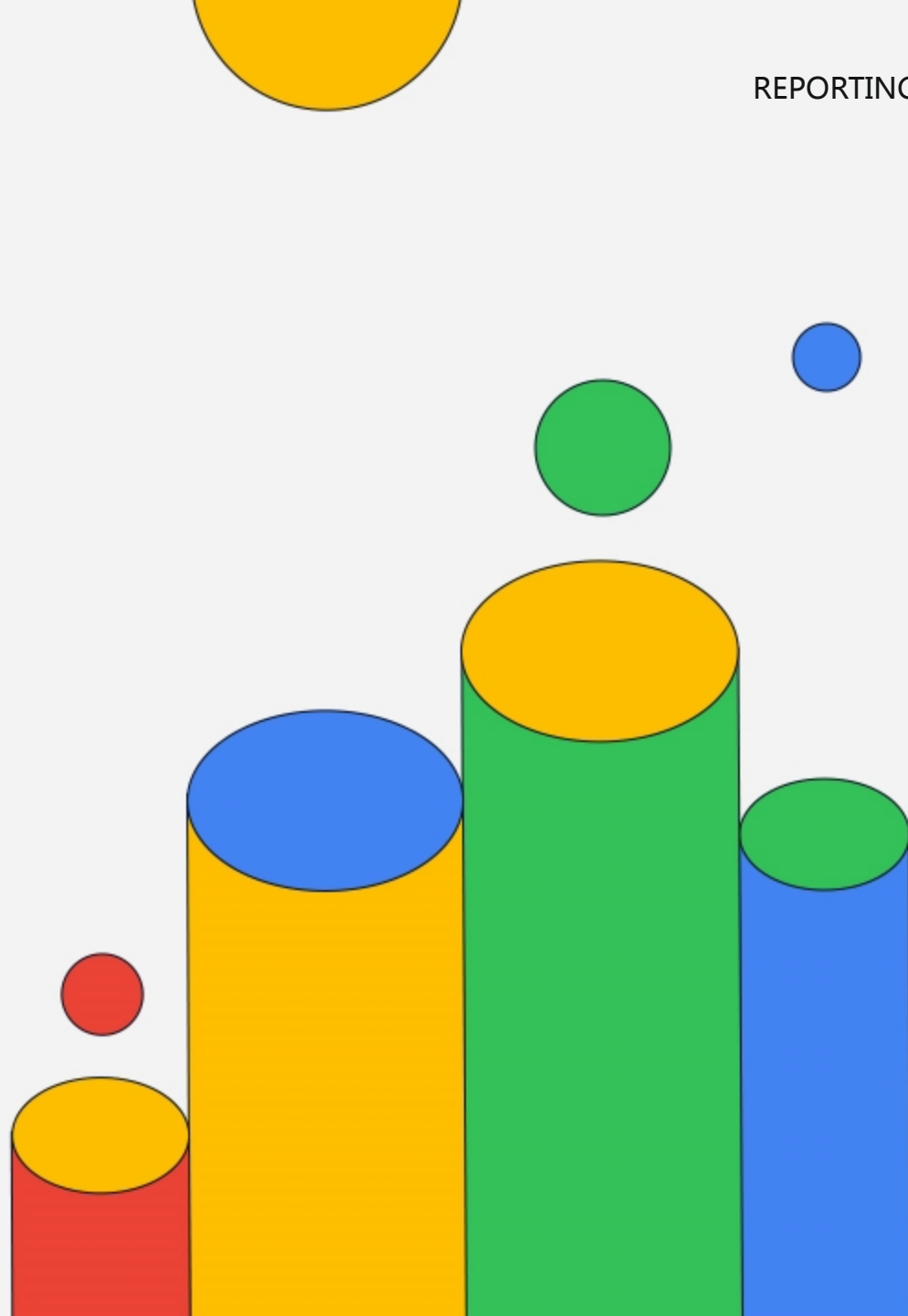


农产品营销实训总结 与反思

汇报人：XXX

2024-01-19



 2023

目录

CATALOGUE

- 实训概述
- 实训成果展示
- 实训反思与改进
- 农产品营销策略建议
- 未来展望与计划

PART 01

实训概述



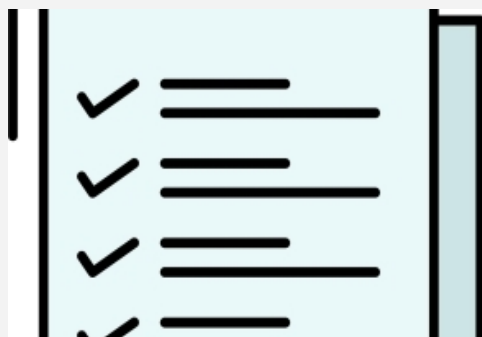


实训目标



01

掌握农产品营销的基本理论和方法



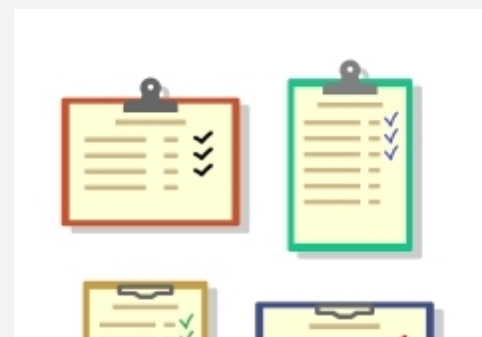
02

提高农产品营销实践操作能力



03

培养团队协作和沟通能力

