# 浅论当前形势下的农产品营销策略

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2023-12-31

*目前，国家已经取消了通过行政手段提高农产品的价格来保证生产者收益的政策。并且我国农产品从整体上讲已经出现了供大于求的状况，如果还停留在以前的老观念上，只是进行生产，不顾市场的变化，就会造成更为严重的产品过剩。而促进农民持续增收和最大限度拓...*

目前，国家已经取消了通过行政手段提高农产品的价格来保证生产者收益的政策。并且我国农产品从整体上讲已经出现了供大于求的状况，如果还停留在以前的老观念上，只是进行生产，不顾市场的变化，就会造成更为严重的产品过剩。而促进农民持续增收和最大限度拓展农村内部增收空间的作，都离不开农产品的营销。

1协调联动。

当前的农产品发展，靠某个企业、某个产品来带动是远远不够的。必须采用协调联动的方法，增加企业、产品的关联性、延伸性、精深性、增值性，以降低竞争成本，形成集约优势，形成以农产品的龙头企业带动-协会协调-半成品坯料加工-农户基地协同发展的产业链，避免恶性竞争。这样才能形成以龙头加工企业带动养殖户种、养、加工，引领农民走上致富之路。

农产品只有通过组成联盟，才能使企业竞争力增强、规模效益显现、发展迅速。目前，我国农产品行业无序竞争，相互杀价现象严重。可通过成立协会来协调规范企业发展，通过行业分层次组成联盟，发挥集约优势、规范效应，增强行业、企业发展竞争力。

2产业化经营。

目前我国农户应发展农产品产业化经营，将生产、加工、运输，销售等环节联成一体，多层次提高农产品附加值。可以从根本上提高效益，减少市场风险，通过大型龙头企业的带动，发展农产品商品基地，使农民有比较可靠的市场销售保证，尽量避免农产品生产的盲目性。

3优惠政策。

在当前的形势下，国家应该通过制定优惠政策，鼓励非公有制经济发展。鼓励工商企业、科研单位、大专院校等进入农产品领域，引导农民扩大规模经营，形成农村支柱产业，增加收入。协助农民构筑专业经济合作组织，以专业经济合作组织形式将农民组织起来进入流通领域，大力开发国内外市场，推动农业生产区域化、规模化、专业化的形成。

4营销渠道。

在新经济和网络经济背景下，市场的需求日益个性化，对农产品营销渠道过程参入程度越来越高。

信息技术为异地交易提供了物质基础，便利的交通运输大大提高了农产品物流的速度。如江苏省无锡市就出现了网络购菜，人们足不出户，在家里或办公室轻点鼠标，到傍晚时分所需的都会准时送到指定地点，极大的方便了日益忙碌的人们，特别受到广大没有时间逛菜场的白领阶层们的欢迎。

积极倡导低成本实战营销企业要积极参与农产品加工，通过投资办厂，租赁乡企厂房、车间等方式开展农产品加工或委托加工，为下游企业开展初加工产品，为超市或专卖店开展定牌生产。从而促进更多的农产品加工转化，增加企业效益和农民收入。

现在，面对新的经济形势和国际的相关政策，农产品企业要加大国际市场开发力度，发展农产品对外贸易。要在营销专家指导下善于利用农产品在品质和价格上的比较优势，扩大在国内外市场上的知名度和影响力。充分发挥地区的地缘优势和抓住对外贸易战略升级机遇，努力扩大农产品对外出口，由供应出口向在外境内设立批发市场、批零结合等发展。同时积极创造条件，发展对日本、韩国的农产品贸易，开拓南亚、西亚和欧美市场。

5现代流通方式。

现阶段情况下，可积极发展农产品连锁经营和物流配送，适时发展冷链配送系统，在城市开设农产品连锁专卖店。扩大对超市、大专院校、餐饮业的农产品配送业务，形成在主产地采购，在城镇超市配送销售的农产品业务经营体系。

在当前业态下，打造自身的核心竞争优势正成为每个企业的重心工作。注重原产地绿色特色农产品的品牌整合，提高农产品在新型业态和高端市场中的比重。广泛进行网上交易，开展电子商务，延伸交易半径，扩大交易商圈，加速交易过程，降低交易成本。另外，利用其他涉农网站的信息服务功能，将当地农产品供求信息发布出去，促进交易。期货市场具有发现价格和套期保值的功能。要在控制风险、安全经营的前提下尝试开展期货业务，利用期货及衍生工具了解和掌握农产品现货市场行情的未来走势，实现大宗农产品套期保值。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！