这力量放大，把真矿泉这个点给突出，这是核心。好吧，这是你做的这个事。

说话人 1 11:46

就是把包装，你们整个班上，做策略引导。

周庆一 11:51

对，策略。对吧？核心在于方向的判断。和最后给你方创，创意的把关。

说话人 1 11:59

对对对对对，设计的把关。

周庆一 12:01

对，这个是最后一天，像你们自己做，会，创意已经定了。然后方向也准。对。到时候手艺上有些硬伤。

说话人 1 12:09

是是是，我们现在遇的卡点就在这个地方。

周庆一 12:11

我们也想到了，对，我们设计这个挺好的，最后一天我们是请我们公司的设计总监。对对对。你在有些地方有些硬伤，我会帮你做调改。对对对。就是微的，我们会帮你把它调改一下，就解决掉硬伤。

说话人 1 12:22

OK，OK。好吧。而且这活还是我们自己干，对吧？

周庆一 12:24

对，这个活你们自己干。

说话人 1 12:27

那行。好吧。那整个这个商业模式的设计也含在这里面吗？

周庆一 12:31

商业模式我就就是我们公司给 600 万做，也叫战略涌现。对对对。就是你在推，你这个商业模式我现在看是 OK 的。对。就是你过程当中遇到任何坎，然后遇到的课题，我们都会帮你来进行沟通，指导你该怎么去调整。

说话人 1 12:45

它是一个年度服务，对吧？

周庆一 12:46

一年一年，就是你后面的年度就是还有 6 次线上两个小时经营会。日常你有任何的问题，线上都可以跟我们课程助理沟通，他也会反馈给我，我们老师，我会实时给你回答。其实是个长期陪跑，然后正式的那个会议。会有每两个月一次，就一年六次，你随便你怎么用。好。我们最好是你两个月一个课题，两个月课题帮你推进。

说话人 1 13:07

嗯嗯嗯，是在，是，都是线上的。都是线上，都是线上。就是不需要再见面沟通的。对对对。

周庆一 13:12

OK OK。

说话人 1 13:13

行，那我知道了。

周庆一 13:14

好吧。好。

说话人 1 13:15

好。再见。那上次上课是在什么地方上课？

周庆一 13:23

我们每，在华板本部，到方案班的话就直接到我们公司来。

说话人 1 13:27

就是我们报了方案班，是有，方案班是到。

周庆一 13:29

对，4 天在我们公司。OK OK。

说话人 1 13:31

好吧。好。好合作的好，最近变成 600 万的班。

周庆一 13:34

那太好了，哈哈，我们也很期待。好。

说话人 3 13:45

是这个，对吧？咚咚咚。刚才有一个人拦住我说叫辣嘴鸭，说要约 600 万的面谈，到时候从苏州过来，我让那个学习助理到时候直接跟你沟通。

周庆一 14:01

好好。

说话人 3 14:04

唉，结束了。

说话人 3 14:15

还有最后一个了，是吧？

周庆一 14:26

还最后一个解。