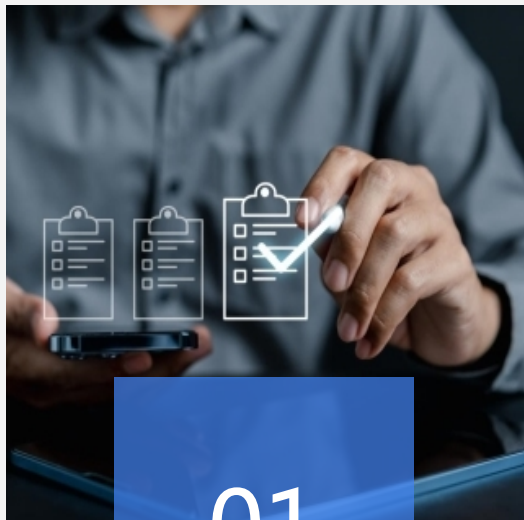


04

培养创新思维和解决问题的能力

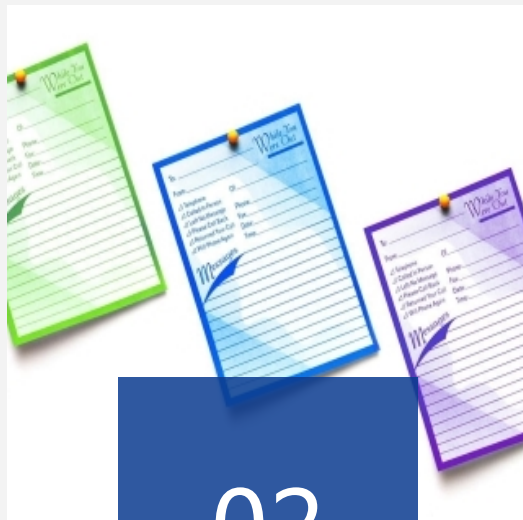


实训内容



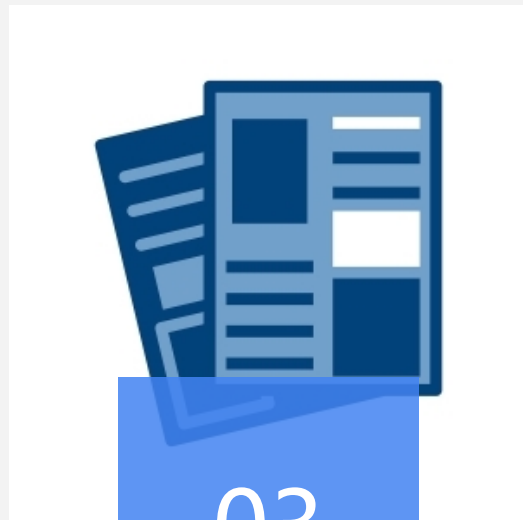
01

农产品市场调查与分析



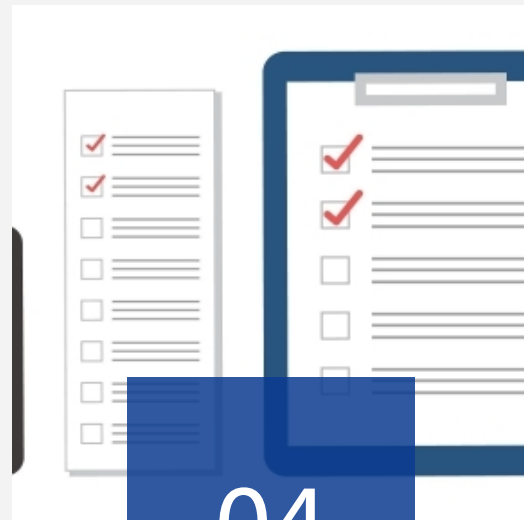
02

农产品品牌策划与推广



03

农产品销售渠道建设与管理

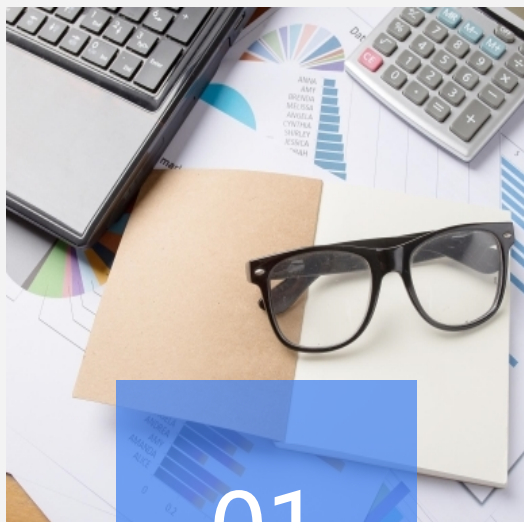


04

农产品网络营销与电商运营



