

斑

B
A
N
L
A
N

斓坊

B A N L A N F A N G B A N L A N F A N G B A N L A N F A N G

BANLANFANG

壹

商业模式与定位

貳

产品与服务

参

视觉与营销

肆

社群与全季运营

B A N L A N F A N G B A N L A N F A N G B A N L A N F A N G

PART ONE



商业模式与定位

品牌理念：借斑斓之力，焕身心生机

坚信大自然蕴含无尽治愈力量，斑斓叶作为东南亚特色植物，是自然给予人类的珍贵礼物。将斑斓叶融入食养与按摩服务，旨在为现代都市人打造一处能让身心回归自然、重获平衡与活力的世外桃源。注重食材天然纯净与服务专业贴心，致力于传递绿色、健康、愉悦的生活态度，让每一位顾客在繁忙生活中寻得宁静惬意，开启从舌尖到身心的全方位滋养之旅，拥抱自然、享受生活、感悟美好。

斑斓叶

色泽翠绿
口感清新

Beautiful color

天然栽培,拒绝添加催长
光照充足,着色鲜艳,味道清新诱人



品牌故事

早在东南亚的古老传说中，斑斓叶是神赐福祉。曾有位疲惫旅人在雨林迷失，饥寒交迫时见一丛散发奇异芬芳的斑斓叶。他采食叶芽，顿感精力恢复，依叶香寻出路，终获救。后人发现斑斓叶不仅充饥，还有诸多益处，被广泛用于饮食与医疗。

创始人在东南亚旅途中听闻此传说，亲身体验斑斓叶魅力后，决心将其带回都市。经精心筹备，“斑斓坊”诞生。这里，每道食养菜品都精心烹制，每一次按摩都舒缓身心，顾客在繁忙中能放松心灵，于自然馈赠里寻回生活本真，开启斑斓健康生活篇章。

坊在古代也有代表小型社区的意思，也有作坊的意思，体现了该场所的主题是斑斓。

海南斑斓叶由来

斑斓叶是20世纪50年代由华侨从印度尼西亚引进并在海南试种成功的，目前已经成为海南“乡土”植物和特色餐饮文化的一部分。近年来，斑斓叶食物更是成为网红产品，受众人追捧，它在马来西亚的娘惹中被广泛使用，可以打成汁液添加在甜点内，也可将新鲜的斑斓叶用于炖煮或用来包裹食物油炸，添加在白饭中一起煮，煮好的饭会有股特殊香味，相当诱人。

核心产品服务组合

推出“食养 + 按摩”套餐：

依养生功效、时长、强度分基础款、进阶款、会员专属款；

如“活力焕新”（斑斓轻食 + 30 分肩颈放松）；

舒缓放松（滋养汤品 + 60 分全身调理）；

设会员专享“定制化”服务，据体质、需求配餐与按摩规划。

盈利模式

产品与服务售卖是主收入源：

开发文创周边，像斑斓叶手工皂、香薰，提升附加值；

节日推特色限量套系提价增收；

食养产品；

按摩套餐；

会员体系；

联名产品；

培训与咨询服务。

目标客户

1: 健康养生追求者



2: 美食爱好者



3: 缓解压力需求者

核心产品与服务定位



食养产品：

定位为天然、健康、特色的养生美食。以斑澜叶为核心食材，融合现代烹饪技术与传统养生理念，打造兼具美味与营养的餐饮系列，如斑澜叶特色早餐、轻食午餐、滋补下午茶等...

