

陕西景盛肥业集团总经理张刚:农资营销坚决不能忽视三大因素

内容来源: 西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词: 陕西景盛, 陕西景盛肥业集团

内容概要:

陕西农资行业龙头企业陕西景盛肥业集团总经理张刚表示: 农资化肥是电子商务的最后一个堡垒, 农资营销, 无论是生产厂家、经销商、代理商或其他销售形式和渠道, 往往关注最多的是市场占有率、利润、生产销售成本、资金占用、结算方式等市场因素。陕西景盛肥业集...

正文:

陕西农资行业龙头企业陕西景盛肥业集团总经理张刚表示: “农资化肥是电子商务的最后一个堡垒, 农资营销, 无论是生产厂家、经销商、代理商或其他销售形式和渠道, 往往关注最多的是市场占有率、利润、生产销售成本、资金占用、结算方式等市场因素。

陕西景盛肥业集团将非市场因素主要包括政策因素、生产形势因素、人力资源因素三个方面。表面上看, 这三方面并不是农资营销的市场因素, 但无一不对农资市场有着强烈影响。



把握政策搞生产

农资营销第一环节就是农资产品生产, 这就需要根据国家各项政策, 从国家惠农政策当中找准商机, 以自身优势, 抢占机遇。陕西景盛肥业集团将建议农资企业对于国家鼓励发展的农资产品要积极发展; 对于国家政策逐步淘汰或限制的农资产品应逐步放弃或更新, 以提高农资产品生产能力和销售适应能力, 实现政策效益最大化; 认真研究区域产业发展政策, 有针对性地根据区域市场产业发展方向制定营销策略。

掌握情况搞营销

掌握产业发展方向, 有针对性地制定农资产品生产计划, 避免生产和营销盲目性; 掌握土壤条件, 依托一定技术机构或农业产业项目建设, 开展测土配方或专业化服务。陕西景盛肥业集团将根据实际情况投放农资产品, 进行合作开发研究, 提高产品实用性, 提高消费者满意度, 对于打击假冒伪劣农资, 掌握耕作习惯和生产组织形式, 设计更加适合区域生产发展的农资产品, 满足生产需求; 掌握农资保有量和产品状况, 分析出市场需求和营销方向, 减少农资产品闲置, 降低农业生产成本, 提高使用效率。

扎实服务拓市场

农资生产和营销始终是为农业生产发展服务, 农资营销应该将这一认识放在首位, 积极开展服务, 不能见利忘义, 自毁长城。陕西景盛肥业集团将勇于承担社会责任, 在国家政策落实执行、农业生产新技术和新产品传播推广、产品信息传导、打击假冒伪劣农资产品乃至产品技术更新等方面, 积极发挥主观能动性和创造性, 使农资营销成为农业发展重要力量; 突破传统农资营销服务模式, 转变服务方式, 延伸服务链条, 前瞻性地开展农资营销, 将农资营销服务贯穿于农业生产各个环节; 将农资实体产品和技术、信息等非实体产品融合起来, 提升服务质量; 高度关注农业生产效益和农资产品生产过程中的使用效率, 降低农资产品使用风险, 推动农业生产又好又快发展。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)