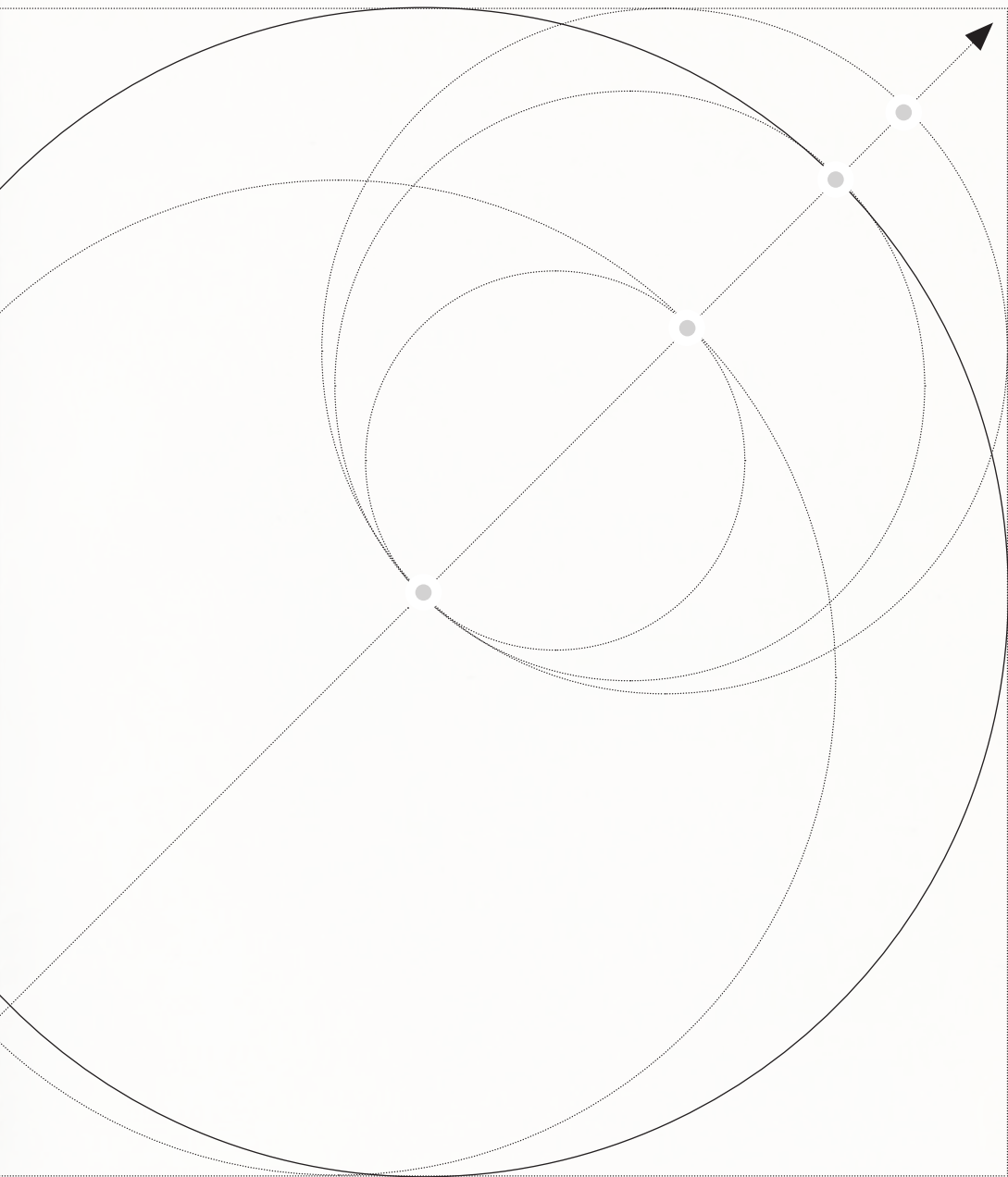


Ripple Marketing Ltd. brand manual	
一薬品牌手册	01

(24-25)



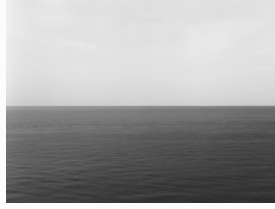
于浪潮中雕刻永恒记忆

Carving Eternal Imprints in the tides of time



3-4	第一章	一粟溯源	Chapter 01	Trace to the Source
5-12	第二章	一粟温度	Chapter 02	The Warmth of Ripple
13-24	第三章	我们的服务板块	Chapter 03	Our Service
25-36	第四章	我们的服务指南	Chapter 04	Service Guide
37-38	第五章	联系我们	Chapter 05	How to Contact Us

3	于一粟中见沧海，于涟漪中见万象，于谦卑中见博大	C1
3-4	化骨为水，是谓慈商	
5	了解一粟	C2
5-6	多元化，功能完善，全球化的一粟团队	
7-12	创始人视角采访片段	
3-4	助力中国品牌扎根伦敦：让品牌破圈全球，乘风远航	C3
3-4	助力海外品牌进入中国：打开全球品牌增长新主场，精准落地	
3-4	助力伦敦本地商家打开线上线下市场	
3-4	我们的服务指南	C4
3-4	让我们了解您	
3-4	方案制定 & 签约	
3-4	营销执行	
3-4	复盘优化 & 以结果为导向	
3-4	与一粟同行，品牌如水，生长如风	C5



