

成都电商农产品营销策划一站式服务公司

产品名称	成都电商农产品营销策划一站式服务公司
公司名称	四川龙腾华夏营销有限公司
价格	1.00/1
规格参数	品牌:龙腾华夏 项目:营销策划 产地:四川
公司地址	成都市青羊区光华东三路489号2栋12楼1211号
联系电话	028-82877230 13880994145

产品详情

定价定得好，可以赚钱，定价定得不好，农产品卖不出去不说，还可能会使你赔钱而损失惨重。所以，要想赚钱，就必须先过价格关。那么，如何才能使你的农产品定价做到游刃有余呢？

诀窍一：薄利多销，生存是硬道理

这主要是针对还未进入、正在进入农业圈子或竞争能力还很弱小的新农人。在这种情况下，生存比发展更重要。

所以，利润对你们来说就显得不十分重要。定价时不能定得太高，只要能弥补“变动成本+固定成本”，有一定的盈利，维持生存就不错了。

但是，这种定价方法不可能长期使用，只要情况一有变化，就要马上作出调整。切记不能将“维持生存”作为长期目标，长期目标是实现盈利，取得经营效益。

诀窍二：利润最大化，“撇脂”很重要

主要是针对新奇农产品品种或渠道来源可控的农产品，以满足喜欢“新奇”的顾客追求新产品的心理。这些农产品在市场上与之竞争的产品少或没有竞争，可以定高价，以便更快、更高地获得利润。而一旦与其他的农产品出现竞争时，可以逐渐降低价格，这样先高后低的价格，可吸引一些对价格敏感的消费者，以薄利多销的方法使总体利润增加。

但是，采取这种策略的品种，一定要物有所值，否则，顾客就觉得有“宰客”的味道。

诀窍三：“销售总额”最大化，价格优势握在手

实质是变相地扩大消费者范围，有利于产品的市场竞争，长期地占有市场份额收益。

经营者提供了优质的农产品和服务，但是价格却定在中、低价位上。以价格的优势来吸引更多的消费者，使消费者能从中感到购买中、低价位的产品能获得高品质的服务。

诀窍四：面向高端市场，向“少数派”服务

把自己的精力集中在最有希望的消费者身上。

主要针对的是20%的定向客户，通过研究自身农产品的消费群体。根据商品销售的“二八法则”，80%的利润由20%的产品带来;80%的收入由20%的顾客带来。

所以，这个定价原则就是要找到并抓住这些关键性农产品和顾客，就可以达到事半功倍的效果。

诀窍五：低价竞争

主要用来争夺顾客或打压竞争对手。俗话说：“一个便宜三个爱”，大多数的中国消费者都具有求廉心理。

利用消费者的这种求廉心理，对那些需求量弹性大，而消费者对价格又特别敏感，稍微降低价格就会刺激消费需求的农产品，就可以为之。即使是“拿钱赚吆喝”，也给你的农产品带来了“人脉”，有了“人脉”，还愁“钱脉”吗？

诀窍六：维持稳定是良方，保持质量占市场

越是在同类产品降价越多的时候，愈是要坚持价格稳定。但是，要配合一定的宣传措施和经营策略。

在消费者心目中，“质量好的农产品价格会高一些，且价格稳定，一般不会出现大的波动”。

所以，在市场竞争和供求关系比较正常的情况下，为了避免不必要的价格竞争，保持行情稳定，占领固有市场，就要采取稳定价格的措施，实行中价位操作。

本文网址：<http://www.lthx.cn/article/nongchanpindingjia.html>

四川龙腾华夏营销有限公司品牌农业，营销智库，市场先锋，一站式农业品牌营销策划官网：<http://www.lthx.cn>地址：成都市青羊区光华东三路489号西环广场2栋1206室这是一家从事农业企业品牌营销策划的专业公司，我们擅长于农业品牌营销策划，农业品牌设计，农业包装设计，农业画册设计，农业VI设计，农产品宣传册设计，农产品画册设计等等。在；这里有专业的品牌营销设计团队，我们坚持农业领域深耕细作，为农业提供一站式品牌营销策划服务。