按摩spa：

专注于提供舒缓、修复、定制化的身体护理体验。采用斑澜叶精油及相关衍生品，结合专业按摩手法与舒适环境氛围营造，不同需求设计个性化按摩套餐，定位为中高端服务，强调专业性、私密性与显著的舒缓放松效果。

品牌形象定位

品牌理念：借斑斓之力，焕身心生机

文化融合：

定位为结合东南亚风情与现代健康理念的养生品牌。

借助斑斓叶在东南亚饮食文化中的重要地位，将其独特文化元素融入店铺装修、产品呈现与服务流程，塑造充满异域风情又不失现代简约的品牌风格，传达对健康生活方式的追求与倡导。

品质生活象征：

树立为高品质生活的代表品牌。

严选食养产品、制作工艺的保障

高标准：按摩服务的环境设施、技师水准；

满足消费者对品质与细节的追求



运营管理

一、人员管理

1. 专业团队组建:

招聘具有丰富经验的厨师，精通东南亚美食且擅长以斑斓叶为食材进行创新烹饪；

聘请专业按摩师，熟悉多种按摩手法并能根据客户需求定制按摩方案；

配备营养师，为斑斓叶食养产品提供科学营养搭配建议；

招募热情且具备养生知识的服务人员，为顾客提供优质服务。

2. 员工培训与发展: 定期开展内部培训课程，包括斑斓叶知识普及（如营养价值、食用禁忌等）、服务技能提升（沟通技巧、客户投诉处理）、专业技能强化（烹饪手法创新、按摩新疗法学习）等方面。建立员工晋升通道，激励员工不断提升自我，为优秀员工提供晋升机会和奖励。

二、服务流程优化

1. 线上线下融合服务:

线上平台实现便捷预订，顾客可通过官方网站、社交媒体小程序等预订食养产品、按摩服务及体验课程，并提供在线客服即时解答疑问。

线下门店提供个性化接待，从顾客进门的热情迎接、需求了解，到服务过程中的贴心关怀，再到服务结束后的反馈收集，形成完整流畅的服务闭环。

2. 服务品质监控:

建立服务评价体系，顾客可在消费后对服务进行打分和评价，定期分析评价数据，针对差评和问题及时整改优化。

神秘顾客机制，不定期安排内部人员或聘请外部专业人员以顾客身份体验服务，全面检查服务流程、员工态度、产品质量等方面存在的问题并加以改进。

三、供应链管理

1. 食材供应保障:

与优质斑斓叶种植基地建立长期合作关系，确保稳定供应新鲜、有机的斑斓叶。

同时，对其他食材供应商进行严格筛选和审核，保证食材的品质和安全性。

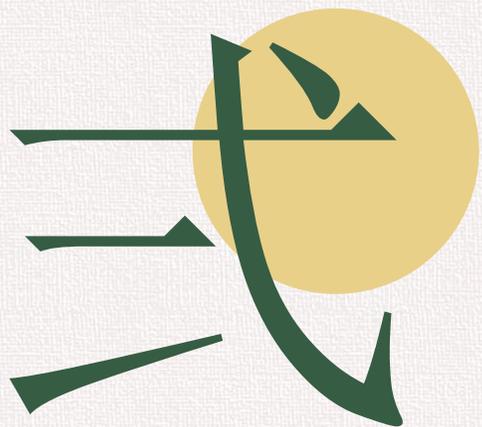
建立食材库存管理系统，根据销售数据和季节变化合理预测食材需求量，避免库存积压或缺货情况发生。

2. 产品研发与创新管理:

成立产品研发团队，结合市场需求和流行趋势，定期研发新的斑斓叶食养产品和按摩服务项目。

鼓励员工提出创新想法和建议，对有价值的创新给予奖励。与专业科研机构或院校合作，引入前沿技术和理念，为产品研发与创新提供支持。

PART TWO



产品与服务

产
品



体
系

ISLAND
MOOD

• 岛屿心情

- Multicolored juice
○ 斑斓汁
- Coconut green
○ 椰青
- White mint
○ 白薄荷
- Jasmine snow bud
○ 茉莉雪芽



