dAWEI大为 品牌策划设计

专注餐饮从品牌策划到装修落地的一站式服务商

专注品牌设计施工一站式服务

Dawei Brand Design©

版权免责条款

广东大为品牌策划设计对甲方提交的所有设计均为对品牌形象的设计规范。上述设计项目在向甲方提交的过程中，可能会涉及引用部分第三方的图片作为内部效果展示或者参考，甲方应该在应用过程中自行替换为拥有版权的图片。甲方在印刷、出版或制作前应该确认是否已经获 得所使用图片的完整版权，广东大为品牌策划设计将履行口头告知义务，并且不对任何第三方图片的版权负连带法律责任。



本内容知识产权归广东大为品牌策划有限公司所有，
未经许可不得转发传播、拍照、泄露及给到第三方平台企业查看参考，
否则广东大为品牌策划有限公司有权保留追究法律责任权利。

天之牛

品牌策划书

dAWEI大为 品牌策划设计

专注餐饮从品牌策划到装修落地的一站式服务商

*品牌名称：天之牛

*品类细分：肉铺+火锅

*品牌定位：依托供应链优势在卖肉的同时做极致性价别的火锅

*核心产品：新疆牛羊肉

创新商业模式：肉铺+餐饮双闭环



购买生鲜肉品（肉铺价）

顾客选购高品质肉类，可直接带走，享受实惠价格

选择现场加工服务

提供火锅、烤串等多种加工方式，满足即时用餐需求

支付透明加工费

仅收取少量服务费，降低顾客消费门槛，提升性价比

享受餐饮服务与体验

从生鲜到餐桌的无缝衔接，打造新鲜、实惠的就餐体验

核心优势：**肉铺价锁定流量入口，加工费提升坪效，实现“零售+餐饮”双闭环盈利。**

行业趋势洞察

消费升级

消费者对高品质、安全、健康的食品需求日益增长，更加注重产品的来源与品质。

健康饮食

低脂、高蛋白的牛羊肉成为健康饮食的重要选择，契合现代健康生活理念。

体验式消费

消费者不再满足于单纯的购买，更追求参与感和体验感，注重场景化消费。

供应链整合

从源头把控品质，减少中间环节，构建高效、透明的供应链体系成为行业发展趋势。

精准定位目标客群



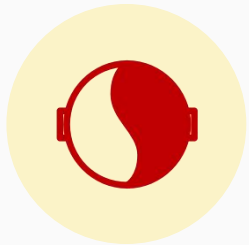
注重品质的家庭消费者

关注食材的新鲜、安全和营养价值，愿意为高品质付费，是品牌最稳定的消费基石。



追求新鲜体验的年轻群体

喜欢尝试新事物，注重消费体验和社交分享，是品牌口碑传播的核心力量。



喜爱火锅烧烤的社交人群

将火锅和烧烤作为社交聚会的重要方式，追求热闹、实惠的用餐体验，带动门店人气。

核心竞争力分析

1、新疆源头供应链

做供应链出身，产地直供、一手货源，这是别人比不了的根优势。品质稳定、成本可控、无中间商。

2、卖肉 + 餐饮双业态闭环

买肉可带走、想吃可现切现涮、还能烤串。一店三用，客流互导、损耗极低、坪效超高。

3、透明现切 + 极致新鲜

明档现切，拒绝合成肉、冻肉、注水肉。新鲜看得见，信任成本极低。

4、批发价做餐饮，性价比碾压同行

不靠餐饮暴利，只收加工费。肉价 = 生鲜价，餐饮 = 加工费，比火锅店便宜50%。

一句话总结：

新疆好肉直供 + 现买现吃 + 批发价性价比 = 别人抄不走的壁垒

市场竞争格局分析

业态类型	核心优势	主要劣势
传统肉铺	价格相对较低，购买方便	体验单一，缺乏餐饮服务
火锅店	用餐体验好，社交属性强	肉品价格高，品质参差不齐
生鲜超市	品类丰富，环境整洁	缺乏专业的牛羊肉处理和餐饮体验
天之牛	**“肉铺+餐饮”复合业态，新鲜、正宗、性价比高**	模式较新，需要市场教育