《赤壁赋》客亦知夫水与月乎？逝者如斯，而未尝往也；盈虚者如彼，而卒莫消长也。盖将自其变者而观之，则天地曾不能以一瞬；自其不变者而观之，则物与我皆无尽也，而又何羨乎！且夫天地之间，物各有主，苟非吾之所有，虽一毫而莫取。惟江上之清风，与山间之明月，耳得之而为声，目遇之而成色，取之无禁，用之不竭，是造物者之无尽藏也，而吾与子之所共适。庄子亦道：“无为而无不为。”

水之柔韧，正是自然中最伟大的哲思的化身，包容万物却不执著于形；它从不争抢，却能润泽天地，塑造山川。

在沧海的广袤蓝色中，一滴水微不可见，然而它承载着一种古老的哲学。苏轼在《赤壁赋》中写道：“寄蜉蝣于天地，渺沧海之一粟。”它诉说了个体的渺小，却又指向了存在的永恒意义。正是这微小的“一粟”，在无垠的海洋中激起了波澜。它是微物，却蕴含无限可能。

“一粟”代表着个体的意义，而“Ripple”则展现了个体力量的外化：从一点开始，向外传播，穿透心智，最终形成改变的波浪。涟漪的每一次扩展，都是对时间与空间的回应。它无声，却深远；它柔弱，却强韧。这不仅是我们的名字，更是一种哲学，一种对商业和文化的真诚信念。如水之善，是一粟的内在灵魂。老子云：“上善若水，水善利万物而不争。”水的力量不在于它的汹涌，而在于它的包容，它的流动，它的渗透。水穿山石，

「于一粟中见沧海，于涟漪中见万象，于谦卑中见博大」

To glimpse the vast ocean in a single grain, to see the universe in a ripple, and to find greatness in humility.

「化水为骨，是谓慈商」

To turn water into bone, that is the essence of gentle strength.

寄蜉蝣于天地，渺沧海之一粟。
——《赤壁赋》



《赤壁图》 杨士贤

时代：北宋

材质：绢本设色

尺寸：128.8 厘米 * 30.9 厘米

润枯草，无声之中却塑造了世界的形状。

在一粟，我们以“水”的智慧贯穿每一次合作。水的包容教会我们倾听与尊重，无论是客户的需求，还是团队的声音；水的流动激励我们不断创新，在动荡与变化中找到自己的节奏；而水的渗透则赋予我们细腻而温暖的力量，让服务不止停留于表面，而是深深融入客户的品牌和价值。



一粟温度

The Warmth of Ripple

在一粟，我们视品牌为一种艺术，认为每一个品牌都是一段独特的故事，值得被细心雕琢与传播。我们的使命是通过跨越文化与市场的界限，帮助品牌在全球范围内讲述真实而动人的故事，激发共鸣，打破语言与地域的藩篱。我们不仅仅是营销专家更是每个品牌旅程中的引路人，伴随它们从创意的诞生到市场的繁荣，跨越每一个艰难的阶段，迎接每一次的突破与飞跃。

「了解一粟」
About Ripple Marketing.

在一粟，我们的每一个项目都基于定制化的策略，以最具创意和实效的方式，为品牌提供量身定做的营销方案。从初创企业到全球品牌，我们的服务涵盖市场调研、品牌定位、社媒传播、内容创作与战略执行，致力于将每一个细节打磨得尽善尽美。我们的承诺是：每一个案例，无论大小，都不只是一次服务，而是一场共创之旅。

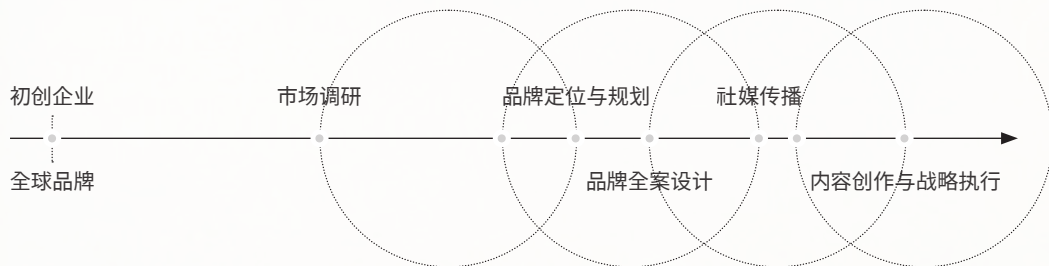
我们不仅仅在乎成果，更在乎过程中的每一次合作，每一个突破。正如我们所相信的，品牌的力量来自每一个细小的决策，而这些决策，终将成就品牌的远大前景。

在一粟，我们的团队是我们最大的资产。我们深知，品牌的成功不仅依赖于战略的精确性，更需要团队中每个成员的专业性和协作能力。我们拥有专业的中文社媒部门，确保与中国市场的需求接轨，同时设有英文社媒部门，其中包括具有本地背景的团队成員，保证我们的内容能够符合当地市场的文化与审美

「多元化、功能完善、全球化的一粟团队」
A diverse, Well-rounded, and
Global team.

