

视点聚焦

学术论坛

科普园地

政策咨询

考察调研

信息荟萃

走出农产品营销误区 建立农产品高效

(2009-02-03 15:22:57)

——现代农产品营销之我见

沈为民

(南京市优质安全农产品行业协会)

摘要：学习苏宁初期模式，走出农产品营销的误区，迅速建立高效农业热爱农业的高端人才进入农产品营销，建立完善的信息流、物流、农产品营销走入一个快速发展过程。

关键词：农产品营销；农产品营销模式；农产品经营模式

农业、农民已经成为目前全党、全国人民关心的话题。建立高效农业、农民增收的重要手段。多年以来，农产品销售在我们大多数人头脑中整个产业链我们不难看到，农产品在整个销售环节中所占有的利润空间资源被大大浪费，而农产品的营销人员一直没有寻找问题的症结，在一个误区中彷徨。

电脑营销人员告诉我们，一台电脑销售利润50元都不到，而我们目前或者以上，目前的传统产业已经没有能够做到农产品这么大的利润空间。销售渠道，超市的高额进场费和一些不合理的费用把我们很多的农产品企业又被高额的费用拖得步履艰难，不得已而为之。我们的农产品路，而在建立专卖时因为产品的单一带来了进入市场的成本过大的结果到合理的使用，奶业集团的奶站，早八点就关上了门，螃蟹专卖店在一个局部利益限制了企业的发展，分散经营和单打独斗提高了进入大市场的

南京农业嘉年华出现了空前高涨的人流，目前被称为“嘉年华现象”多年政府在生产环节上投入了大量的人力、物力和财力，使一些好的农

会，也取得了同样的效果，成为农业战线把好的产品推向市场的一个典范，希望能够看到天天农业嘉年华，看到永不落幕的农交会，这些展销作用，但是还是没有能够从根本上解决农产品销售落地问题。

政府这么多年来舆论导向比较关注农产品的生产环节，而对于营销电视台报导农民致富带头人赵亚夫时，他说看到农民丰硕的生产果实哪里去了？面对农民表现出来的无奈和无助深深地震撼着我们。我们需要健康的销售通道。

2007年，我们协会提出建立农产品专卖店，农业部门领导说希望我们进一步探讨发现，大型超市虽然也提绿色、安全，但是他们的目的最后感觉到，我们与超市有着很大的区别，就提出了应该是第二个业态苏宁初期发展模式和我们目前很相似，我们应该提倡的是第二个苏宁的模式我们才可以事半功倍的开展农产品营销活动。

应该记得，九十年代装空调都是自己到处找关系、托人帮忙，那时中央、新百和南京商厦等商场拿出来进行小家电的专业销售，提出了2家已习以为常，但是当时压力很大。我们清晰的记得，苏宁与八大商场就是最初的服务理念产生的背景。通过过硬的质量和优质的服务，苏宁发展多么的相似，我们是把农产品从大卖场拿出来做专、做精、做细

综上所述应该看到，我们农产品营销到底落后在那里：

一是落后在经营模式上：大多数农产品企业的老板，他们一点点为自己企业的整个过程，从生产基地到最终的营销环节，大大小小事情自己经营了近10年时间，确实在同行业中已经算是佼佼者，但销售始终很辛苦，很疲惫，苦苦挣扎，我们应该帮助这些企业找到他们问题的症结来分担在整个环节中的风险和精力。这些中小企业要学会放手，让他们做专业的事情。生产环节就管好出好产品，销售环节就管好能够更多利用各自资源，才能尽快扩大农产品的规模，降低农产品的销售成本，走上

二是落后在管理人才上：在计算机行业中有一个营销的行话，计算家代理，时间在一个月左右。然后进入薄利期，开始竞争对手增加，日期一个月，它的周期全部也只在半年时间。他们的营销环境表现得更加多样。但由于IT行业集中了各类高端人才，他们能够妥善地去解决面临的问题，前三年亏损500万，从他们的介绍中看到，前后的变化最重要的原由发生了根本的改变。他们请了一个做了15年手机的老总来管理企业，和细致服务引进了农产品的销售，一年扭亏为盈，我们听了介绍后感

三是落后在信息流和物流上：我们试想，如果蔬菜在生产基地进行管理中心又比较先进，可以直接反应出各个环节的需求，加上现代物流最低的库存形成我们的销售，而不是到了超市才被一层层剥掉成为垃圾

四是落后在营销理念上：苏州的绿天，300多平米农产品专卖店，100元12个，确实是别人没有的产品，他们跳出了农产品礼品市场到百产品锁住10%的人。我们的专卖店中，蔬菜永远是新鲜的，晚上六点降堂和组织好的下流企业进行消耗，在我们的超市永远看到的是新鲜的产品证明了每个环节吃着新鲜的。这样的营销值得农产品企业借鉴。

我们一直研究苏宁最大的核心竞争力是什么？就是他们的ERP信息

服务理念。到苏宁公司去买家电，如当时没有货，他们会在指定的时间
商品。以需定进，用时间差来解决这些问题就是先进的信息流。农产品
理的预定产品送货时间，来减少中间环节和库存成本。但是，农产品不
题，就是要建立农产品的标准，是比其它行业要难得多的一项工作，二
品相对要难得多，但是必须花大力气要走的路。

在和很多企业讨论中，我们直接问企业老总：你是希望做农产品转
尔？这里提出一个一个问题，就是首先要把自己定位定好，如果你要做
问题，如果你要做海尔就去保证最好的产品展现给百姓。

大量的城市人下乡，给农村、农业带来了活力。一些农业合作组织