

东莞到成都冷链运输 东莞到成都物流 专线运输零担整车全程打冷方案

产品名称	东莞到成都冷链运输 东莞到成都物流 专线运输零担整车全程打冷方案
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

预制菜的经营

我再谈谈我对预制菜经营的看法吧。

看到现在赛道上的玩家，不论大小，上来动不动就搞很多款产品，我建议还是要对供应链、对生产有敬畏之心的结果。

说实话，我一开始也没充分意识到这点，直到后来我跟一位工厂的前辈吐槽：“产品太多，每个产品的包材如果做成通版的不利于市场销售，不做成通版的都要单独备货，占用资金很不划算。”

这位前辈跟我说：“没这么简单，比如做饺子，用的猪肉是碎肉，还是鲜肉，是国内的猪，还是国外的猪，是掺杂着用，还是全都用的好的；

这些是更要命的坑，一旦你没看住，产品一上市，客户就被毁了，就算是在成品抽验的时候发现了，你找工厂理论，时间也耽误了。

所以你压点儿资金在包材上跟这个比算是个大事吗？何况饺子里面还有调味料、饺子皮、蔬菜，这些细节都得看。”

一款饺子就这么多坑，一想到我们的产品数量已经有好几十种了，我这心里真的是万马奔腾啊……

另外有的预制菜产品是需要每一个区域找到或者自建供应链的，有的也一定会根据当地的消费情况进行改进，这就好比鱼香肉丝这个菜在全国各地几乎都做了改良以便更适应当地人的味蕾。

所以，对于那些想着要一、两年就覆盖全国市场的玩家，一定要掂量好自己的钱、团队、管理够不够跟得上你的目标，不要指望在一个地方有工厂、有仓库；

然后借助互联网大搞全国市场，再借助现在的物流就能覆盖各个区域，如果真的这么搞了，不但是市场反馈跟不上，产品价格在当地市场也毫无接受度可言。

所以建议还是稳妥点选好一个地方先做，然后再扩展。可惜的是，虽然这个坑被看到了，但这个亏还是吃了，个中缘由就不解释了。

后总结下，如果想做预制菜，要想清楚自己要解决啥问题，然后想清楚选择哪种形式的预制菜，后挑少量的产品、少量区域做，选好业务拓展方式来做，贪多嚼不烂。

如果让我定义多少才算是“少量”，我会建议只做一款产品，选择一个区域，因此对于这款产品的卖点就更不能草率地去下结论；

如果这个找的不对，也就不要寄希望靠广告把所谓的消费者心智占领了，广告是要打的，但是没找到卖点的时候，打的广告都是无效的。

以验证卖点而打的广告我也不赞成，这是实体经济，不是虚拟经济，试错的代价要高得多，儿戏不得。

这几年媒体老宣传互联网的“快速试错、小步快跑”的创业模式，包括什么打造MVP，做PMF之类的，我觉得夸大和扭曲了很多事情，这些留在以后再写吧。

后面随着预制菜做的深入下去，我想还会有些新的东西冒出来，或者把我之前的理解推翻了都有可能，我还会继续写下去的。