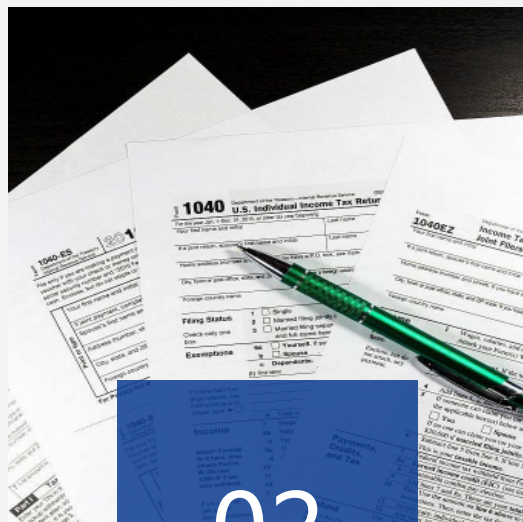
实训过程



01

理论学习

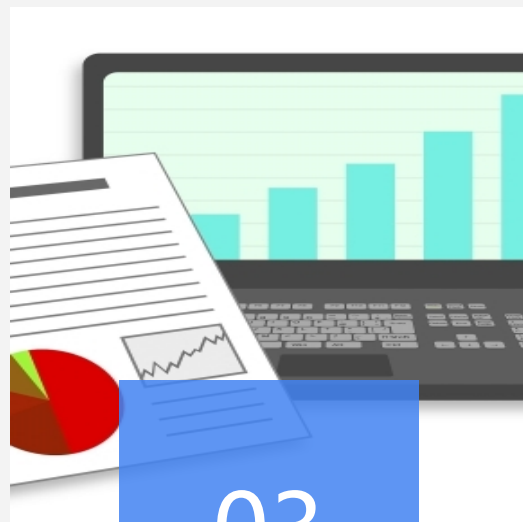
学习农产品营销相关理论知识和方法



02

实践操作

分组进行农产品营销实训，完成各项任务



03

团队协作

小组内成员分工合作，共同完成任务



04

成果汇报

各小组进行成果展示和汇报，接受评价和反馈

PART 02

实训成果展示





产品营销策略



营销策略的有效性

通过实训，我们制定了一系列针对农产品的营销策略，包括产品定位、目标市场选择、价格策略、促销活动等。经过实践检验，这些策略在促进农产品销售和提高品牌知名度方面取得了显著成效。