食养产品系列

1. 斑斓元气早餐：

“斑斓叶椰香燕麦粥”，将斑斓叶榨汁后与燕麦、椰浆同煮，低脂营养；

“斑斓叶蔬菜鸡蛋饼”，把斑斓叶碎混进蛋液，加胡萝卜、西葫芦摊饼；
配酸奶水果杯，富含膳食纤维与蛋白质。

2. 斑斓轻食午餐：

“斑斓叶香煎鸡胸肉糙米饭套餐”；

“斑斓叶海鲜冬阴功汤面”，冬阴功汤底融入斑斓叶，加鲜虾、鱿鱼，
营养均衡。

3. 斑斓滋补下午茶：

“斑斓叶红豆薏仁糕”，结合斑斓叶、红豆、薏仁，祛湿又美味，制成
软糯糕点；

“斑斓叶蜂蜜柠檬茶配斑斓玛德琳”，茶饮酸甜且有斑斓清香，玛德琳
蛋糕添黄油与斑斓馥郁，放松身心。

甜品饮品样品示例图



食养产品系列

食养产品：

推出“斑斓逸境精选礼盒”，包含斑斓叶干品、斑斓叶粉、斑斓叶酱以及特色食谱手册，定价为 198 元/盒，满足顾客在家自制斑斓美食或作为礼品赠送他人的需求，预计月销量可达 500 盒。

开发“斑斓速食系列”，如斑斓叶速冻水饺、斑斓叶即食粥等，方便上班族快速享用健康美食，单品售价在 15-30 元之间，借助线上电商平台与线下便利店渠道铺货销售，预估月销售额可达 10 万元。

礼盒样品示例图



按摩服务系列

斑斓舒缓放松套餐：**60分钟基础按摩**，用温热的斑斓叶精油涂抹全身，从肩颈、腰背到四肢，以轻柔手法揉按，缓解肌肉紧张，结合香薰机散发斑斓叶香气，舒缓神经助眠减压。

斑斓活力修复疗程：**90分钟进阶服务**，先以斑斓叶泡浴暖身活络，再深层按摩肌肉结节，配合热石辅助，刺激穴位，尤其针对久坐、久站人群的腰部、腿部劳损，末了敷上斑斓叶泥膏，吸走湿气、补充能量。

斑斓定制调理计划：为会员**专属**打造，依体质（如阳虚、阴虚等）和需求（肩颈顽疾、肠胃不佳），调配不同比例斑斓叶复方精油，规划按摩周期与食养搭配，定期回访调整，实现长期养生目标。



按摩服务套餐

设计“斑斓至尊年卡”，售价 5888 元，持卡人可在一年内无限次享受店内所有按摩服务项目，并享有优先预约、专属按摩师等特权，限量发行 100 张，目标销售额 58.88 万元。

推出“情侣/闺蜜双人按摩套餐”，每次服务时长 120 分钟，包含双人同步按摩、花瓣浴、香薰放松等环节，价格为 888 元/次，周末及节假日预订量预计每月可达 150 次。