偏好。这一团队不仅有助力商家实现本地化软着陆，也能够帮助品牌有效开拓本地市场，确保信息传递无障碍。

此外，我们还配备了强大的视频制作团队和视觉设计师团队，为品牌提供创新的内容创作与视觉表达，使品牌在市场中脱颖而出。我们的品牌管理团队更是与每个客户紧密合作，确保品牌故事的一致性和传递的准确性，让每一个品牌都能在合适的时机、合适的方式触动目标受众的心。



第一个词：成长型思维

这是我非常看重的一个团队基本态度，不仅仅是为客户服务，更重要的是在做我们自己的公司时，每个人都要有长期主义的思维。我认为，长期主义不仅是一种战略上的选择，它也是一种持续成长的心态。举个例子，我们现在接的客单每个都来自不同行业，这对于我们每个人，尤其是年轻的团队成员来说，是一次新的挑战。但正是通过这种不断的面对新挑战，每个人都在成长和进步。

因为创业和职场的不同之处在于，职场通常是一个相对固定的环境，而创业每一天都是不确定的，我们必须为结果负责。这种责任感带来的压力，会促使每个人在面对客户时更加谨慎，是否能承接住客户的需求，是否能做好。这也让我们每个人都感受到自己是团队的一部分，而不是仅仅是一个执行者。

对于成长型思维，我希望我们能够把这种思维内化为一种习惯，不论面对什么困难，我们都能通过逻辑和情绪的调整，把压力转化为动力，消化掉不确定性。这是一个强大的能力，是自我进化的标准。

第二个词：责任意识

在我们的团队文化中，责任感是一个非常核心的价值观。我希望每个团队成员都能够明确自己在团队中的角色和责任，理解自己的每一个决策和行动，都会对最终结果产生影响。特别是

如果想用三个词来形容这个团队的特别之处，你会选择什么样的词？

- 成长型思维
- 责任意识
- 第一性原理
- 爱

当我们面对客户时，这种责任感尤为重要。我们坚信，真正的责任感不仅仅是承诺，而是通过实际行动和结果来兑现。我们团队有一个非常清晰的理念，那就是：我们不去忽悠客户，也不依赖华丽的销售话术去吸引客户的注意。我们从不为了短期利益去做出承诺，而是以事实为基础，基于数据进行决策。我们会向客户提供真正有价值的服务和可衡量的结果，这一点是我们与传统代运营公司最根本的区别。

每一个方案、每一个营销动作，我们都会用数据来支持，而不是凭空想象。至少每两周我们都会对数据进行复盘，分析哪些封面、哪些内容表现最好，哪些环节的转化率需要提升，下一步如何优化。我们依靠实际的数据分析来不断调整策略，确保每一步的执行都能达到最佳效果。这是我们对客户的承诺，也是我们对自身专业能力的保证。

更重要的是，我们非常注重转化率。从浏览量到粉丝的转化，再到实际成交的转化率，我们会精细化地跟踪每一个环节，分析数据背后的原因，并及时进行调整。这种基于数据的思考方式，确保了我们不仅能为客户提供创意，还能为客户带来实际的可量化的效果。

我们从不做“内容代发”那样简单的事情，而是注重通过精准的数据分析和科学的营销策略，帮助客户实现长远的目标。这种

以结果为导向的方式，不仅能够赢得客户的信任，也能够让客户感受到我们的专业和责任。在我们的团队里，每个人都知道：只有通过真实的努力和不断的改进，才能为客户带来长期的价值。我们会承担起所有工作的责任，从数据到执行，从策划到落地，每个环节我们都严格把控，确保每个细节都不会被忽略。

最终，我们希望通过这种高度负责的态度，与客户建立起持久的合作关系。我们所做的每一件事，都是为了确保客户得到实际的收益，而不是短期的浮华。因此，责任感不仅仅是一种态度，它是一种贯穿始终的实践，确保我们每一次的合作都能兑现承诺，得到客户的认可和信任。

第三个词：第一性原理

在我们团队的运营理念中，第一性原理 [1] 是非常核心的一个思维方式。这个概念源自于物理学，它指的是将复杂问题拆解到最基本的、不可再分的元素，然后从最基础的事实和逻辑出发，再去重新构建解决方案。它不仅仅是一个哲学上的概念，而是在日常工作中指导我们解决问题的核心工具。

[1] 第一原理，或称作第一性原理，哲学与逻辑名词，是一个最基本的命题或假设，不能被省略或删除，也不能被违反。第一原理相当于是在数学中的公理。最早由亚里士多德提出。

我希望我们的团队能具备第一性原理的思考方式，这意味着我们不依赖表面的现象和行业的流行趋势，而是要从根本上理解问题的本质，去探索事物的最基础规律，然后再根据这些规律来设计我们的解决方案。

在实际操作中，这种思维方式帮助我们避免了许多盲目的跟风行为。在市场中，尤其是自媒体行业，很多人盲目地追随流量的风口，做一些看起来很“火”的事情。但这些短期的、表面的现象往往是不可持续的，很快就会被新的风口所取代。比如，在中国市场上，许多人曾在短短一两年内，利用短视频平台做了一些迅速获利的项目，但很多这样的公司最后都未能持续下去。我希望我们团队不走这条“快钱”的道路。

我们要通过深刻理解市场的本质、消费者的核心需求，去设计具有长期价值的战略和产品。这需要我们拥有第一性原理的思维，站在更深层次去看问题，而不是被表面现象所迷惑。

举个例子，许多企业只会模仿市场上流行的营销方式和爆款模板，结果这些方法一旦风口过去，他们就面临了市场的饱和和消费者兴趣的衰退。与其追逐这些瞬时的热点，不如从“什么才是消费者真正需要的？什么能给他们带来长远的价值？”出发，重新思考和定位我们的营销策略。