差异化竞争

在实训过程中，我们注重发掘农产品的独特卖点，通过突出其特色和优势，实现与竞争对手的差异化。这有助于提高消费者对产品的认知度和购买意愿。

创新营销手段

除了传统营销方式，我们还尝试了社交媒体营销、内容营销等新型营销手段。这些手段在扩大产品影响力和吸引年轻消费者方面起到了积极作用。



销售数据分析

数据驱动决策

通过收集和分析销售数据，我们能够更准确地了解市场需求和产品销售情况。这为制定更科学的营销策略提供了有力支持。



预测市场需求

通过对历史销售数据的分析，我们能够预测未来市场需求趋势，从而提前做好相应的营销计划和准备工作。



优化库存管理

根据销售数据分析结果，我们及时调整库存，确保产品供应的稳定性和合理性。这避免了库存积压和浪费现象的发生。





客户反馈与满意度

01

客户满意度调查

通过实训，我们设计了一份客户满意度调查问卷，收集了大量客户反馈信息。这些信息对于了解客户需求、优化产品和服务提供了重要依据。

02

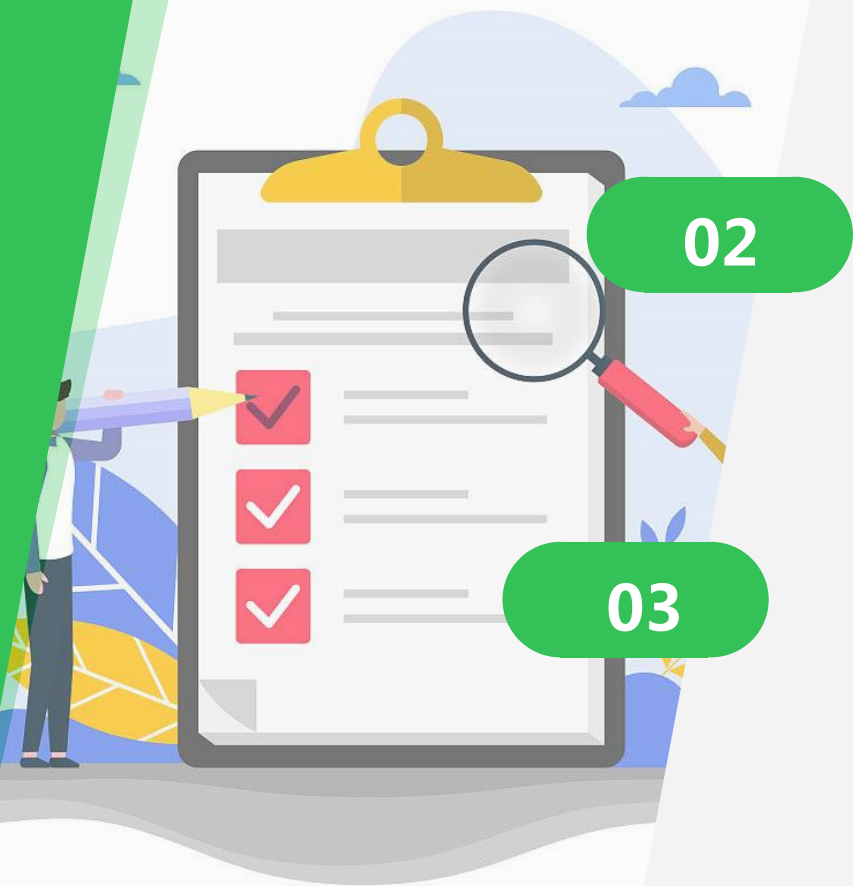
客户反馈处理

对于客户的反馈意见和建议，我们及时进行整理和分析，并采取相应措施进行改进。这有助于提高客户满意度和忠诚度。

03

客户维护与拓展

在实训过程中，我们注重与客户建立良好的沟通关系，通过提供优质服务 and 个性化解决方案来维护现有客户并拓展新客户群体。这有助于提升农产品品牌形象和市场影响力。



PART 03

实训反思与改进



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/668013036040006052>