



农药营销创业计划书



目录

CONTENTS

1

产品/服务介绍

2

市场分析

3

营销策略

4

财务分析

5

人员配置

6

风险分析

7

发展规划

8

总体思路



农药营销创业计划书

产品/服务介绍

(一) 产品/服务核心价值

1、你的产品/服务是什么？

农药，是指农业上用于防治病虫害及调节植物生长的化学药剂。广泛用于农林牧业生产、环境和家庭卫生除害防疫、工业品防霉与防蛀等。农药品种很多，按用途主要可分为杀虫剂、杀螨剂、杀鼠剂、杀线虫剂、杀软体动物剂、杀菌剂、除草剂、植物生长调节剂等

2、它能满足顾客的哪些需求？

农药营销服务最直接的对象是农户。农户是农药的最终消费者，他们对农药的需求主要取决于农作物的生长需要、病虫害情况以及农作物的市场价格等因素。针对农户的农药营销服务，可以向他们提供有关农药使用方法、适用作物、安全注意事项等信息，帮助农户正确使用农药，提高农作物产量和品质



农药营销创业计划书

3、它与竞争对手的产品有什么差别？

专业技术性强农药营销需要一定的专业技术知识

在销售过程中，销售人员需要对各种农作物病虫害、生长特点、农药使用方法等有深入的了解，以便能够提供专业的建议和解决方案。这使得农药营销人员具有更高的专业素养和更强的竞争力

客户需求明确

农药的需求通常与农作物的生长和病虫害防治有关，这使得客户需求相对明确。通过了解客户的需求，销售人员可以更好地推荐适合的产品，并提供相应的使用建议。这有助于提高销售效果，增加客户满意度



农药营销创业计划书

由于农药关系到农作物的生长和产量，许多农民对于品牌的忠诚度较高。因此，建立和维护良好的品牌形象对于农药营销至关重要。通过提高产品质量、加强售后服务和开展品牌推广活动，可以增强农民对品牌的信任和忠诚度，从而促进销售

渠道多样化

农药营销可以通过多种渠道进行。除了传统的销售渠道，如农资店、超市等，还可以通过网络销售、直销等方式进行。通过多样化的销售渠道，可以更好地覆盖目标客户群体，提高销售效果。技术服务是农药营销中的重要一环

技术服务

通过提供专业的技术咨询、使用指导等服务，可以帮助客户更好地了解和使用农药产品。这不仅可以提高客户满意度，还可以增加产品的附加值和竞争力。同时，技术服务还可以为营销人员提供更多的与农民交流的机会，从而更好地了解客户需求和市场情况



农药营销创业计划书

▶ 4、你如何判定你的产品对顾客是有吸引力的？

我们的产品具有以下优势，一有专业的技术对各种农作物病虫害生长特点，农药使用方法等有深入的了解，能够提供专业的建议和解决方案。二我们的品牌一直较高，不卖假农药。三我们农药产品多样化，能够满足农户的各种需求。四我们可以提供专业的技术售后服务，可以帮助农户更好的了解和使用农户产品

▶ 5、产品/服务卖点

我们的产品具有以下优势，一有专业的技术对各种农作物病虫害生长特点，农药使用方法等有深入的了解，能够提供专业的建议和解决方案。二我们的品牌一直较高，不卖假农药。三我们农药产品多样化，能够满足农户的各种需求。四我们可以提供专业的技术售后服务，可以帮助农户更好的了解和使用农户产品





