

上山打老虎

GINSENG LIQUOR GIFT / CLASS 33

下山喝她送的 山参酒

女人送给男人的山参酒礼盒



30mL × 10支 | 产品设计与女性礼赠画册

2026-07-17 | FIGMA DESIGN UPGRADE EDITION

先理解她，才能把酒送到他手里

这不是她为自己买的酒。 这是她替自己表达的一句话。

她购买的不是酒精度、参数或夸张功效，而是一份拿得出手、说得明白、能让男人愿意收下的礼物。画册、包装与传播都必须先回答她的购买理由。

01 看见

01

第一眼像礼物

黑、酒红与金色建立庄重感。无需解释功效，也能让她判断这是一份正式礼物。

02 想起

02

立刻想到一个人

品牌说的是那个一直在面对难题、承担责任，也值得被惦记的男人。

03 决定

03

一句话完成购买

她不必研究复杂酒知识，只需确认：这是上山打老虎，是我送给他的山参酒。

核心购买语言

我送他一盒上山打老虎。

一个产品 | 一个清楚的送礼动作

上山打老虎 山参酒礼盒

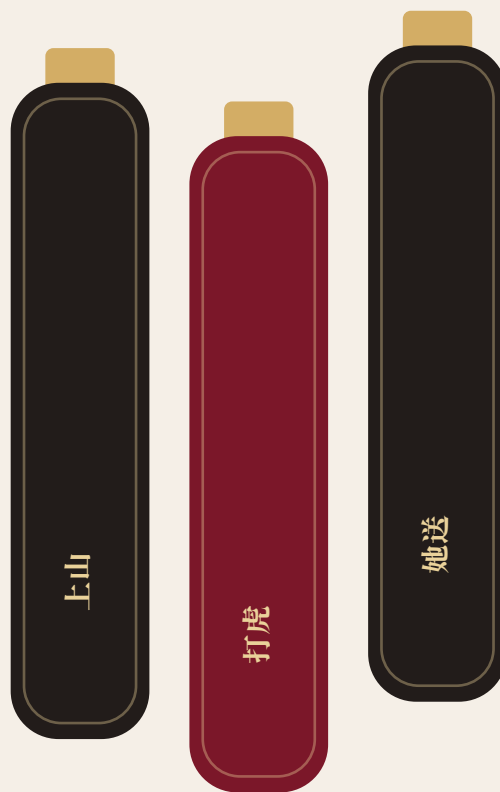
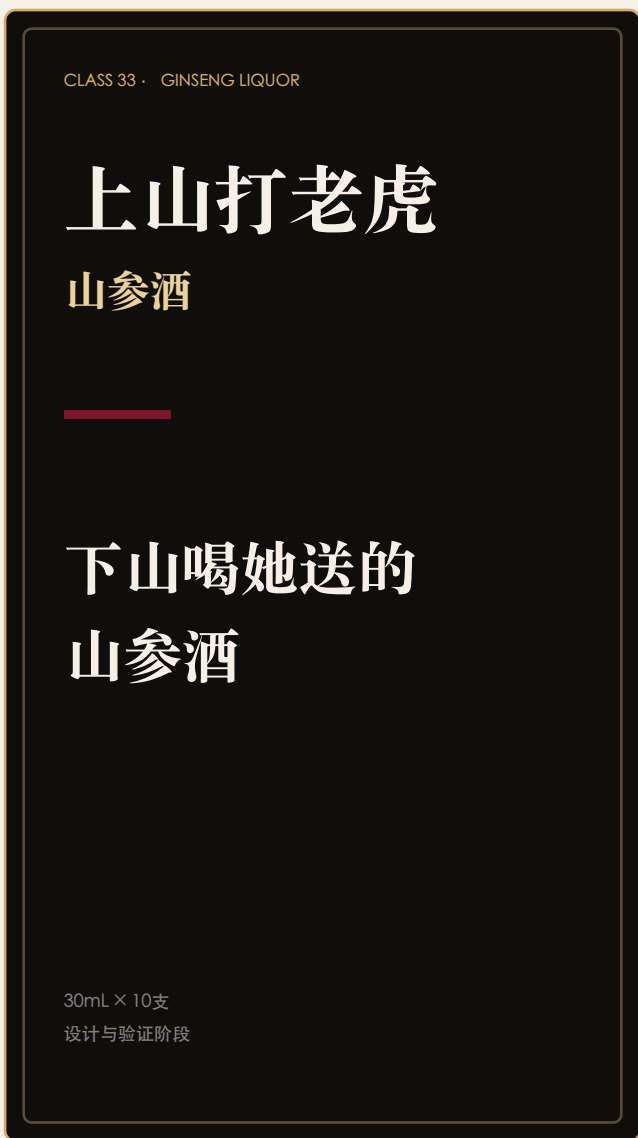
30mL × 10支 / 300mL每盒

