

从豆本豆的成长轨迹，看看经销商该如何选品

产品名称	从豆本豆的成长轨迹，看看经销商该如何选品
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

关于食品饮料行业，曾听到经销商谈到这样一个顾虑：

当前流行很多网红品牌，但是不敢轻易拿到市场上卖，因为往往都是昙花一现。爆火一段时间后就消声觅迹了，主要原因还是产品品质参差不齐，甚至能否连续生产都没有保证。

所以，在选品上，经销商比较谨慎，而消费者也一直很挑剔。

面对眼花缭乱的信息，经销商要先学会做一个“挑食”的人，而“挑食”的前提是，先建立信息的筛选机制，检查【信息源】。

这条信息源的检索范围比较广，产品卖点，消费需求，消费人群等，关键的信息则是产品品质，连续供货的稳定性以及品牌价值。

比如豆本豆，历经五年，为豆奶市场贡献了一个“长期主义”的实践案例。以豆本豆为例，我们来看看经销商到底以什么标准选品，豆奶值不值得入局？

站在渠道经销的角度，

能不能给市场真实可靠的产品卖点

事实上，去年12月豆本豆就曾重磅推出有机全豆奶。

近期我们注意到，豆本豆召开线上新品发布会，推出原味有机豆奶、有机纯豆奶、有机黑豆奶三款新品，全线布局植物有机。截止到目前为止，豆本豆共推出了四款有机系列产品，开辟了植物有机全新赛道。

连续两年不断推陈出新，从品牌的角度来看，豆本豆无疑是豆奶品类中的佼佼者。但站在经销的视角来看，对于当下产品同质化严重的时代，一款新品有没有可能成为品，首先看的是“产品有没有卖点”，

这个卖点也是消费者购买产品时，他们注重的产品利益点。

怎么看产品卖点？首先看“我有什么？”，以豆本豆为例，我们来看看豆本豆都有什么。

【我有好原料】

豆本豆的生产原料，源自世界三大黑土带之一的中国东北，打响了“东北大豆”品牌。而相较普通大豆，来自于东北松嫩平原黑土地的大豆不仅是非转基因，而且营养价值也更高。