增城区大学生创业大赛 · 路演项目

我们的奶茶店

OUR MILK TEA HOUSE

招商合作方案

一间拼豆主题奶茶店，一场从 0 到 1 的真实创业。
十个星期，二十万在校生，一间真实的店。以一杯奶茶为媒，让世界看见增城。

20 万+	10 集	7 个月	5 档
科教城在校生	正片内容	传播周期	合作权益

出品方：出道娱乐传媒（广州）有限公司

商务联系：13509298633 · 791877670@qq.com

项目落地：广州市增城区新塘镇童伴荟商业广场

本方案所列曝光量、触达人数等均为传播目标与测算口径，不构成收益承诺，最终以双方签署的合作协议为准。

PROJECT OVERVIEW

项目速览：这是什么

《我们的奶茶店》是国内首档以「拼豆手作 × 茶饮」为内核、以大学生为创业主体的真实经营挑战类微综艺。它同时是一档节目和一间真实营业的奶茶店 —— 五名大学生选手、三支战队，从毛坯铺位开始，用七个月把一家店真开起来，边拍边营业，真实盈亏、真实数据。

内容形态

十集正片 + 每日花絮

单期 35–45 分钟，网络平台周播

实体载体

一间真实门店

拼豆手作 + 特产茶饮，落地新塘童伴荟

参与主体

5 名选手 • 3 支战队

科教城 12 所院校海选产生

传播目标

5000 万+ 曝光量级

内容种草 + 直播电商 + 文旅联动

一句话说清楚

品牌方投入的不是一次性的贴片广告，而是「剧情内容 + 真实门店 + 直播带货」三合一的长期曝光位。产品会被选手真实使用、被镜头反复带到、被门店真实卖出 —— 暴露在内容里，也暴露在消费场景里。

四类核心触达人群

科教城学生

20 万+ 在校生，核心消费群

年轻白领

新塘商圈上班族，午休与下班时段

亲子家庭

周末手作体验，全家共享

增城游客

文旅打卡人群，特产伴手礼

WHY INVEST

为什么值得投

四个理由，说给品牌方听。

精准触达年轻客群

落地广州科教城旁，12 所院校、20 万+ 在校生环绕。节目看得到、门店走得进，线上观众与线下顾客是同一批人 —— 曝光之后能立刻被验证。

· 「电视台 + 直播 + 校园」三线触达，不靠单一平台博流量。

01

内容即广告

品牌不是插播，而是剧情与门店的一部分。产品进入研发环节、进入选手日常、进入门店菜单，被真实使用与讨论，比硬广更耐看、更可信。

· 观众看到的不是「广告」，是「这家店在用的东西」。

02

十期长周期

不是一次性曝光。十集正片加每日花絮，铺满 7 个月传播周期；门店持续营业，线下曝光每天都在发生。

· 区别于一次性投放：认知可以反复加深。

03

可转化、可复利

直播带货坑位 + 门店销售渠道 + 长期 IP 资产。节目收官后，门店仍在营业、IP 仍可延续，品牌曝光与销售渠道持续累积。

· 不止于传播，是可持续使用的资产。

04

CONTENT

内容规划：十集讲什么

每集一个主题、一段真实剧情、一次成长。起承转合完整叙事曲线，保证每一集都有钩子。

01	**集结成军**	5 选手 3 战队集结，导师亮相，锁定铺位
02	**从 0 到 1**	毛坯铺位第一铲，品牌名与菜单雏形确立
03	**拼豆造店**	拼豆艺术墙落地，产品首次测试
04	**试营业日**	第一次开门迎客，第一单成交的高光
05	**商圈首战**	营业四连战第一战，营收冲刺
06	**特产入茶**	荔枝鲜奶茶上线，溯源增城产地
07	**直播出圈**	拼豆加奶茶直播，特产卖向全国
08	**口碑之战**	复购与好评率考核，服务升级
09	**极限冲刺**	四连战收官，总决赛资格生死战
10	**总决赛**	成果盘点，冠军加冕，门店交接

植入黄金位提示

第 3–6 集是产品植入的最佳窗口：门店改造与产品研发环节最需要真实物料；第 7 集「直播出圈」自带带货场景，适合需要即时转化的品牌。具体点位可按品牌需求与内容自然度共同确认。

