

东莞到成都冷冻物流 专线运输零担整车全程打冷公司

东莞到成都整车

产品名称	东莞到成都冷冻物流 专线运输零担整车全程打冷公司 东莞到成都整车
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	9.99/件
规格参数	冷冻物流:-18 —— -25 冷藏运输:0 ——20 广东踏信:踏信冷链
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

从2019年年中开始研究预制菜，到2020年5、6月份正式参与，再到2022年9月份退出，也有近三年的时间了。

虽然我退出了，但是并不代表我放弃预制菜，我对预制菜还是很看好的，后面还会继续做，现在趁着还没开始，我想着花点儿时间分享一下这段时间的思考。

先从“预制菜”这三个字说起吧。其实啥叫预制菜，圈里并没有一个很标准的说法，如果仅仅从字面去理解的话，那就是“提前处理了的菜”。

那什么叫做“处理”？什么叫做“菜”呢？腌制叫不叫处理？清洗叫不叫处理？菜市场的胡萝卜叫不叫菜？全聚德的烤鸭叫不叫菜？类似的问题其实蛮多的。

只能说“预制菜”三个字所指比较宽泛，但又不是一个像可乐、薯片、T恤衫这样容易界定的分类概念，它更像是快消品、零售业这样模糊的分类概念，它下面还可以再分的更细，所以怎么给出一个具体的定义，我也没啥好的提法，只是说说我觉得该怎么进一步细分吧。

考虑到产品的运营差异化和人群需求的差异化，我是按照预处理方式、储存条件和再处理方式将预制菜进行多维细分的。

预处理方式

按照由浅及深划分了四种：清洗、切除、半熟、全熟、拼搭。

1. 清洗

比如黄瓜洗干净后包好售卖，或者青菜洗净且去除了一些黄叶后售卖，还有像把黄花鱼去鳞去内脏洗干净后包好售卖，都在这范围内。

这些仅仅是对食材进行了初级的外部加工处理，本质上并未改变其内在结构。因只是将食材弄干净了，所以我会用净菜称呼这类产品。

2. 切除

比如还是上面提到的黄瓜，我在洗净后又对它切了丝或者片，然后再打包售卖，这就又多了一个处理工序。

比如那条黄花鱼，我把它又给切成了段，也是一个意思。因为多了这么个工序，我称呼这类产品为净切菜。

3. 半熟

继续拿那条黄花鱼来说，不论我是不是把它切段了，都先过油炸一下，但是又没有完全炸透，你下嘴直接吃是不行的。

这道多出来的处理相比切除就更复杂一些，但肯定会清洗，这类我称之为半成品。

4. 全熟

这类好理解，就是食材经过处理后已经完全具备直接食用状态了，比如便利店卖的饭团、便当，超市里卖的装袋的烤鸭。我们平时比较习惯称这类为熟制品。

5. 拼搭

比如我把香干切成片，芹菜切成段，和葱蒜等辅料打包在一起售卖，呈现在消费者面前的是一份芹菜炒香干的全部材料，拿回家直接可以下锅，这类我称之为搭配菜。

储存条件

按照温度由高到低分为三种：常温、保鲜、冷冻。

1. 常温

也就是你买回去放在桌子上没问题的，超市里面摆在普通的货架上的产品都是常温品。

这类产品保存简单，保存时间一般也比较长，但是因为消费者对食品添加剂的反感，总是被扣上“不健康”的帽子。

超市常温货架

2.冷藏

需要你放在冰箱冷藏室的产品，一般温度要求在0 ~10 。现在很多生鲜货架里放的大多是这类，有的货架还带喷雾功能以保持湿度，延长产品保存时间，降低损耗。

这类产品特别容易坏，基本上3天内就要废了，有的稍微长点儿也就保存5天。虽然时间短，但是这类食品一般被认为是食材还原度好的。

超市冷藏货架

3.冷冻

需要放在冰箱冷冻，我刚退出来的项目所做的产品就是这类，包装上都写着-18 保存。超市的冰柜里面放的大部分是这类产品，保存时间一般在好几个月。

这里特别要说下，正常讲，这类产品保存时间长不是加了什么防腐剂，而是因为通过急速冷冻处理，然后储存的时候也是冷冻状态。

所以保存时间变长了，而且急速冷冻处理因为没破坏细胞组成，水分保留下来了，食材还原度也是相对不错的。

03

再处理方式

按照由浅及深也分三种：即食、即热、即烹。

1.即食

简单来说就是撕开包装就能吃的。比如超市卖的乡巴佬卤蛋或者鲨鱼菲特的鸡胸肉。

2.即热

这类产品实际上是熟了，你要凉着吃也没问题，但是加热了吃更好吃或者更符合饮食习惯，比如便利店里面放在保温货架里面卖的饭团、便当。

3.即烹

这类产品可以立刻下锅烹饪，不需要你再去摘个菜叶子，切成个丝啥的。现在很多新冒出来预制菜都是这类。比如2022年卖得非常火的酸菜鱼就是这种。

以上就是我的细分方式。

这里，你会发现如果不太较真的话，预制菜的细分会有45种组合之多，如果再考虑组合之下具体的是什

么食物，数量那就太可怕了。

可能有些人觉得我太矫情，搞得这么复杂，分得这么清楚有什么意义呢？不就是做个食物卖吗？我当初也是这么想的，但是实际运作起来就会发现如果搞不清这些东西会很危险。

预处理方式的不同导致你的产品的成本、合作的供应商、你需要的资质完全不一样，而且随着处理加深，留给消费者的发挥空间越来越小。

比如黄瓜被你切成丁了，消费者这时候需要的是黄瓜片，就比较尴尬。

储存条件不同导致你的物流仓储的方式不一样，损耗率也不一样，到了消费者购买后能够保留时间也不一样，安全库存、补货周期、复购周期就有影响。比如你做了个冷藏品，大概率就别指望消费者一次可以买好多囤着。

