

<<花木经纪指南>>

图书基本信息

书名：<<花木经纪指南>>

13位ISBN编号：9787535754615

10位ISBN编号：7535754619

出版时间：2008-9

出版时间：湖南科技出版社

作者：陶泽文

页数：181

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

随着我国绿化行业的不断发展，花木从业人员越来越多，全国拥有花卉企业近6万家，拥有花卉市场2600多个，花木从业人员360多万人。

另外，还有18万左右的花木经纪人，他们紧密联系买卖两头，起到了桥梁和纽带的作用，为促进花木发展起到了其他协会组织不可替代的作用。

各地花木产业发展情况不一样，花木经营群体的发展状况也不一样。

花木营销人员在各花木产地发挥的作用主要有三点：一是搞活了市场流通，使农户大批量生产的苗木找到了销路，为园林绿化部门供应了多种多样的苗木；二是他们组织了市场营销，解决了销路，反过来促进了生产的发展；三是他们成为信息的收集者和传播者，为生产者提供市场动向的指导，促进生产结构的调整。

他们这样做，根本的动力是获得更多效益，但从客观效果上看，对产业产生了重要的促进作用。

而经纪人之于花木产业，犹如蜜蜂之于虫媒花，蜜蜂为自己采蜜，同时也帮助花卉传播了花粉。

从事农业生产的远远不如从事商业活动带来的利润高。

如果说“改革开放使一部分人先富起来，先富的人带动后富的人，最终实现共同富裕”，那么花木经营者就是先富起来的部分。

<<花木经纪指南>>

内容概要

随着我国苗木产业的发展，花木经纪人行业逐步兴起，约有15万花木经纪人紧密联系着买卖双方。但是，营销人员素质参差不齐、经营行为不够规范、各地经纪人各自为战、缺少行业组织等现象仍然存在。为此，作者总结了许多花木业者的经验和教训，编写成书。该书分经纪谋略、经营观点、经营警示、他山之石、经纪典范和实用信息六个部分，介绍了目前我国花木经纪行业的基本状况、成功经验、发展思路等内容。

<<花木经纪指南>>

作者简介

陶泽文，男，1975年6月生，湖南省安化县江南人，大学文化，中共党员。先后在新疆生产建设兵团农一师、农八师、浙江省花卉协会花木经纪人分会、《园林花木经纪》杂志社工作，2007年被《中国花卉报》聘为特约记者。在各类报刊发表文章200多篇，总计百余万字。

<<花木经纪指南>>

书籍目录

第一部分 经纪谋略 如何做好花木经纪人 花木经纪运作新模式 花木经营中的五种获利法 花木经纪人需有四大意识 花木推销人员应掌握的基本策略 花木经理人的“五项修炼” 花木行业存在的问题及出路 第二部分 经营观点 “大而全”不如“一招鲜” 花木营销“对手”助经营 不要打大客户的折扣 绿化苗木需要标准化 花木营销没有定式 开发新品先算收成 苗农种苗须强化五种意识 影响苗木价格的六大因素 增强苗圃竞争力的八个方面 容器苗是未来绿化苗木产业发展的方向 思路比资源更重要 广告是产品促销的利器 新品开发须具备五大特点 让自己掌握苗木经营的主动权 第三部分 经营警示 如何应对苗木拖欠款 怎样防范苗木合同诈骗 苗木经营不要攀比 种苗企业不可盲目扩张 烦恼摇头蕴商机 产品质量岂能与样品不同 花木经营要三讲 搞苗木切莫“搭错车” 警惕苗木市场“三假”现象 警惕假容器苗 由品种没“热”起来说开去 品种价格狂跌的思考 产品供应趋紧及其他 第四部分 他山之石 “沃尔玛”的经营秘诀给经纪人的启示 “乔家票号”的经营随想 环球花木合作社闯市场的奥妙在哪里 漓渚花木产业是怎样做大的 三招打响浙江花木城品牌效应 萧山花木缘何发展快 第五部分 经纪典范 花木经纪人孙妙夫 平凡苗业竞风流 打造精品赢市场 竺慧嘉的成功之道 陈纪来的三大原则 邢秀奇的四大苗木经 王继连的种苗卖苗观 殷伟民的诚实守信之道 花木财富这样创造 第六部分 实用信息 各省市花卉协会名录 中国花木之乡名录 历届国家园林城市 我国主要城市市树、市花一览 全国重点花木市场 各地知名花木经纪人选录 插花常用花语 常见园林花木品种 花卉出口的一般程序 鲜切花的包装、储藏及运输

章节摘录

第一部分 经纪谋略 如何做好花木经纪人 花木要从产品走向商品，销售是价值实现的关键，而花木经纪活动起到的作用，是销售中最有效且最经济的。

绿化苗木市场的兴旺发展，造就了当前花木经纪业的繁荣，也成就了花木经纪人的一片天空。

随着整个花木产业链在生产、销售、应用、科研等环节的不断细化，对于“一手托两家”的花木经纪人在产业中的地位日益明显，据不完全统计，2005年度仅浙江省范围内，通过花木经纪活动完成的产值达45亿元，为花木生产者直接省去产品销售费用4亿~5亿余元，为花木消费企业节省采购开支3亿~4亿元。

他们的发展方向对整个产业起着举足轻重的作用。

在当今苗木行业竞争十分激烈的情况下，如何做好经纪人？

全国首届十大苗木经纪人孙妙夫先生谈了以下见解： 1.要有敬业精神 敬业是一种职业态度，也是职业道德的崇高表现。

一个没有敬业精神的人，即使有能力也不会得到人们的尊重和接受；而能力相对较弱但具有敬业精神的人，却能够找到自己发挥的舞台，并步步实现自身的价值，最后更有可能发展成为广受尊重的人。

2.要有核心竞争力 经纪人的核心竞争力是资源与信息的有效整合，做经纪人必须具备一定的基础，包括：专业知识、市场信息、经营理念、流程控制。

经纪人应具备的能力要求主要包括以下几方面：预测判断能力、组织协调能力、应变危机能力、经营管理能力和公关能力。

经纪人应是“通才”，其知识结构也应该体现“通才”的特点。

广博的科学知识和合理的知识结构是现代经纪人走向成功必须具备的素质。

业务知识是整个知识结构的基础，一般而言，业务知识掌握的程度越高，对经纪人业务的适应能力就越强，成为出色经纪人的可能性就越大。

除此之外，还应懂得经济学知识、商贸知识、法律知识、计算机和网络知识、心理学知识等方面的学科知识。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>