

<<农民如何走向市场>>

图书基本信息

书名：<<农民如何走向市场>>

13位ISBN编号：9787109048973

10位ISBN编号：7109048977

出版时间：1998-02

出版时间：中国农业出版社

作者：李兴稼

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<农民如何走向市场>>

书籍目录

目录

出版说明

前言

一、什么是社会主义市场经济

1.为什么要建立社会主义市场经济体制？

2.什么是社会主义市场体系？

3.在农村为什么要大力发展商品生产？

4.农民家庭经营与市场有何联系？

5.什么是价值规律？

6.国家如何对市场进行宏观调控？

二、农产品市场的一般特点和规律

7.什么是农产品市场？

8.农产品市场有什么特点？

9.农产品市场但她为几类？

10.什么是农产品交易基础？

11.农产品供给有什么规律和特点？

12.农产品需求有什么规律和特点？

三、农产品批发市场

13.为什么要发展农产品批发市场？

14.批发市扬有哪些交易方式？

15.批发市场应具备哪些要件？

16.国外农产品批发市场是怎样组织和运行的？

四、通过哪些途径走向市场

17.如何选择走向市场的途径？

<<农民如何走向市场>>

18.通过农民合作经济组织走向市场有何好处？

19.如何通过合作经济组织走向市场？

20.如何通过专业技术协会走向市场？

21.目前我国农村专业技术协会育哪几种形式？

22.如何通过中介组织走向市场？

23.什么是农业产业化经营？

24.为什么说农业产业化经营是农民走向市场重要途径？

五、利用信息是走向市场的关键

25.为什么说信息是市场经营的基础？

26.市场信息包括哪些内容？

27.如何收集来自消费者的信息？

28.走向市场应了解哪些政策信息？

29.什么叫市场行市？

如何分析市场行市？

30.如何利用信息增强对市场的预见性？

31.经营者为什么不能单纯跟着市场走？

六、究竟走向哪个市场

32.市场是怎样分类的？

33.什么是市场细分？

有何意义？

34.如何在细力市场中选择目标市场？

35.怎样针对目标市场选择竞争策略？

七、带着什么产品走向市场

36.如何根据目标市场需求确定产品？

37.怎样制定产品的质量标准的？

<<农民如何走向市场>>

38.什么是可行性研究？
它回答什么问题？

39.怎样选择产品的包装？

40.什么是商品品牌？
它有何作用？

41.商标注册有何好处？

42.设计商标应注意什么问题？

八、怎样确定产品的销售价格和促销策略

43.市场竞争条件下的价格是怎样确定的？

44.如何利用价格进行竞争？

45.什么叫商品比价？
什么叫农产品比价和工农
产品比价？

46.怎样利用媒体传递销售信息？

47.推销产品时有哪些技巧？

48.如何分析顾客的购买心理？

49.什么是商品购买主体？
怎样分析商品购买
主体？

50.什么是顾客购买习惯？
怎样分析顾客的
购买习惯？

51.搞好产品售后服务应注意什么问题？

52.做商品广告有何意义？

53.怎样做广告？
常用的广告媒体有哪些？

54.怎样利用包装做广告？

55.什么是商品定位广告？

九、如何认识市场管理

<<农民如何走向市场>>

- 56.为什么国家要对市场进行管理？
- 57.政府部门对市场管理应坚持哪些原则？
- 58.市场管理有哪些内容？
- 59.国家对上市交易的商品有哪些规定？
- 60.政府哪些部门具有管理市场的职能？

十、怎样分析市场环境

- 61.市场环境包括哪些内容？
- 62.未来消费方式有哪些特点？
- 63.技术进步对农户经营有何种影响？
- 64.如何在变化的市场环境中寻找机会？

十一、农户经营中的经济核算

- 65.核算农产品生产成本有何意义？
- 66.怎样核算农产品的生产成本？
- 67.怎样核算农产品的销售费用和利润？
- 68.怎样建立家庭经营帐？
- 69.怎样根据利润目标选择经营项目？

十二、如何为走向市场筹措资金

- 70.怎样取得银行贷款？
- 71.怎样参加股份合作组织？
- 72.怎样利用租赁方式取得资金？
- 73.办理融资性租赁业务有何程序？
- 74.什么是合理的负债率？
- 75.怎样测定合理资产负债率？
- 76.怎样减少经营风险？

十三、进入市场应如何依法经营

- 77.进入市场应当了解哪些交易准则？

<<农民如何走向市场>>

- 78.何为公平竞争？
- 79.何为欺诈性交易行为？
- 80.有不正当竞争行为者应承担何法律责任？
- 81.何为不正当低价竞销行为？
- 82.何为搭售商品或附加不合理条件行为？
- 83.何为低毁竞争对手的行为？
- 84.何为商业贿赂行为？
- 85.什么是信誉？
经营者为何必须珍视信誉？
- 86.什么是农副产品购销合同？
- 87.推销者与生产者如何订立产销合同？
- 88.签订经济合同时为什么对自己要进行可行性研究？
包括哪些内容？
- 89.经济合同签订后，是否允许变更和解除？
- 90.为保证经济合同的履行，是否可以要求对方提供担保？
- 91.依合同法规 供需双方应承担哪些责任？
- 92.依质量法规，生产者应承担哪些义务？
- 93.依质量法规，销售者应承担哪些义务？
- 94.违反产品质量法，应承担哪些法律责任？
- 95.依消费者权益保护法，经营者应承担哪些义务？
- 96.经营者承担哪些法律责任？
- 97.当合法权益受到侵害时，可以通过和解、调解的方式解决吗？

<<农民如何走向市场>>

98.当合法权益受到侵害时,可以通过仲裁方式解决吗?

99.当合法权益受到侵害时,可以通过诉讼方式解决吗?

100.当合法权益受到侵犯时,是否可以请求国家赔偿?

十四、如何走进国际农产品市场

101.什么叫农产品国际市场?

102.进入国际市场有哪几种渠道?

103.间接出口有何优点和局限性?

104.直接出口有何优点和缺点?

105.采用国外生产进入国际市场的优点和缺点?

106.如何选择进入国际市场的渠道?

107.进入国际市场会遇到哪些风险?

108.如何防范进入国际市场可能遇到的风险?

109.进入国际市场需了解哪些信息?

110.了解农产品国际市场信息有哪些方法?

111.进入国际市场为何要寻求合作者?

合作者有几种类型?

112.选择进入国际农产品市场的合作者有哪些途径?

113.寻求国际农产品市场的合作者应注意什么问题?

114.如何提高农产品国际竞争力?

115.在国际营销中如何计算商品交易的价格?

116.如何评价和测算进出口商品贸易的经济效益?

<<农民如何走向市场>>

117.在国际营销中怎样选择改变产品和广告组合策略？

118.怎样与外商洽谈出口业务？

<<农民如何走向市场>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>