dAWEI大为 品牌策划设计
专注餐饮从品牌策划到装修落地的一站式服务商

卖点提炼

新疆牛羊肉专家，提供从牧场到餐桌的新鲜体验



正宗产地

甄选新疆草原优质牧场牛羊肉



绝对新鲜

每日到店、现切现涮、不隔夜



极致性价比

肉按生鲜价，只收加工费，好吃不贵



透明放心

明档切肉，真材实料，看得见的放心

四大核心竞争力



新疆源头供应链

直接对接新疆优质牧场，确保肉品正宗、新鲜、成本可控，从源头构建品质壁垒。



“卖肉+餐饮”双业态闭环

一店两用，满足顾客购买和即时消费的双重需求，实现客流互导，大幅提升坪效。



透明现切与极致新鲜

坚持明档操作，拒绝合成肉、冻肉，让新鲜看得见、摸得着，建立顾客信任。



批发价的极致性价比

肉品按生鲜价销售，餐饮仅收加工费，性价比远超传统火锅店，打造核心价格优势。

肉铺区 Slogan

天之牛 · 新疆鲜牛羊肉 产地直供

理由：

1、卖点上：一句话说清「我是谁、卖什么、好在哪」。

天之牛：先立品牌，强化记忆；

新疆：占领最核心信任标签 —— 正宗、高品质；

鲜：直接打痛点 —— 顾客最怕不新鲜、冻货、合成肉；

牛羊肉：品类清晰，不模糊；

产地直供：告诉你供应链优势，别人模仿不了。

2、营销上：解决「信任问题」。

顾客买肉最在意三件事：是不是真新疆？新不新鲜？是不是中间商加价？这句标语一次性全回答：真新疆真新鲜真源头，顾客一看就放心，信任成本直接降到最低。

3、定位上：牢牢守住「肉铺主业」。

路人远远一看：这是一家卖正宗新疆好肉的专业店，不是杂货铺。先立住专业形象，后面餐饮才好做。

餐饮区 Slogan

肉铺价吃火锅，只收加工费

理由：

1、卖点上：杀伤力极强，直击性价比。

肉铺价：告诉顾客 —— 肉不是火锅店价格，是菜市场 / 批发价；

吃火锅：告诉顾客 —— 能现场吃；

只收加工费：最关键！意思就是：我不赚肉的钱，只收你锅底、调料、场地、人工一点辛苦费，这是碾压所有火锅店的终极武器。

2、营销上：制造「占便宜感」。

顾客心理活动：火锅店肉贵、锅底贵、套餐坑，在我们你这里，肉按批发，吃只收加工费= 太划算！不吃亏！一句话就把价格透明度拉满，不玩套路、不藏消费、不宰客。

3、业态上：完美承接肉铺，不冲突。

肉铺：负责信任、品质、专业。餐饮：负责体验、方便、复购

天之牛 · 新疆鲜牛羊肉 产地直供
肉铺价吃火锅，只收加工费

左边一看就知道：我们是卖新疆好肉的

右边一看就知道：吃肉超便宜，能涮能烤

完全符合以肉铺为主、餐饮为辅的定位。两句合在一起，顾客立刻懂：

你是卖肉的，顺便提供吃饭服务，不是靠吃饭暴利。越实在，越有人来。

肉铺区：

天之牛·新疆鲜牛羊肉 产地直供 → 建立信任：肉好、正宗、新鲜、源头

餐饮区：

肉铺价吃火锅，只收加工费 → 刺激行动：便宜、透明、划算、敢吃

宣传语提炼

新疆牛羊肉，新鲜不隔夜。
新疆好牛羊肉，现买现切现涮
产地直供不隔夜，只收加工费
买肉价吃火锅，新鲜看得见
源自新疆牧场，好肉不用多说
每日鲜切，不冷冻不合成不注水，买肉可带走，想吃现场涮
鲜切牛羊肉，现买现涮，只收加工费
我们不卖火锅套餐，只卖新疆新鲜牛羊肉，想吃现场切，只收加工费
新疆好肉直供 新鲜不隔夜 肉按生鲜价卖，吃火锅只收加工费
买肉回家做，到店当场吃，怎么吃都划算

源头供应链：正宗新疆草原牛羊肉，无膻味、奶香足
每日鲜到店：不冷冻、不合成、不注水、不隔夜
明档现切：看得见的新鲜，吃得放心
一店三用：买肉带走 / 现切涮锅 / 现烤羊肉串
极致性价比：批发价吃肉，比火锅店省一半

做供应链多年，终于开实体店了！正宗新疆牛羊肉，源头直供，每天新鲜到店。可以买肉回家，也可以现场切、现场涮、现场烤。
我们只做一件事：把新疆好牛羊肉直接搬到你面前。现买、现切、现涮、现烤，看得见的新鲜，吃得到的品质。
想吃火锅又嫌贵？来天之牛就对了！肉按生鲜价，只收加工费，比火锅店便宜一半，味道还更正宗。新疆牛羊肉，新鲜不隔夜。

核心视觉内容呈现

门头大字

天之牛
新疆牛羊肉专卖
鲜切火锅·现烤串·只收加工费

肉铺区大字

天之牛·新疆鲜牛羊肉 产地直供
源头直供·每日鲜到·不冷冻·不合成

餐饮区大字

肉铺价吃火锅·只收加工费
新疆鲜牛羊肉，现买·现切·现涮·现烤

门面玻璃条

天之牛·新疆牛羊肉专卖
每日鲜切·产地直供
肉铺价吃火锅·只收加工费

品牌主色系：中国红

红色为什么是最佳主色。
1. 红色 = 食欲色，最适合肉、火锅、烧烤。人看到红色，唾液分泌变快、食欲直接提升。
牛羊肉、火锅、烤串，本身就是暖色系、重口味，红色一配：香、鲜、热、辣的感觉直接出来，比白色、绿色、蓝色吸客力强太多。

2. 红色 = 生鲜、鲜肉的天然颜色
新鲜牛羊肉最好的状态就是色泽红润，招牌、海报用红色，顾客第一眼感觉：肉很新鲜、很正、很有食欲，视觉上直接强化：鲜、香、正

3. 红色 = 超级醒目，红色是穿透力最强的颜色，也是最容易让人记住的颜色，与肉和火锅也是最匹配的。

门头效果图