SCHEDULE & REACH

排期与传播

第 1–2 月

筹备期

选手海选、剧本设定、铺位敲定。品牌此时确认植入方式与点位。

第 3–5 月

拍摄期

从毛坯到营业全程跟拍，产品植入与门店露出集中落地。

第 5–6 月

后期制作

成片剪辑、字幕包装、花絮产出，品牌素材进入后期。

第 6–7 月

播出期

网络平台周播十期，配合专场直播与话题传播。

三条传播通道

内容种草

抖音、视频号、小红书矩阵分发，十期正片加每日花絮，铺满年轻人的信息流。

直播电商

节目带货专场，特产与联名产品直接上链接，边看边买，流量变订单。

文旅联动

打卡任务引导观众走进增城景区与门店，节目本身即城市文旅种草机。

已落地案例：袋鼠妈妈 • 青少年护肤校园体验官招募

（品牌方授权公开 · 首期 50 个名额，长期招募）

为品牌方在高校中招募校园体验官，由在校大学生完成产品体验与打卡内容拍摄，品牌方提供产品与物料支持，我们负责招募组织、内容脚本与后期制作。一次投放，同时拿到真实用户体验反馈与一批原生校园内容。

PARTNERSHIP TIERS

五档合作权益

以下为参考权益梯度，可组合、可定制。资金、产品、场地、住宿、饮水、餐饮、物资均可参与，非资金支持按市场价值折算对应档位；最终以双方签署的合作协议为准。

总冠名 1 席 · 独家	片名冠名、节目口播、主视觉露出、全渠道 LOGO，贯穿十集正片与全部宣发物料。唯一席位，同品类排他。	**10 万（参考）**
联合赞助 2 席	片头片尾联合 LOGO、贴片广告、线下物料露出，随正片与花絮同步传播。	**6 万（参考）**
行业赞助 3 席	产品植入、门店陈列、直播带货坑位，直接对接门店与直播间消费场景。	**5 万（参考）**
特别支持 4 席	片尾字幕鸣谢、互动权益、门店礼遇，适合预算有限但想精准露出的品牌。	**2 万（参考）**
资源置换 若干	场地、住宿、饮水、餐饮、设备、特产等资源换传播权益 —— 你有资源，我们有内容与流量。	**灵活 • 面议**

EXPOSURE & PROCESS

曝光形式与合作流程

九种曝光形式，自由组合

片名冠名
品牌名与节目名并列

节目口播
剧情内自然口播

主视觉与 LOGO
全渠道物料露出

产品植入
进入剧情与研发环节

门店陈列
线下消费场景直连

直播带货坑位
流量直接转化

贴片与物料
片头片尾与线下物料

互动权益
话题活动品牌共建

门店礼遇
会员体系联名权益

合作流程

1. **留资沟通** —— 填写合作意向 —— 资金、产品或场地物资均可，我们 1–2 个工作日内联系
2. **方案定制** —— 按品牌需求确认权益组合、植入点位与报价
3. **签约锁定** —— 签署合作协议，锁定席位与权益
4. **植入执行** —— 拍摄期落地植入，可安排探班与素材同步
5. **播出复盘** —— 播出后提供播放、互动、带货数据复盘报告

关于数据口径

本方案中出现的曝光量、触达人数等均为传播目标与测算口径，不构成收益承诺；实际数据以播出后平台后台统计为准。

VALUE & CONTACT

社会价值与联系方式

品牌投入的不只是曝光，也是一件与城市、与青年有关的事。

十宝

助农兴农

增城特产进节目，产地溯源带火农产品销售

100

青年育人

100 名大学生实训，5 名优秀选手孵化创业

30+

促进就业

创造 30+ 就业岗位，20+ 院校产教融合

5000万

文旅引流

5000 万+ 全网曝光目标，为增城文旅持续种草

索取完整招商方案

含权益清单、植入点位、排期与回报测算口径。留个联系方式，我们一对一发送，并可按品牌需求做定制说明。

联系电话：13509298633

商务邮箱：791877670@qq.com

在线留资：chudaoyule.com.cn/invest.html

本方案为招商洽谈资料，所列权益与金额均为参考，最终以双方签署的合作协议为准。