体验与培训服务

斑斓叶烹饪体验课：为顾客提供学习制作斑斓叶美食的机会，由专业厨师指导，顾客可以亲手制作并品尝自己的作品。

斑斓叶手工皂体验课：为顾客提供学习制作斑斓叶手工皂的体验，由店内服务人员指导，顾客可以亲手制作并DIY自己做的手工皂。



PART THREE

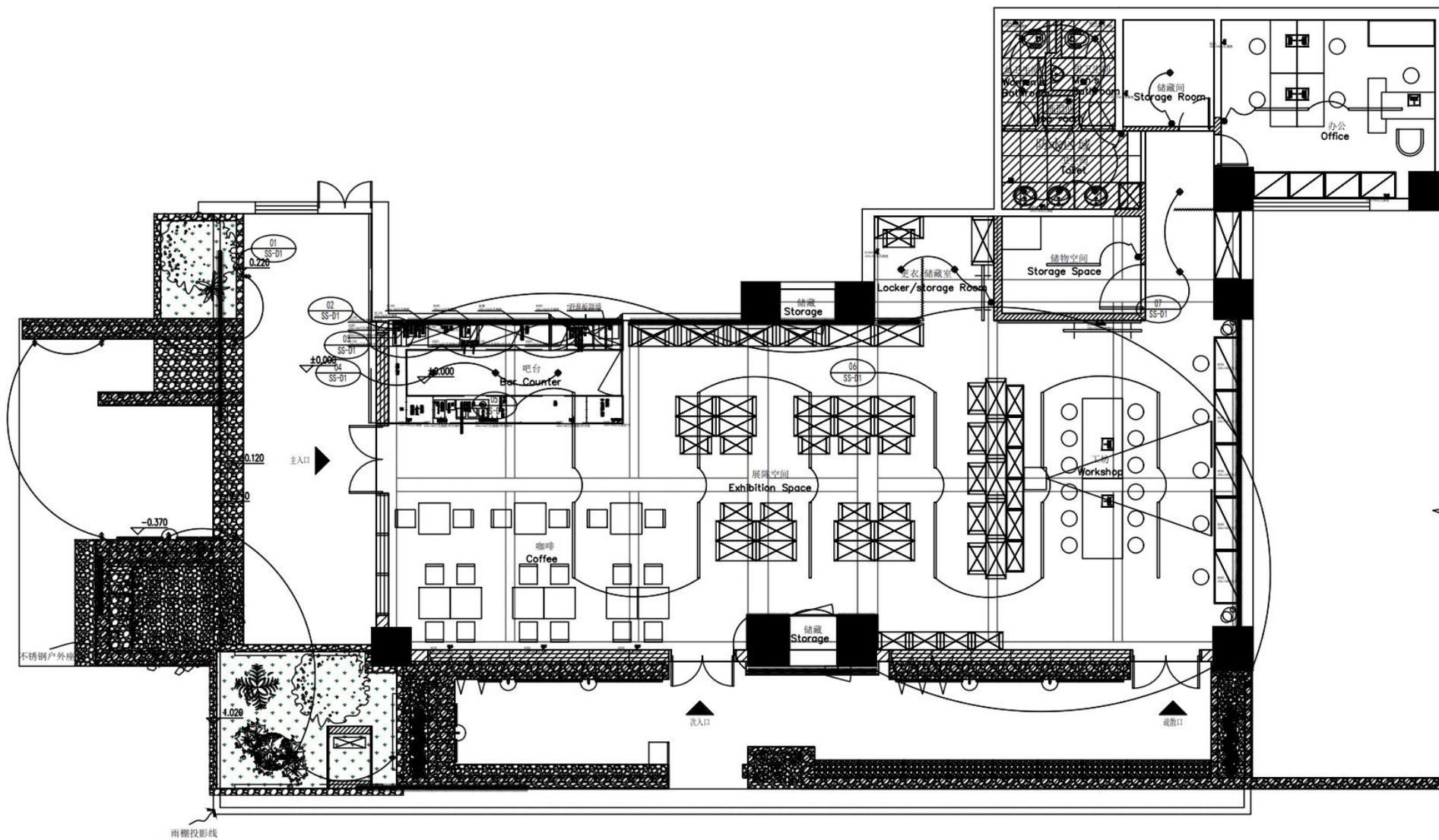


视觉与营销

参考案例







意向图











斑斓坊
BanLanFang

年轻不养生
老来养医生



斑斓坊
BanLanFang

年轻不养生
老来养医生

P O S T E R

斑斓坊
BanLanFang

上有**高温预警**
下**斑斓坊解暑**

食养 + 按摩

各位客官，今天玩的是**养生局**

泡泡脚 喝喝茶
按个肩膀 去班味儿~

斑斓坊
BanLanFang

东方养生
以时养人

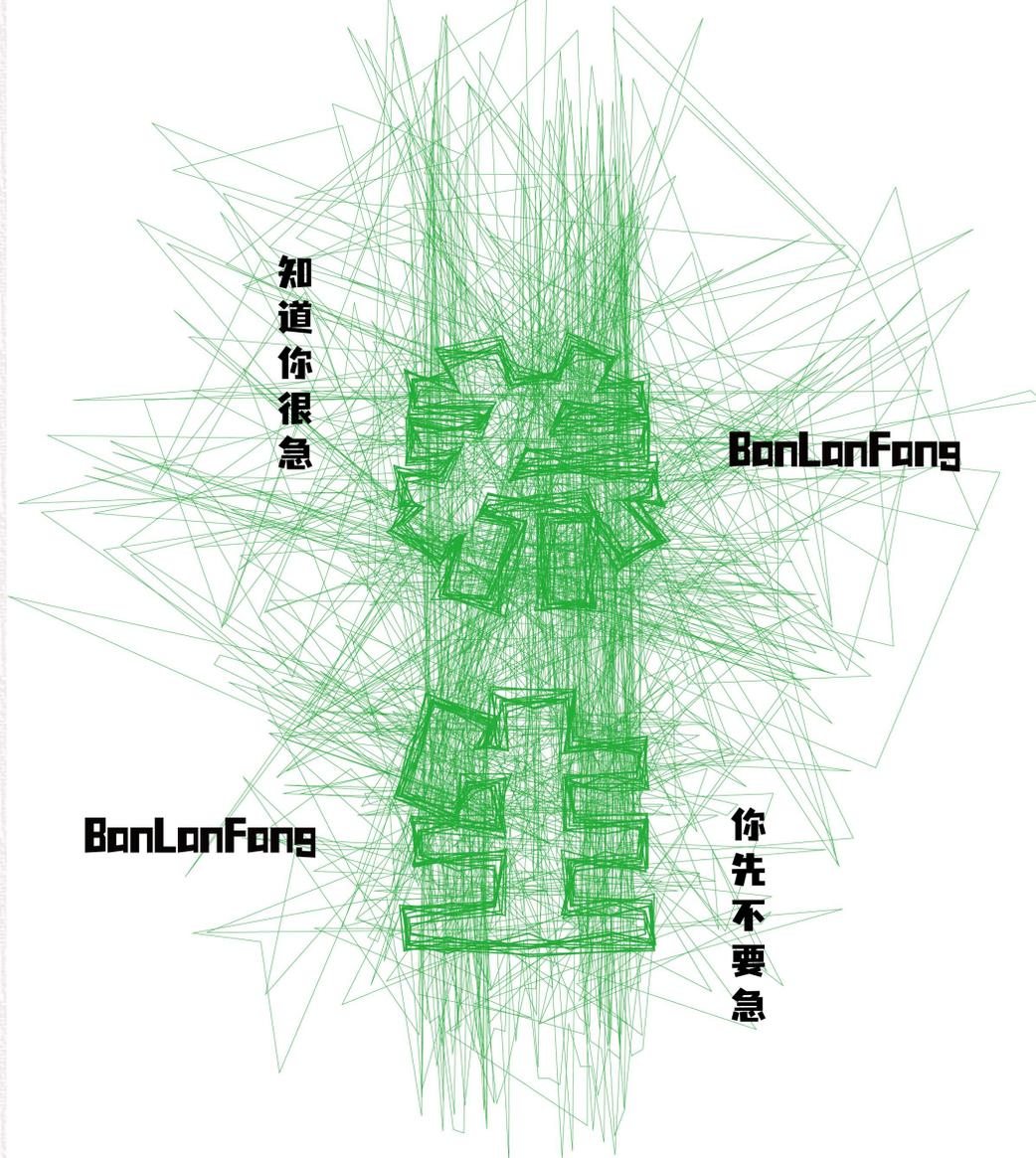
万物有时
皆得美好

对的时间
对的方子

P
O
S
T
E
R

POSTER

乱/中/有/序



斑斓坊
BanLanFang