通过第一性原理，我们将复杂的问题拆解到最基本的元素，去问自己：“为什么要做这件事？它的根本动因是什么？我们怎样做才能从根本上解决这个问题？”这种思维方式帮助我们避免了许多短视的决策，更让我们能够在市场的风云变幻中保持稳健。具体到我们团队的工作中，第一性原理不仅仅体现在对市场趋势的分析，还体现在我们对每一个客户需求的深度挖掘。例如在为客户制定营销策略时，我们不会仅依赖市场上的一些成功案例，而是要通过数据分析、消费者调研等方式，真正去理解客户的核心问题和需求，从而为他们提供量身定制的方案。

第一性原理的另一个重要体现是不依赖外部模板，而是创造自己的方法。很多时候，市场上的“成功模板”只是别人按照其自身环境和需求做出的决策，若不加区分地盲目跟随，可能会错失适合自己的路径。我们要通过对每个项目的深度理解和分析，去设计最符合自己需求的解决方案。

从更广泛的角度来看，第一性原理还意味着我们团队的灵活性和适应性。市场环境和消费者需求是不断变化的，单一的策略和思维往往无法跟上时代的步伐。通过第一性原理的思维，我们能够更快地抓住变化的根本规律，及时调整策略，而不是依

赖过时的框架和方法。最终，通过这种从根本出发的思维方式，我们能够在充满变数和竞争的市场中，保持长期的竞争力，并持续为客户提供高价值的服务。

第四个词：爱

团队中最重要的基调就是“爱”。爱对于我来说，并不是一个简简单单的情感，它是一种更深层次的连接，是一种彼此的理解与尊重。这种爱并非仅仅停留在口头上的关怀，而是体现在我们每个人之间的互动、对彼此的支持、以及我们共同为客户所付出的努力中。

间会相互鼓励，相互支撑。我希望每个人都能感受到自己在团队中的独特价值，而这种关爱和支持也让大家能够更加坚定地朝着共同的目标迈进。

对于客户来说，我们的“爱”更是一种深切的理解。我们与客户的关系，并非是单纯的商业交易。我们站在客户的立场上，去倾听他们的真实需求，去理解他们的痛点。这种基于真正关心的爱让我们能够与客户建立起信任，去为他们提供真正符合需求的解决方案。正是因为这种“爱”的存在，客户能够感受到被尊重、被理解。当客户看到我们为他们量身定制的方案时，他们会觉得我们不仅仅是为了做生意，而是在用心去解决他们的问题。这种真诚的服务态度使得我们能够与客户建立深厚的长

期合作关系，而不是一次性交易。

更广泛地说，我希望这种爱能够在更大的社会层面上起到积极的作用。在我们所处的行业中，竞争往往是激烈的，许多人可能为了快速盈利而不择手段，甚至在竞争中采取不正当的手段。但我不想走这条路。我希望我们的团队能够像一盏灯塔一样，稳定地发出我们的光亮。无论我们的力量多么微小，我们都会坚持发出那份温暖和正向的能量。

我们不追求成为行业的“标杆”或“楷模”，而是希望通过我们自己的行动去影响周围的环境，创造更多积极的变化。我们坚信，爱能够改变人与人之间的关系，也能够带动整个行业的健康发展。

我们的服务板块

Our Service

在全球市场，一场新的中国品牌出海浪潮正在涌动。从新消费品牌、成熟企业，到 DTC 品牌，每一个走向世界的中国品牌，都怀揣着梦想与野心。然而，现实中的挑战却比想象更复杂：

- “看不清”海外市场 用户画像模糊 竞品策略不明 趋势预判困难
- “改不好”品牌形象 Logo 文化冲突 包装水土不服 故事难以共鸣
- “进不去”当地市场 种子用户获取难 分销门槛渠道高 营销资源匮乏
- “跟不上”营销变革 内容生产效率低 平台规则复杂 效果难以量化

面对这些挑战，一粟不仅是你的全链路出海顾问，更是你并肩作战的长期伙伴。我们深知，品牌出海不仅仅是市场的扩展，更是一场关乎文化、信任与长期价值的旅程。我们愿意与你一起，从 0 到 1，从 1 到 100，让品牌在全球市场扎根生长。

新消费品牌

市场趋势先行 | 快速切入海外适配消费群体

- 竞品 & 消费者洞察
- 视觉适配
- 口碑营销

数据驱动，精准锁定目标市场

包装、品牌故事、市场语言优化，提升用户认同感

KOL/KOC 矩阵 + 社媒推广，搭建海外品牌影响力

我们懂你的野心：你希望快速打开市场，但更希望品牌能被海外用户真正接受。我们帮你找到“对的人”，讲“对的故事”。

成熟企业

品牌升级 | 构建全球影响力

- 本土化战略
- 渠道网络搭建
- 数据化增长

文化适配 + 品牌核心价值提炼，跨文化沟通无障碍

对接海外分销商、电商平台，打造稳定销售链路

长期社媒运营 + 广告投放，提升 ROI

我们懂你的顾虑：你希望品牌在全球市场站稳脚跟，但担心文化差异和渠道壁垒。我们帮你跨越障碍，让品牌价值在全球绽放。

DTC 品牌

社媒电商 + 私域增长：直接面对全球消费者

- 社群运营
- 数据化营销
- 社媒内容互动

建立私域流量池，提高用户忠诚度

投放策略 + 数据追踪，提升复购率和转化率

TikTok、Instagram 等平台深度运营

我们懂你的需求：你希望与消费者建立直接联系，但面对复杂的海外平台规则 and 用户习惯，不知从何下手。我们帮你搭建桥梁，让品牌与用户零距离对话。

一站式出海解决方案，让品牌生长于世界

市场调研：数据驱动决策，解读海外市场趋势，锁定精准人群

品牌本土化：视觉、语言、文化全方位适配，提高海外用户接受度

营销与增长：社交媒体 + 线下渠道全链路营销，打造品牌长期影响力

合作网络：对接海外分销商、电商平台，助力品牌高效落地

顶层策略 + 执行落地：从战略规划到营销落地，打造长期增长模式

我们不只是帮你“走出去”，更帮你“扎下根”。

“他山之石，可以攻玉”

