

本期话题

如何让农产品卖得俏

编者的话:在农村地区,农民辛辛苦苦种养出来的农产品,时常会发生卖不出好价钱,甚至滞销的情况。如何做好农产品的市场营销,避免农产品“丰产”却不“丰收”?本期“农家茶座”,我们对这个并不新鲜却很现实的问题展开讨论。

打造叫得响的品牌

普秀萍

农产品“丰产”却不“丰收”,没有真正使农民的腰包鼓起来。造成这种情况的原因之一,就是农民的品牌意识不强,没有打造出叫得响的农产品品牌。

随着时代的发展,消费者消费层次越来越高,品牌无疑成了产品的生命线、摇钱树。因此,新形势下的农民,必须要有品牌意识。政府相关部门除了加大科技培训,也要注重培养提升农民的品牌意识。特别要注重培养那些文化素质相对较高的年轻人,让他们在观念上重视、行动上支持,成为打造品牌的生力军。

打造品牌要从提升产品质量着手,严把产品质量关。这要从一开始生产时就要紧扣市场需求,选好品种,重视操作细节,力求产品生产的每一个环节都科学、规范、合理、精准。要打造好品牌,还需要根据市场动向不断调整营销战略,针对不同的目标客户,在产品包装、分类上下足工夫,从而满足不同消费者的需求。另外,还要利用好电子商务,通过互联网不断作好宣传,拓展市场,扩大品牌知名度。这样才能持续抓住消费者眼球,保持市场占有率。近年云南省出现的“褚橙”就是一个内抓质量、外树形象,



并通过互联网做好品牌营销的成功典范,是我们身边一个生动而可以借鉴的例子。

当然,一个好的品牌诞生,一定是创业者用汗水经多年努力浇灌出来的,不可能一蹴而就。只有生产者和经营者共同在重视品质管控下打造出品牌,才能使农产品好销,让农民真正受益。

七嘴八舌

曲靖市麒麟区张朗坤:在农产品销售方面,“酒香也怕巷子深”。优质的农产品,也需要适度的包装推介。“打扮好了再出嫁”,这对销售者来说,体现的是“用心做产品”,对消费者来说,则是一种消费上的“明明白白”。

石屏县何佳:应积极引进电子商务平台,让农户尽可能全面地掌握全国的行情和单品种养殖情

三农短信:在黑龙江省方正县收粮现场,农民随身携带大笔粮款的担心和粮企每天准备大量现金