焦虑，郁闷，烦躁，不安...
那样不行的！
来人间不是遭罪的，
苦了累了就来养生~

脆皮年轻人
养生局
暂停！



斑斓坊
BanLanFang

解锁N种生活视角

L
O
G
O

斑斓坊
BanLanFang

斑斓坊
BanLanFang

BanLanFang

BanLanFang

L
O
G
O



L O G O



L
O
G
O



L
O
G
O



L
O
G
O



营销方式线上

设媒体内容营销：

产品展示：在社交媒体平台（如微信公众号、小红书、抖音）定期发布高质量的图片和视频，展示斑斓叶手工皂、食品等产品的细节，包括外观、质地、色彩等。例如，拍摄手工皂在阳光下的光泽、切开后的纹理，或者制作美食的诱人过程。

知识分享：发布有关斑斓叶的知识，如它的生长过程、营养价值、在不同文化中的用途等。也可以分享手工皂的制作工艺、成分对皮肤的好处，以及如何根据肤质选择合适的手工皂等内容。

生活方式营销：将斑斓叶产品融入到美好的生活场景中，比如展示在一个充满阳光的早晨，用斑斓叶手工皂洗脸后的清新感觉，或者在午后享用斑斓叶美食的惬意时光，引发消费者对这种生活方式的向往。