我们相信，借助对中国市场的深刻洞察与全球化经验，可以帮

助你的品牌在全球市场打磨出更耀眼的价值。

你希望品牌被世界看见，被全球用户认可。

面对陌生的市场，复杂的规则，你需要的不仅是方案，更是伙伴。

品牌出海不是一蹴而就，而是持续生长、不断突破的过程。

我们深知，品牌出海是一场需要耐心、信任与长期投入的旅程。

我们望与你并肩，从策略到执行，从落地到深耕，让品牌在全

球市场生根发芽，开花结果。

中国市场，拥有 14 亿消费者、全球最完善的供应链网络，以及引领全球的数字生态，正成为全球品牌不可错过的增长引擎。从社媒电商到私域流量，从国潮崛起到 Z 世代消费力的爆发，中国市场的活力与潜力无可比拟。

然而，面对这片充满机遇的土地，许多海外品牌却因文化差异、政策壁垒、营销玩法的快速迭代而却步。从“想进入”到“成功落地”，每一步都充满挑战：

- 市场“看不懂” 消费者偏好变化快 政策合规门槛高 竞品策略难以捉摸
- 品牌“难融入” 品牌故事难以共鸣 视觉与中国审美脱节 产品定位模糊
- 营销“跟不上” 新玩法层出不穷 KOL/KOC 策略难以落地 传播渠道分散
- 销售链路“不畅通” 渠道分销门槛高 本地合作资源稀缺 用户运营能力不足

一粟，帮助海外品牌不止进入中国，更要适配、成长、赢得市场。我们深知，进入中国市场不仅仅是翻译语言或调整包装，而是找到品牌的独特“心智”。我们愿意与你一起，跨越文化鸿沟，找到品牌与中国消费者的共鸣点，让品牌真正融入这片充满机遇的土地。

海外消费品牌（美妆、食品、科技、服饰等）

品牌本土化 + 社交媒体破圈

- 市场趋势解析
- 视觉优化
- 全平台种草

精准锁定目标人群，制定入华策略

品牌包装、官网、产品形象适配中国市场

打造用户信任背书

我们懂你的期待：你希望品牌能快速被中国消费者接受，但面对复杂的市场环境和消费者偏好，不知从何下手。我们帮你找到“对的路径”，让品牌在中国市场破圈。

跨境电商 / 独立站品牌（DTC 模式）

直接触达消费者，构建私域增长体系

- 社媒运营
- 运营策略
- 供应链对接

抖音、B 站、小红书全矩阵铺设

从引流到成交，提升复购率 & 用户留存

打通国内电商平台，实现高效履约

我们懂你的挑战：你希望直接与中国消费者建立联系，但面对复杂的社媒玩法和渠道规则，感到无从下手。我们帮你搭建桥梁，让品牌与用户零距离对话。

海外 IP（艺术家、潮牌、文化内容等）

建立中国粉丝群体，让文化破圈

- 本地化品牌故事
- KOL/KOC 联动推广
- 线下体验 & 展会策划

讲好中国受众能共鸣的品牌故事

精准匹配潮流人群，推动社交裂变

沉浸式打造品牌认知

我们懂你的梦想：你希望将独特的文化或艺术带入中国，但担心文化差异和受众接受度。我们帮你找到“对的语言”，让品牌故事在中国市场深入人心。

一站式入华解决方案，让海外品牌精准落地

市场调研：解读中国市场趋势，精准锁定目标用户

品牌落地：文化适配 + 品牌故事重塑，提升中国用户信任感

本土营销：社媒种草 + 流量增长，打造爆款传播矩阵

渠道拓展：连接分销、零售、电商，实现销售增长

全链路增长策略：顶层设计 + 落地执行，助力品牌稳健发展

我们不只是帮你“进入中国”，更帮你“扎根中国”。

“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”

一粟深知，品牌进入新市场，正如橘树跨越淮河，不仅是拓展业务版图，更是一场跨越文化、语言和商业习惯的旅程。但我们相信，品牌的迁徙不是“水土不服”，而是“落地生根”。环境的变化可能带来挑战，但也蕴藏着新的生机。一粟，不仅是你的中国战略顾问，更是你的本地化伙伴。我们帮你：

保持原味：尊重品牌的核心价值，让文化差异成为亮点，而非障碍。

焕发生机：通过本土化策略与创新营销，让品牌在新市场绽放更大的活力。

我们与你并肩作战，从市场调研到品牌落地，从营销策略到渠道拓展，全程陪伴，助力品牌在中国市场从 0 到 1，从 1 到 100。选择一粟，让品牌跨越山海，落地生根，枝繁叶茂，成为中国消费者的长期选择。