再处理方式不同导致你能解决的需求也不一样，进而影响到你的目标人群、选择的渠道、推广方式存在很大差异，这点上已经不仅仅是管理问题了，而是市场机会的问题。

比如消费者当下饿了，就肯定不会去买一个还要下锅烹制的，买个便当可能性更大。

所以在做这个事情之前还是务必想清楚，你到底要做什么，别打算啥都想做，那只会让你受伤很深。

预制菜如此复杂，当初我渗透进来时候还没有如今的火爆，完全是因为当时还在做着电子烟的项目，也算是食品。

考虑到政策风险和商业模式的问题，我们需要换一个方向尝试，但是又不想跳出去食品范畴，所以选择了预制菜，结果发现这里面的水比当初的预想要深得多。

我是做了快两年才告诉周围的朋友我做预制菜了，他们知道后都说我眼光好，说预制菜现在超级火。讲真我是高兴不起来的，因为我经历了好几次一开始不火没多久火起来的风口，做为平民创业者，我感觉是不太舒服的。

但是研究之后又觉得预制菜实在是太宽泛了，即使玩家众多一时半时也不太会有问题。可到如今我发现，大家做的同质化实在太严重了，都没好好研究消费者为啥要买预制菜。

一聊起来就是“为了图省事”，可大家也不想想，既然所有玩家做的都是预制菜，那“省事”这个就不算是卖点了，要不消费者干啥买张家的预制菜，不买刘家的？

到底有什么独特卖点我也不好说，这些需要自己去挖，战术上的复制是没用的。

另外我想分享的是，不知道大家有没有注意菜市场卖鱼的变化，南方可能没这个体会，北方比较明显。以前北方菜市场买条鱼，摊主是不给收拾的，需要自己拿回去刮鳞、去内脏。

现在买条鱼，还是那个钱，但是都给你收拾妥妥的，如果这个摊主不给收拾，你可以换一家买。我管这个叫“加量不加价”。

这事儿还蛮有趣的，早我打算做的预制菜是那种洗好、切好的净菜半成品，盒马里面也有卖的，拿回家直接下锅炒就行，省了收拾的功夫。

等我做市场调查的时候，眼瞅着顾客拿起来切好了的胡萝卜丝看了看，又拿起来附近的完整的带着泥的胡萝卜看了看，把后者装到购物篮里去结账了，问了人家为啥不买前者，你猜怎么着，她跟我说她嫌贵，说那个切好了的折算到一斤不划算。

所以我们搭进去了人工、包装成本，但是消费者并不买账。虽然她也确实觉得处理好了的是蛮方便，但是她就是不买。所以怎么做到“加量不加价”是需要好好思考的。

当然你非要说你要做“加量又加价”，也不是不可能，只是你要思考清楚你的目标人群和他/她的问题是什么，不然就真的是意气用事。

前面说到在我们开始做了后，这个赛道火了，引起了资本和媒体的一顿追捧，其实预制菜这个事之前也火过，那时候的代表项目就是北京的青年菜君，做的是净菜半成品。

只是我那会儿正在另一个更火的赛道-智能硬件上接受“创业洗礼”，所以没注意到预制菜这个赛道，这次我们去网上翻“创业黄历”才发现原来这个赛道之前火过。

我们一开始很纳闷，这没过几年，预制菜怎么就又火了呢？按照以往的惯例，中国某一个赛道火了，在国外那边，尤其是美国那边大概率会找到一个触发事件。

于是我们几个人就发动朋友搜集国外预制菜的信息，但是并没找到什么相关的项目的大额融资或者IPO了的消息，倒是发现国外的预制菜市场并不像国内这么热闹。

后来我们对比了两边预制菜市场的成熟度后才找到一个相对来说能让自己接受的解释，就是预制菜在国外的消费市场的整体占比如果是X%的话，中国的这个占比可能都不到X的一半，中间有个比较大的差距。

面向C端的预制菜占比就更低于国外的占比了，这么大个差距，再加上国内的收入提高、物流仓储的逐步成熟，就留给了大家一个增长的预期，所以为了抓住这个增长，资本就很焦虑地进场了。

但是有一点我们是没搞明白的，就算是国外的市场，我们发现预制菜的主要销售也不是在C端，而是在B端，可国内这波行情明显是在C端炒作起来的，就算C端有增长，也没有想象中那么长的时间窗口期。

所以我们觉得现在国内在C端的预期明显是过高了，那为啥在C端这么爆炒呢？不明白……

另外，我还听到了一个说法，说是现在的90后比80后喜欢在家做饭，据说是数据支持的，我听到的时候也没有朝对方要数据看，我还是习惯于独立思考。

如果他说的的是事实，那为什么呢？如果他说的不是事实，那他又为什么这么说呢？是真看到了某些数据了吗？那为什么会有这样的数据呢？

但是不管我如何去剖析这些问题，到后都有一个观点无法绕过去，那就是“做饭这件事是违背人性的”。

摄取能量以便生存和享用美味而身心愉悦，这些都符合人性，但是做饭不是。

虽然不做饭可能无法获得能量和美味，哪怕做饭的过程是可以让一部分人身心愉悦，但是对于绝大多数人来说，做饭这件事是负担，“做”和“吃”是两件事。

毕竟对于绝大多数人来说省事是件当然的好事。所以，如果说预制菜在C端没有未来我反而不赞成。现在的情况是大家还没有打开思路，还停留在过往的经验中去做预制菜，并没有切中要害，所以感觉混乱。

我是非常相信预制菜是有前途的，也肯定有人能找到它用来解决的那个问题，要不我也不会说我还是会继续做的话了。