营销方式

合作营销

与网红合作：与美妆、美食、生活方式等领域的网红合作。让他们试用并推荐店铺的斑斓叶产品，通过他们的影响力扩大品牌知名度。

与品牌联名：和其他有共同理念的品牌进行联名活动。例如，与一家主打天然原料的护肤品牌合作，推出联名手工皂；或者与当地的有机食品品牌合作，打造斑斓叶主题的美食礼盒。



营销方式线下

活动营销

产品体验活动：在店内或店外举办斑斓叶产品体验活动，如手工皂制作工作坊、斑斓叶美食试吃活动等。通过现场体验，让消费者更直观地了解产品的制作过程和品质。

主题活动：根据不同的节日或季节，举办主题活动。比如在情人节推出情侣手工皂制作活动，或者在春季举办斑斓叶美食节。

社区营销

社区活动参与：积极参与社区活动，如在社区集市上设置摊位，展示和销售斑斓叶产品。可以在社区活动中提供免费的小样品，吸引潜在客户。



营销方式线下

广告牌投放



PART FOUR



社群与全季运营

B A N L A N F A N G B A N L A N F A N G B A N L A N F A N G

社群



陌生人下午茶

组织各类不同的下午茶，让大家有一个能谈天说地的空间



公益活动

定期组织公益活动，保卫小島。

社群

养生局

线下把脉



示例图

社群



各类活动party

组织各种不同的活动，提供让大家开心的场所



斑斓手工巧克力坊

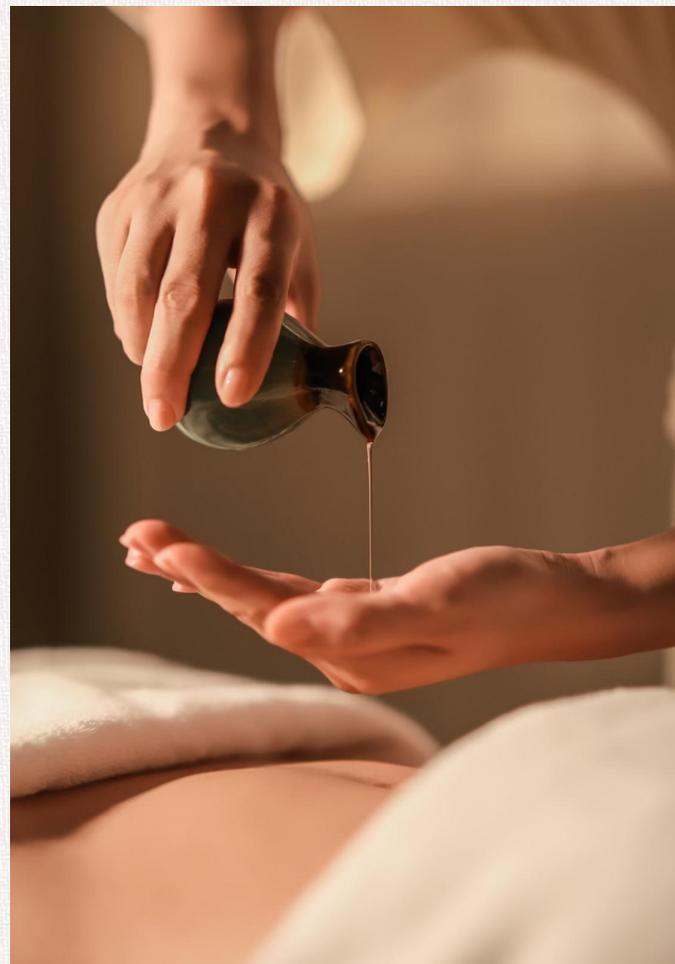
组织大家体验制作巧克力，可以作为送人的伴手礼

示例图

全 季 运 营

春季焕新季 (3 - 5 月)

1. 产品服务优化：推出“斑斓春日轻养套餐”，食养上，结合春笋、菠菜等春蔬，做斑斓叶春蔬卷、菠菜斑斓叶蛋花汤，清爽低脂、补充春日营养；按摩融入玫瑰、薄荷等精油与斑斓叶搭配，推出“春日舒活按摩”，疏肝理气、驱散春困。