在伦敦，越来越多的本地商家正面临这样的挑战：

- 客流如潮汐 周末排队 工作日冷清 难以长期稳定
- 线上不会玩 不懂平台规则 内容产出低效 投放 ROI 低下
- 转化黑洞 线上推广数据好 线下却无人问津 复购率低
- 私域不活 社群沉默 会员体系如虚设 难以留住客户

一粟，深知你的需求，因为我们与众多伦敦创业者、商家深入合作，积累了丰富的市场洞察。我们会为你量身定制增长方案，让你的店铺从“客流如潮汐”到“品牌常青树”，从“线上不会玩”到“全渠道增长”。

餐饮行业（餐厅、咖啡店、甜品店等）

- 本地曝光
- 社媒视觉营销
- 社群维护

优化 Google Maps & 小红书本地推荐，精准吸引新客

TikTok+ 小红书，打造美食爆款内容

私域运营 + 会员管理，提高回头客复购率

我们懂你的期待：你希望客流稳定，但面对工作日冷清、线上推广效果不佳的挑战，感到无从下手。我们帮你找到“对的渠道”，让店铺成为本地热门。

零售品牌（服饰、美妆、家居、本地品牌等）

- 品牌故事塑造
- 全渠道销售
- 达人营销

建立品牌调性，提高用户认知度

小红书店铺 + Instagram Shopping+ 本地快闪活动，
实现线上线下联动

联合本地 KOL 进行精准推广，提高品牌渗透力

我们懂你的顾虑：你希望品牌在全球市场站稳脚跟，但担心文化差异和渠道壁垒。我们帮你跨越障碍，让品牌价值在全球绽放。

本地服务业（健身房、律所、教育机构等）

- SEO 优化
- 内容营销
- 社群增长

提高 Google 搜索 & 小红书种草排名，更多潜在客户

专业文章 + 短视频，塑造行业权威

本地微信群 + Instagram Close Friends，增强信任感

我们懂你的挑战：你希望吸引更多客户，但面对复杂的线上规则和 content 创作压力，感到力不从心。我们帮你找到“对的策略”，让品牌成为行业标杆。

深度聆听需求，对症全链路覆盖，助力本地商家突破增长瓶颈

短视频营销 | TikTok & 小红书种草，提升品牌影响力

线下活动策划 | 快闪活动、社群营销，让品牌真正活跃在用户生活里

数据驱动增长 | 用户行为分析，精细化营销策略，提高投放 ROI

我们不只是帮你“吸引短期客流”，更帮你“打造长期品牌”。

“好风凭借力，送我上青云”

——在这个“酒香仍怕巷子深”的年代，即使产品再好，也需要被看见。而“品牌力”是让好产品服务直上青云的“好风”。

一粟愿与你并肩，从策略到执行，从线上到线下，帮你搭建品牌资产，“乘风直上”：走出深巷，被更多人看见。让你的生意真正可持续增长！

我们的服务指南

Our Service Guide

您是谁？ (\\)

在合作开始之前，我们需要对您和您的品牌有所了解。

这将帮助我们定制最适合您的解决方案：

我们通过问卷、在线交流或面谈的方式收集您的需求，确保我们清楚了解您的背景、目标以及面临的挑战。

您的目标与顾虑 (\\)

我们知道，作为品牌方，您肯定有一些期待与顾虑，我们在这里为您解答。您的目标可能是：

您的顾虑可能包括：

这些顾虑我们完全理解，并且我们会在整个合作过程中持续关注并优化策略，确保您的投入获得最大回报。

初步咨询：让您了解一粟的专业性 (\\)

在与您的初步接触中，我们希望能给您带来真正有价值的建议和指

您是新消费品牌、海外品牌还是本地商家？

您的品牌目标是什么？是进入中国市场，还是想要提升品牌的知名度和销量？

您希望通过我们的帮助实现哪些具体目标？

进入中国市场，但对市场了解有限，担心不知从何入手。

提升品牌增长，希望提高市场份额或销量。

扩展海外市场，尤其是在中国等市场，希望通过正确的战略实现全球化。

预算问题：是否有足够的预算来执行营销策略？

效果是否可达成：我们能否为您带来理想的效果？

周期问题：从启动到见效需要多久？

投资回报率（ROI）：投入的资金能否带来值得的回报？

导，帮助您看清楚自己的市场方向。

初步沟通的方式：

内容包括：

线下面谈：如果您在当地，我们也可以安排面对面的沟通。
邮件沟通：如果您时间有限，我们也可以通过邮件完成初步咨询。

了解您的背景与目标：我们会详细了解您的品牌、市场和面临的挑战。
初步诊断您的问题：针对您的现状，我们会提出一些初步的建议，帮助您更好地理解市场环境。
分享一粟的核心能力：我们会介绍我们的专业领域，分享一些成功的案例，帮助您了解我们如何帮助其他品牌取得成功。

我们的免费服务 (\\)

我们希望通过免费的初步咨询为您提供一些有价值的内容，帮助您在决策前获得更多信息：

行业趋势分析：我们会为您提供一些关于市场的宏观趋势与行业动态分析，帮助您了解目前的市场格局。
案例分享：我们会展示一些我们服务过的客户案例，帮助您了解我们的成功经验。
30 分钟免费咨询：我们为您提供一次免费的初步咨询，帮助您分析现有账号的基本状况。

如果需要更深度的策略，您可以选择进一步合作 (\\)