满足了客户哪些要求？



1

农药营销服务最直接的对象是农户

2

农户是农药的最终消费者，他们对农药的需求主要取决于农作物的生长需要、病虫害情况以及农作物的市场价格等因素

3

针对农户的农药营销服务，可以向他们提供有关农药使用方法、适用作物、安全注意事项等信息，帮助农户正确使用农药，提高农作物产量和品质





农药营销创业计划书

（一） 行业竞争情况分析

全球农药行业竞争格局：经过多年的激烈竞争和并购重组，全球农药工业形成了以先正达、拜耳、巴斯夫等为代表的创新药企业；以扬农化工、利尔化学等为代表的仿制药企业

自身竞争实力分析

客户需求明确

农药营销创业计划书

→ 农药的需求通常与农作物的生长和病虫害防治有关，这使得客户需求相对明确。通过了解客户的需求，销售人员可以更好地推荐适合的产品，并提供相应的使用建议。这有助于提高销售效果，增加客户满意度

→ 品牌意识较高

→ 由于农药关系到农作物的生长和产量，许多农民对于品牌的忠诚度较高。因此，建立和维护良好的品牌形象对于农药营销至关重要。通过提高产品质量、加强售后服务和开展品牌推广活动，可以增强农民对品牌的信任和忠诚度，从而促进销售

→ 渠道多样化



农药营销创业计划书

农药营销可以通过多种渠道进行。除了传统的销售渠道，如农资店、超市等，还可以通过网络销售、直销等方式进行。通过多样化的销售渠道，可以更好地覆盖目标客户群体，提高销售效果。技术服务是农药营销中的重要一环

技术服务

通过提供专业的技术咨询、使用指导等服务，可以帮助客户更好地了解和使用农药产品。这不仅可以提高客户满意度，还可以增加产品的附加值和竞争力。同时，技术服务还可以为营销人员提供更多的与农民交流的机会，从而更好地了解客户需求和市场情况



营销策略

(一) 目标市场

农药企业的目标市场主要包括农民、农产品加工企业和农药经销商等。其中，农民是农药销售的主要消费者，农产品加工企业和农药经销商则是农药销售的重要渠道

(二) 4P分析

1. 产品(Product)

农药产品应当具备高效、安全、环保、使用方便等特性。在产品开发过程中，需要不断进行市场调研，了解用户需求，以提高产品的竞争力

农药营销创业计划书

1.1 产品特点与竞争力

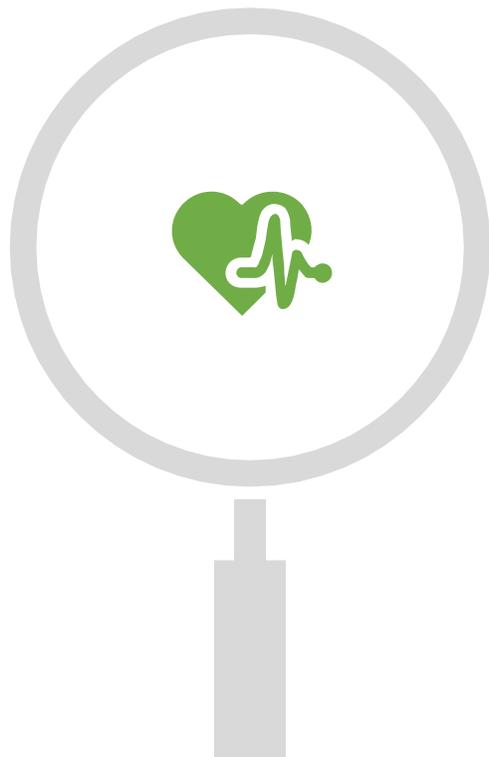
1

农药产品的主要特点应包括

2

高效性：农药应当具备较高的杀虫、杀菌及除草效果，以减少使用次数和节省人力

3



4

安全性：农药应当对人类和环境安全无害，避免对使用者造成伤害及对环境造成污染

环保性：农药应当具备低毒、低残留、易降解等环保特性，以减少对环境的负面影响

方便性：农药应当易于使用，如使用方法简便、对使用条件要求不高

5

6



农药营销创业计划书

为了提高产品竞争力，企业还需要关注以下几点

品质：注重产品质量，以提高客户满意度

创新性：开发新型农药，以满足市场不断变化的需求

服务：提供优质的售前和售后服务，增强客户购买信心

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/948030053126006075>