2. 营销活动：举办“春日斑斓养生节”，设户外体验区展示斑斓种植，室内开展养生讲座讲春季养肝食养与经络按摩，推限时折扣、满减优惠，吸引客流。



全季运营

春夏季清凉季 (6 - 8 月)

1. 产品迭代：食养主打“斑斓消暑系列”，像斑斓叶绿豆冰沙、椰汁斑斓冻，清热解暑、甜而不腻；按摩用清凉的薄荷与斑斓叶精油，打造“夏日冰爽舒缓”，降低体表温度、放松肌肉，时长设短平快 30 - 45 分钟套餐，适配夏日节奏。

2. 运营策略：与周边游泳馆、冷饮店联合营销，互发优惠券，凭消费记录享跨界折扣；线上做“夏日斑斓挑战”，鼓励顾客分享自制斑斓消暑品赢店内礼品卡。



全季运营

秋季滋补季 (9 - 11 月)

1. 产品升级：食养添“斑斓秋韵滋补餐”，用板栗、南瓜、山药等秋实，做斑斓叶板栗烧鸡、南瓜斑斓叶浓汤，暖身滋补；按摩加入姜、肉桂精油与斑斓协同，推出“秋日暖阳调理”，改善秋燥、活络气血。
2. 营销动作：开展“斑斓金秋感恩回馈”，对老顾客送定制斑斓保温杯、围巾周边，设“充值赠礼”，充值越多赠越丰厚滋补产品或按摩时长，刺激消费。



全季运营

冬季暖养季（12 - 次年 2 月）

1. 产品服务特色：食养有“斑斓驱寒火锅”，以斑斓叶熬汤底，涮羊肉、菌菇等食材，搭配斑斓叶酥饼；按摩以热疗与斑斓精油结合，推出“冬日温养修护”，深层祛寒、修复关节，房间用暖色调、增毛毯等保暖好物。

2. 运营手段：和周边酒店、民宿合作，为住客提供“斑斓暖冬体验券”；店内办“冬日养生集市”，摆台售斑斓特产、教做简易家庭暖养食方，提升人气与品牌亲民度。



Z A I

再



H U I

會

M E T H I N K S I W A S N E A R L Y I N T H I S F R A M E O F M I N D