我们非常理解您可能还需要更多的定制化解决方案，如果您希望获得更详细的策略，我们将根据您的具体需求提供进一步的付费咨询：

定制化策略：如果您需要更深入的市场分析和定制化的营销策略，我们将为您量身定制一个详细的方案。
付费咨询：根据需要，我们将提供付费的咨询服务，帮助您制定完整的战略和执行方案。

在这个阶段，我们将根据之前的沟通，帮您制定一份详细的解决方案，确保它切实满足您的需求，并帮助您达成目标。我们会将整个过程做得透明清晰，让您完全明了下一步该如何操作。

客户期待：

清晰、落地、匹配需求：您希望看到一个具体、实用的方案，能够切实解决您的问题。

投资价值：您会关心我们的方案是否值得投资，能带来什么样的回报。

一票的专业度：我们知道您想了解我们的专业能力和过往的案例，是否能够按时交付预期的结果。

客户心理：

我能获得什么？

您的最大关切是：我们提供的方案是否能真正解决您的问题，是否能帮助您达到目标。我们会确保每一项策略都根据您的实际需求量身定制，并且可以落实到实际操作中。

这值得投资吗？

您希望了解投资的回报，确保通过我们提供的方案，能够在短期内看到实际效果，长远来看也能为品牌建设打下基础。我们会提供详细的预算规划、预期成果，并帮助您衡量投资回报。

一票靠谱吗？

我们理解您会关注我们的专业背景、过往案例和交付能力。在这个阶段，我们会向您展示我们的实力和过往的成功案例，让您更加放心选择我们作为您的合作伙伴。

定制化策略方案

3-5 个工作日 (\\)

我们会根据您的需求和目标，制定一份详细的方案，确保它能有效地解决您的问题，并帮助您实现品牌目标。方案内容包括：

深度市场调研：我们会对您的目标市场进行详细分析，了解用户画像（您的目标客户是谁，他们的需求是什么），竞品分析（您的竞争对手做得如何），以及行业趋势（市场的现状和未来发展方向）。

品牌增长方案：我们不仅考虑短期增长（提高品牌曝光、增加销量），还会制定长期品牌建设的策略，帮助您的品牌在市场上占据有利位置。

预算规划 & 执行计划：我们会根据您的预算制定详细的费用分配和营销节奏，确保资金得到合理的使用，避免不必要的浪费。

预期成果 & KPI 设定：我们会为您设定清晰的目标，具体到品牌曝光、用户互动、销售转化等，让您能直观地看到每个目标的达成情况。

方案沟通 & 调整

1-2 轮优化 (\\)

在方案完成后，我们会通过视频会议或面对面的方式，和您详细讲解方案内容，确保您理解每一个步骤和逻辑。我们也会根据您的反馈进行优化，让方案更加符合您的需求。

视频会议 / 线下会议讲解方案：我们会为您详细解读每个环节，让您了解如何一步步实现您的目标。

结合客户反馈优化方案：我们会听取您的建议，确保方案完全符合您的期望。

提供 A/B 方案选择：为了让您有更多选择和决策空间，我们会提供两个不同的方案供您参考，帮助您做出最合适的决策。

交付成果 (\\)

在方案制定和沟通后，您将收到以下重要文

件，帮助您全面了解我们的服务内容：

签约后，我们会进入正式的执行阶段，您将获得完整的方案实施细节，确保我们的服务能够按时、按质完成。签约是我们正式合作的起点，接下来我们将一步步帮助您的品牌实现目标。

品牌增长策略方案:详细说明市场分析、用户策略以及执行规划，让您清楚地了解如何实现品牌的短期增长和长期建设。

营销预算规划表：我们会列出预算的分配，投放策略及成本预估，让您了解资金使用情况，确保每分钱都花在最需要的地方。

KPI&ROI 测算报告：帮助您预估投资回报率 ROI，让您清楚看到每一项投资所带来的回报。

在签约后，我们将正式进入完整的营销策略执行阶段。我们的目标是确保您看到每个环节的进展，实时监控营销效果，并根据数据进行灵活调整，确保您的品牌在市场中获得理想的成果。

客户期待： **专业、高效、透明：**您希望与我们合作的过程中，一切都能够高效执行，进度清晰可见，并且能随时了解效果。

客户心理： **营销团队是否靠谱？**
您肯定想了解我们的团队是否具备足够的专业能力，是否能够有效执行方案，实现您的目标。

执行进度是否清晰？
您需要明确的进度安排，确保每一项任务都有明确的时间表，避免任何延误。

数据能否随时监测？
您希望能够随时查看营销活动的效果，了解每一项投入的回报，并根据数据调整策略。

营销执行启动 (\\)

营销执行的第一步是确保所有环节顺利启动，确保您对每个细节都清楚了解：

Kick-off 会议：我们会安排一次启动会议，向您介绍我们的团队成员，明确项目时间线和沟通机制。通过这次会议，您能了解每个环节的具体安排，确保所有工作按照计划进行。

确认投放策略：在方案确认后，我们会为您制定具体的投放策略，包括广告投放、社交媒体策略、以及 KOL/KOC 的合作形式。我们的目标是选择最合适的推广渠道，确保达到您的目标受众。

内容生产流程：我们将开始生产各类营销内容，如短视频、种草文案、社群活动等。所有的内容都将根据您的品牌定位来创作，确保与市场需求高度契合。

实时监控 & 调整 (\\)