十支独立小瓶，让开盒、取出、递给他和共同分享都更有仪式。产品不以每日饮用或功能暗示作为购买理由。

礼盒识别系统 | 概念设计

品牌先被看见， 礼物才会被记住。

正面只完成三件事：最大字号说清品牌；紧接着说清山参酒品类；
用30mL × 10支让规格一眼可读。黑色代表担当，酒红代表她的心
意，金色建立礼物分量。



3支陈列示意 / 正式为10支

正式瓶型、标签信息、酒液颜色及工艺以验证结果为准；本页为包装识别概念，不代表已量产产品。

女性购买决策

她会为四个理由，把这盒酒带回家。

WOMAN'S DECISION

01

送出去有分量

硬质礼盒、十支陈列和克制材质，让礼物在递出去之前就完成价值表达。

WOMAN'S DECISION

02

替她把话说出来

不说辛苦、不说心疼，只用一句“敬那个一路打虎的男人”。

WOMAN'S DECISION

03

男人愿意收

外观有力量，表达不矫饰；它不是被迫接受的补品，而是一份被看见的礼物。

WOMAN'S DECISION

04

场景足够宽

爱人、父亲与重要的他，都能收到同一份核心心意：你值得被认真对待。

先让她觉得值得送，再让他觉得值得收。

三个关系 | 一份心意

她心里， 已经有一个要送的人。

同一个产品，不需要制造三套身份。只需让她在不同关系中，找到一句适合自己的话。

01 GIFT SCENE

送爱人

敬那个和我一起，把日子往前过的人。

02 GIFT SCENE

送父亲

敬那个把难处留给自己，把安心留给家的人。

03 GIFT SCENE

送重要的他

敬那个一路担当，也值得被郑重感谢的人。

从开盒到递出

她打开的是礼盒， 递出去的是惦记。



01

看见品牌

上山打老虎必须是最大文字。

02

读到心意

内盖只留一句：敬一路打虎的你。

03

看清产品

两排五支，30mL × 10支一眼可数。

04

取出一支

独立小瓶建立一次一支的开盒仪式。

参龄30年原料方向 | 验证中

三十年不能只是包装上的年份。 它必须成为可以查证的事实。

研发目标为采用参龄30年山参入酒。对外使用“参龄30年”前，必须完成原料身份、参龄、来源与批次追溯验证；当前不把尚未完成的鉴定写成既成事实。

01

01

来源

明确原料产地、供应主体、采收与流转记录。

02

02

参龄

建立可复核的参龄鉴定方法与证明材料。

03

03

配方

验证酒基、投料量、浸制时间与感官稳定性。

04

04

追溯

形成批次编码、留样与消费者查询信息。

05

05

标签

依法确认产品名称、配料、酒精度与警示信息。

06

06

验证

通过样品、盲品、包装运输与小规模市场测试。

产品现处设计与验证阶段 | 酒精度、配方、建议零售价及正式标签待验证确定

文案只服务一个购买动作

一句话，把品牌、产品、
她和他连在一起。

唯一主广告语

上山打老虎
下山喝她送的山参酒

品牌定义

女人送给男人的山参酒

购买号召

送他一盒上山打老虎

礼盒内盖

敬那个一路打虎，也值得被惦记的男人

礼赠卡

这一盒不说辛苦，只说：我记得你的担当

禁止把产品写成壮阳、治疗或提高体力的功能酒；品牌力量来自关系表达，不来自未经证实的功效。

黑金山脊 + 酒红礼印

一套为女性购买、 也为男性受礼建立的视觉语言。

视觉不靠夸张功效制造力量，而用颜色、层级和克制留白，把“她认真选，他郑重收”变成第一眼感受。



DESIGN RULE

01

品牌最大

“上山打老虎”始终是视觉第一层，不被年份、成分或参数压过。

DESIGN RULE

02

她必须出现

她是购买决策者，不是背景装饰；画面和文案都要给她明确位置。

DESIGN RULE

03

规格要清楚

30mL × 10支与设计验证阶段保持可见，避免用氛围替代事实。

DESIGN RULE

04

禁用功能暗示

不使用治疗、壮阳、补益承诺或未经验证的销售、资质与合作数据。

她是购买者 | 他是收礼者

上山打老虎 下山喝她送的 山参酒

她不是站在故事之外。

她选择礼物、递出礼盒，也决定这个品牌能否被带回家。



未来18个月路线

把一句好文案， 变成一件真正能卖的产品。

以下为未来18个月验证路线，不代表已经完成的资质、样品、合作或销售。每一步都以可核验成果作为进入下一阶段的条件。



验证成功的定义

女人愿意付费买 | 男人愿意收下并饮用 | 原料与标签经得起核验 | 单位经济能够支撑独立经营

独立产业合作与投资机会

把女性礼赠洞察， 做成可规模化的山参酒产品。

“上山打老虎”-第33类人参酒项目计划，当前项目估值5亿元人民币，寻找产业合作方及专业投资机构。产品处于设计与验证阶段，暂未对外销售。产业合作不设金额门槛；股权投资意向原则上单笔不低于5000万元人民币。

优先产业合作方向

01	原料与鉴定	参源、参龄鉴定、批次追溯
02	酒体与生产	配制酒研发、灌装、质量体系
03	包装与交付	30mL瓶型、十支礼盒、运输验证
04	法规与检测	标签、标准、检验与上市路径
05	女性礼赠渠道	真实购买测试、场景与转化验证

合作联系

assetops@wonderwalk.ai

上山打老虎

GINSENG LIQUOR GIFT

下山喝她送的 山参酒

女人送给男人的山参酒礼盒

30mL × 10支 | 设计与验证阶段 | 暂未对外销售

合作联系

assetops@wonderwalk.ai