

田坤道大米加盟店盘点大米的销售渠道

产品名称	田坤道大米加盟店盘点大米的销售渠道
公司名称	吉林省寒土地农业科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长春市净月开发区生态大街与天普路交汇6777号君临东方B栋5单元515（注册地址）
联系电话	13843143752

产品详情

大米被我国尊为“国粮”。中国是世界上很大的大米生产国和消费国，全国65%以上的人口以大米为主食。大米的销售渠道有很多，传统的有商超，社区店，粮油店，批发市场，餐饮酒楼，单位团购等。田坤道大米加盟店盘点大米的销售渠道

一、商超渠道:超市具有规模化、连锁化、集约化、品牌化的特性，比较适合品牌类的产品销售，所以超市成为国内很多品牌大米的主要消费渠道。然而，商超系统的门槛比较高，对企业以及经销商的运营能力和组织能力考验很大，但只要是运营得当、打通关系，商超带来的销量还是很可观的。

二、餐饮渠道：餐饮销售渠道是大米销售的一个非常重要的方式。在餐饮渠道的消费者可以直接品尝大米，更会带来口碑效应。所以抓住本地的餐饮市场就等于抓住了企业生存的保障。

三、电商渠道：越来越多的大米厂商逐渐开始了电商之路，移动互联网时代的到来确实给农产品的销路打通了经脉，让本地的农产品通过电商的渠道卖到了全国各地。这里不光有B2B的阿里巴巴，也有B2C的京东、淘宝、天猫等大的电商平台。同时大米产品的体验性也随之高了起来，单纯从外观消费者是无法辨别是否健康和美味，因此，电商平台下的销售对产品包装以及文案更加严格。

四、电视购物：相比传统销售渠道，电视购物可以充分保证渠道利润，虽然现在智能手机的出现，使得看电视的人逐渐下滑，但是庞大的农村市场，电视还是茶思饭后的主要娱乐方式，所以说，一些小众的本地的大米企业完全可以考虑这种方法，降低渠道开拓难度的同时降低渠道成本。

五、特通渠道：什么是特通渠道？为什么叫特通，顾名思义就是一些特殊的渠道，在很多时候企业和经销商往往忽视掉这个渠道，这个渠道面很广阔：学校、部队、监狱、厂矿、医院、机场、机关、酒店、高速公路等，这些渠道往往不在经销商的规划渠道中，但是这些渠道消耗的产品不容小觑。所以搞好特通渠道的也会为公司的发展锦上添花。

掌握了渠道就能占领市场吗？答案显然不是。对于大米商来说，大米质量才是竞争的核心，所以大米商应该先提升大米品质，输出品牌口碑。在此基础上一步步开拓渠道，最终形成“品质形象化、渠道多样化”的发展模式。

选择田坤道大米厂家，支持五大销售渠道，10大支持政策，九大系列产品，自主生产，自主研发，实力强企，是大米生意的好选择。