

北京租花、绿植租摆、绿植租赁公司

产品名称	北京租花、绿植租摆、绿植租赁公司
公司名称	北京东展联合科贸有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区朝阳路十里堡甲3号院 010-66516507
联系电话	13501313806 17466516507

产品详情

租花卉产品的销售应当定位到高技术、高文化品位上来。改变过去把花卉当作低价产品的观念。在我国农民生产决策依上期价格而定，但交易价格却取决于本期供求状况，生产决策和花卉产品上市存在一定时差。这样的情况与花卉产品本身的特点关系很大，因而在实际的花卉产品定价时受到许多限制，在排除因花卉产量过大带来的影响外，在定价中可以采用以下的策略：（1）节日定价法。某些花的节日象征性很大，当节日到来时花卉的价格可以适当的定高。（2）分级定价法。在花卉销售中可以对花卉进行分级，从花的质量和数量上区分价格。有些花卉是名花，具有很好的观赏价值和药用价值；有些是从国外引进的花技术含量高，这些都可以实行高价策略。其次是在花卉的出售中可以通过包装的档次、产品的数量来定价，特别是作为礼仪性的花卉，更适用分级定价。（3）服务性定价。以在花卉绿植租赁和销售中的服务量的多少来定价，例如有些需要插花艺术设计服务，可以适当高价。还有的可以根据时段服务来定价。特别是盆花产品，在养殖中需要一定技术性，加上现代核心家庭，基本上没有时间和精力来找看花卉，花卉公司就可以通过对花卉产品的时段养护，来对服务定价。

租花卉业的人员策略。专业化、机械化和现代化是花卉业发展的历史趋势，这些变化必须加大花卉业的智力资本投资，即具有花卉业相关知识人员的投入。通过培训培养一批专业知识过硬、服务规范、态度端正和人际交往技能娴熟的实用性人才，尤其在花卉企业内部调动和人员配备时，先考虑市场业务的需要，把素质较好、文化稍高的员工配置到岗位上，使花卉绿植租赁人员的综合素质明显有所提高，最终使整个行业整体水平得到提高。6. 花卉绿植租摆的促销策略。北京的花卉销售从无到有，逐渐发展壮大，直到今天花卉已经成为农业经济的新增长点，也成为北京第三产业结构调整的方向。从宏观上看花卉的促销主要有广告促销和人员促销两种。根据花卉产品的特点可以采用下列方式：（1）联盟式：联盟式就是指与一些大量用花卉的服务行业进行联盟，找准市场的需求点，就目前来讲，婚庆、会议、展览等的场所需求比较大，可以与这些相关的经营者合作，结合各自的优势，形成经营的伙伴。（2）点对点式：点对点式就是对分散的需求，运用其他的营销方法，如价格，服务，差异化，来满足消费者需求。（3）文化式促销：极力渲染花卉文化，深化各种花卉产品的象征意义，在有条件的地方可以开设与花卉相关的辅导班，传授花卉产品的相关知识，展示花卉产品。