

<<出路>>

图书基本信息

书名：<<出路>>

13位ISBN编号：9787802557215

10位ISBN编号：7802557216

出版时间：2010-12

出版时间：冯卫东、刘春雄 企业管理出版社 (2010-12出版)

作者：冯卫东，刘春雄 著

页数：410

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>

<<出路>>

内容概要

《出路：中国农资零售商发展之道》随着农资销售渠道的下沉和渠道扁平化趋势的不断深入，零售商的市场地位及重要性日臻凸显，然而，由于我国农资市场化营销起步较晚，农资零售主体基本素质普遍较低。

农资零售行业的发展已经远远跟不上具有雄厚资金实力和智力资源的上游厂家以及大经销商的发展速度，继而成为制约农资营销发展的瓶颈。

鉴于此，为提高零售商营销水平，倡导科学的管理和理性的发展，特为我国农资零售商推出此书。

这是一本沉淀了作者多年来营销策划经验与企业管理智慧而推出的经典书籍，《出路：中国农资零售商发展之道》立足于新形势下农业发展的整体趋势，系统阐述了现阶段农资零售行业的发展思路与对策。

此书的面市，填补了针对农资零售商层面没有营销管理系统工具书的空白。

《出路：中国农资零售商发展之道》通过对营销理论的详细阐述和生动翔实的实例分析让此书真正做到了布局前沿、贴合实战。

并具有极高的参考价值和可操作性。

作者简介

冯卫东，中国农资营销第一传媒《销售与市场》杂志社农资刊总策划；《销售与市场》杂志社高级研究员；潜心研究农资行业十余年，曾受邀为山东金正大集团、史丹利、四川荃峰、湖北洋丰、天脊集团、莲花股份、鲁西化工、广西田园、利尔化学、亿农农业科技、青岛瀚生、浙江新安股份、山东曹达等众多知名农资企业开展咨询培训。

书籍目录

第一章 迷途举步维艰，山重水复疑无路第一节 农资零售商生存现状调查 / 2第二节 产品之乱：谁在乱中取胜 / 7第三节 广告之乱：乱花渐欲迷人眼 / 14第四节 价格之乱：价格战“跌跌不休” / 29第五节 推广之乱：缺失购买者感受，唯利是图 / 32【小结】农资零售商早已风光不再，农资流通体系迎来大重组时代 / 38第二章 拐点向左走，向右走？第一节 行业集中度飙升 / 42第二节 农村市场转型 / 53第三节 新型消费心理孵化 / 68第四节 悄然改变的零售格局 / 71【小结】穷则变，变则通 / 73第三章 出路(一)化茧成蝶，实现华丽转型第一节 正确的理念是经营之本 / 79第二节 整合优质产品，夯实经营基础 / 82第三节 瞄准消费者需求，凸显第一销售力 / 85第四节 诚信才是真功夫 / 89【案例链接】扭转农资行业诚信缺失现状——永业生命素河北保定安新县关城村永业科技服务站张雪江 / 92以真诚赢得客户用信誉铸造品牌——永业生命素广东惠州管理平台副总经理李庆新 / 95扎根土地的荆楚英雄——永业生命素湖北潜江农资经销商何庆明 / 99第五节 做足服务赢口碑 / 103【案例链接】农业专家，做永远的“麦田”守望者——永业生命素山东省宁津县管理平台王国勇 / 105第六节 市场是个摇钱树 / 109第七节 有学习力才有赚钱力 / 115【案例链接】诚意突围 / 122实在人王德和——三年创造化肥销售神话 / 124刘广昌的小气与大方 / 127实在做人认真办事 / 130第三章 出路(一)化茧成蝶,实现华丽转型第四章 出路(二)路在脚下,柳暗花明又一村第五章 眺望望尽天涯总有路第六章 声音三农政策惠万家

章节摘录

版权页：插图：二、传统经营理念不适应现代营销需要传统的经营模式显得越来越落后，越来越不适应发展的需要。

现在不是随便找个产品就能赚钱的时代了，农民已经不会轻易相信质量不合格的非正规厂家的产品和假冒伪劣产品。

而随着农资行业的整合和洗牌，好厂家好产品必将成为稀缺的资源，这种有限的资源一旦被别人抢先占领，机会就没有了。

新的形势也要求传统零售商必须由坐商变为行商，变守株待兔为下基层、下基地、做实验开技术培训会（农民不缺产品，缺的是技术）。

同时通过提供完善的差异化服务提升产品的附加价值，从而改变传统简单的价格战，用价值竞争取代价格竞争。

三、政府统防统治业务不断发展，影响传统零售业务随着政府对三农问题的重视和投入的加大，各地政府统防统治的专业服务发展得如火如荼。

北京新闻曾报道，政府相关部门为倡导菜农种植安全绿色的农产品，某种农资产品基本上免费使用，安徽省农委也曾采购了几十万元的多菌灵免费发给小麦产区的农民防治赤霉病。

这些政府补贴和出资的农资商品绝不会让所有的农资店都有机会销售，很多农资店只能看他人在这块肥肉。

种种迹象表明，今后国家为保障粮食供给、保障食品安全会加大对农村的扶植力度，今后很有可能对主要农作物的关键时期病虫害防治会实施有补贴的“统防统治”政策，这种情况在全国部分地区已经实行。

如此操作的后果会有零售店由于种种原因得不到销售这些产品的机会。

只有那些有技术、有实力并且掌握一定产品资源的有一定社会关系的人才更有机会分得一杯羹，大部分一般的零售店还是望洋兴叹，只能眼睁睁地看着市场份额流失。

<<出路>>

编辑推荐

《出路:中国农资零售商发展之道》：什么产业能引领中国未来20年经济的高速成长？

答案就是“三农”。

中国农业已进入大发展时代，绑定您的终端零售商一起成长，是进入未来的黄金筹码！

这是一本启迪思维，引领战略，操作实战，赢在未来，助力终端农资零售商成长的完全解决方案！

也是目前中国农资营销领域唯一一本为终端零售商量身打造的实战读本！

《销售与市场》与《农资与市场》联袂推荐见证中国农资渠道变迁 探寻农资零售破局之路

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>