为了让您随时掌握营销效果，我们提供实时监控和灵活调整，确保每个环节都在最大化推动您的目标：

数据监测 Dashboard：我们为您提供实时更新的数据监测仪表盘，让您可以随时查看营销活动的效果，包括曝光、互动、转化等关键指标。

定期汇报（周报 / 月报）：每周和每月，我们会为您提供详细的项目进度报告，分析效果并提供优化建议，确保您了解每个环节的进展，并及时作出调整。

即时优化策略：根据实时数据，我们会进行策略优化，比如 A/B 测试、受众调整、投放优化等，确保每项活动都能实现最好的效果。

交付成果 (\\)

在方案制定和沟通后，您将收到以下重要文件，帮助您全面了解我们的服务内容：

营销执行排期表：详细列出了项目的时间表和任务分配，让您知道每一项工作何时完成，确保每个环节都能按时推进。

社媒 / 广告数据报告：我们将定期为您提供社交媒体和广告数据报告，包括曝光量、互动量、转化率等，确保您清楚了解每个活动的表现。

执行优化建议：基于数据分析，我们会给出执行优化建议，帮助您了解如何提高投资回报率，以及如何进一步优化投放策略。

在执行了完整的营销策略之后，我们将进行效果复盘，分析已投入的营销策略是否达到了预期效果，并为未来的增长制定更加精准的策略。我们的目标是确保您的品牌能够持续增长，并在市场中稳步前进。

持续增长：您希望看到营销效果的持续提升，确保每一笔投入都能带来充足的回报。

优化策略：您关注的是如何优化现有的营销策略，提升投资回报率（ROI）并达到更高的精准度。

长期增长规划：您需要明确未来的增长策略，确保品牌在长期内保持竞争力。

营销投入到底值不值？

您肯定想知道，您的营销投入是否产生了应有的回报？我们会通过详细的数据分析，帮助您了解每一笔预算的实际回报，并评估是否达到了预期目标。

下一步怎么做？

您可能会想，在已有成果的基础上，下一步的策略是什么？我们将为您提供清晰的长期增长规划，帮助您进一步拓展市场。

如何优化现有营销策略？

您关心的是，我们能否调整现有的策略，使其更加精准，从而提高投资回报率？我们会根据复盘数据进行策略调整，确保每一步都能带来更高的回报率。

效果复盘 (\\)

复盘是我们分析营销效果、找出优化空间的关键环节，帮助您了解哪些方面做得好，哪些方面可以进一步改进。

营销 KPI 对比（实际 vs. 目标 vs. 竞品）：我们将对比实际数据与目标的差距，以及与竞品的对比，评估策略的有效性，确保每一项活动都在朝着既定目标前进。

ROI 分析：我们会深入分析每一笔预算的回报，确保每一项投入都能带来实实在在的回报，并帮助您了解哪些投入最具成效。

用户行为分析：我们通过分析用户留存、裂变、社交互动等行为，评估您的营销活动是否成功吸引并留住了目标用户，并为下一步的策略提供依据。

下一步增长规划 (\\)

基于复盘结果，我们将为您制定未来的增长规划，确保您的品牌未来持续增长并稳步前进。

复购 / 留存策略：我们会帮助您制定复购和留存策略，提升用户的 LTV（生命周期价值），通过吸引回头客、提高客户粘性，增强品牌的长期价值。

品牌资产升级：我们将帮助您升级品牌资产，通过持续的传播和优化，建立更强的品牌影响力，确保您的品牌在长期内占据市场领导地位。

增长黑客策略：我们会制定基于数据驱动的低成本增长方案，利用创新的增长黑客策略，帮助您在预算有限的情况下实现最大化增长。

交付成果 (\\)

在复盘和未来规划阶段，您将收到以下关键成果，帮助您明确下一步的行动计划：

营销效果复盘报告：这份报告将详细展示数据、案例以及关键优化点，帮助您了解营销活动的效果、成功之处和需要改进的地方。

品牌长期增长方案：我们将为您提供一份详细的品牌长期增长方案，从短期增长到长期品牌建设，帮助您制定更为系统的增长计划。

优化调整执行计划：根据复盘结果，我们将为您提供一份优化调整执行计划，明确需要调整的内容、广告投放策略、社交媒体策略等，确保下一步的执行更为精准。

感谢您翻阅我们的品牌手册，走过一粟的起源与理念，了解我们的信念与目标。在这片浩瀚的商业海洋中，我们每一个细小的涟漪，都是为您带来变革与成长的力量。从品牌的故事，到战略的落地，我们始终坚信：每一个品牌的背后，都是一段深刻的情感与智慧的沉淀。

如同苏轼在《前赤壁赋》中所说：“寄蜉蝣于天地，渺沧海之一粟”，我们的存在或许微小，却有无限的可能。我们深知，品牌的成长并非一朝一夕，而是如水流润物细无声般，潜移默化地积淀着力量。正因如此，我们以温暖的心与坚定的手，陪伴您的品牌一步步走向未来。

在一粟，我们不只是与您一起构建品牌，更是一起铸就一个属于您的故事。一个跨越语言与文化的桥梁，连接心与心，连接未来与梦想。

我们明白，品牌的成长如同人生的旅途，充满未知与挑战，但正因有了同行者的支持与信任，才更显坚韧与美丽。

如果您也相信，品牌的力量源自真诚的连接，源自持久的坚持，我们期待与您携手并肩，走过每一个春夏秋冬。请联系我们，让我们一起走向未来的光辉岁月。一粟在此，愿与您共赴这场精彩的品牌旅程。

「与一粟同行，品牌如水，
生长如风」

Join us on the journey, fluid as
water, growing like the wind.

