

# 西安农产品营销策划

产品名称	西安农产品营销策划
公司名称	西安创合品牌文化传播有限公司
价格	.00/个
规格参数	大诚机构:1 西安创合品牌:2 西安营销策划:3
公司地址	西安市新城区含元路61号博祥时代第4幢2单元20902号房
联系电话	13572490411

## 产品详情

行业常见疑难：

**产品附加值低：**改革开放以来，产品重来没有改变，改变的只有包装！有的甚至包装都不变！

**投资大回收期慢：**农副产品投资大，回报期长，往往投资者将大量资金用于生产投入，而当产品上市时已经缺少资金进行营销投入，一味降低营销成本，导致项目市场启动难。

**渠道经营粗放：**除了代理批发就是现如今热销的大超市渠道，然而这些地方早已经让同类产品占的满满当当，初入市场渠道开拓难，渠道开发投入不足，只能粗放经营，导致失败！

**品牌形象欠缺：**农副产品粗加工多，深加工少，以“城里人”为主的消费对象，喜欢原生态，但拒绝粗劣的感官的产品，要想赢得消费者，千万不能赤裸裸上阵，品牌形象决定产品价值和市场竞争力。

**缺少高效的营销团队：**农产品需要品牌，需要营销，但企业内部人才缺乏，经验不足，该如何突围？

**走不出区域市场：**企业销售半径有限，在区域内热销，却没能力扩大市场规模，更缺少操作全国市场的策略和方法！

## 解决之道

**品牌活化系统策划——**没有品牌的商品只能赚基本差价，通过品牌积累才可能占据持续盈利的市场份额，也才可能在后期借助产品线延伸获得更大利润，运营好一个品牌，不是只有设计LOGO，投放广告那么简单，没有创意、策划、策略的营销系统，就不可能成就一个有血有肉的品牌。

市场渠道快速筹建——无论线上电商，还是线下实体销售渠道，哪个公司缺少这一部分，哪个公司就没有业绩，跟着感觉走的渠道建设，最终都举步维艰，要依靠精准的市场定位、渠道规划、渠道开发策略等综合治理，才可能快速建立自身的渠道资源。

团队手把手带出来——没有团队所有都是零，在好产品和好销量之间，一定存在一个好团队！如何帮助小企业招到好人才，如何让几个人的小队伍成长为有战斗力和执行力的强大团队，这用5套系统工具，4个步骤来完成！

区域扩张放大销量——在样板市场获得的成功经验，通过全国市场资源整合，从区域走向更大市场，是农副产品企业发展的一次飞跃，而这一步往往很多困难，关于团队、关于推广、关于招商、关于管理等，需要专业营销和管理的支持和建议！