

<<农产品产市场营销>>

图书基本信息

书名：<<农产品产市场营销>>

13位ISBN编号：9787540849030

10位ISBN编号：7540849037

出版时间：2008-5

出版时间：四川教育出版社

作者：曾学文 编

页数：214

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>

<<农产品产市场营销>>

内容概要

随着社会主义新农村建设的深入开展，对农民科学技术素质的要求越来越高。今天，越来越多的农民朋友注重科学技术的学习，重视学科学、用科技，用农业科技武装头脑，改变靠天吃饭、依传统经验种田的方法，充分运用现代农业科技开展科学种田。这就离不开一套有较强针对性和实用性，便于农民朋友学习、提高的培训教材。为了做好这项基础性工作，我们组织有关职业技术学院的教师和长期从事农业技术工作的资深专家，编写了这套新型农民技术培训系列丛书，供各地开展新型农民培训时选用。该套丛书采用了国家最新标准、法定计量单位和最新名词、术语，并注重行业针对性和实用性，力求做到内容浅显易懂、图文并茂，让农民朋友易于学习、掌握。该套丛书共涵盖种植、养殖、加工、农产品安全等大类，共20多册，是目前国内同类丛书中最新的一套培训教材。

<<农产品产市场营销>>

书籍目录

第一章 市场与市场营销知识 第一节 我国市场的现状 第二节 市场与市场营销基本知识 第一节 市场的多方面功能 第二章 农产品营销概论 第一节 农产品营销观念的演变 第二节 农产品营销的特征 第三节 营销理论与创新 第四节 营销观念整合 第五节 农产品绿色营销 第三章 农产品营销决策 第一节 农产品市场环境分析 第二节 农产品营销要点 第三节 农产品目标市场选择 第四章 农产品营销策略 第一节 农产品营销组合策略 第二节 新产品开发策略 第三节 农产品营销渠道策略 第四节 农产品加工策略 第五节 农产品包装策略 第六节 农产品绿色策略 第五章 农产品营销定价 第一节 影响农产品定价的因素 第二节 农产品定价的四导向原则 第三节 农产品定价策略 第六章 农产品促销 第一节 农产品促销策略 第二节 农产品促销方式 第三节 农产品的其他促销方式 第七章 农产品分销渠道 第一节 农产品分销综述 第二节 农产品批发与零销 第三节 农产品营销渠道新模式 第八章 果菜营销市场建设 第一节 水果和蔬菜的营销 第二节 果菜营销建设的基本要素 第九章 农产品基地和营销市场建设 第一节 培育优质农产品基地 第二节 合理布局营销市场 第三节 建立市场营销网络 第四节 构筑物流运行框架 第五节 规范市场营销管理 第十章 农产品市场流通体系建设 第一节 农产品流通协会建设 第二节 农产品流通信息建设 第三节 农产品流通订单建设 第四节 农产品流通观光建设 第十一章 农产品品牌创新 第一节 品牌策略 第二节 创立品牌 第三节 标准生产 第四节 推向市场 第五节 维护权誉 第十二章 无公害农产品营销 第一节 无公害农产品的现状 第二节 无公害农产品面临的困难和问题 第三节 无公害农产品的生产 第四节 无公害农产品的管理 第五节 无公害农产品市场建设 第十三章 农产品国际市场营销 第一节 农产品国际营销环境分析 第二节 农产品国际营销组合策略 第三节 农产品期货市场构成及营销发展分析 参考文献

<<农产品产市场营销>>

章节摘录

1.商品集中产品集中环节将各地许多分散的生产者生产的初级农产品收集起来。

这些商品形成大量同质商品，随时可以出售给加工业者、批发商或零售商，或销往国外。

一般隋况，经销企业专门经营特定的农产品。

例如：肉牛的集中环节是由肉牛经销商来完成的，他们可以自己经营，也可以成为肉牛加工厂的代理商，还可将集中和加工职能合为一体。

牛奶的集中环节是由奶牛场直接送到加工厂，牛奶的采购或运销协议是由加工厂和奶牛场直接签订的。

2.产品运输商品运销环节是指把农产品运输到集中地点或加工厂，再由运输商通过公路或铁路运送给批发商或零销商。

运输之所以成为企业经营的一个单独环节，其中一个重要原因是由于许多农产品要求用专门的卡车或火车车皮和特殊设备进行运输。

例如：牛奶必须用装有冷藏罐的汽车运输；果蔬类产品的长距离运输最好用冷藏箱或冷藏货车，或者在运输途中采取控温、通风等措施，主要是为了防止产品在运输途中变质而造成损失；谷物运输，一般则要装入袋子或密封箱由铁路运输，公路运输最好使用散装自卸卡车等，并且注意防雨、防尘和避免高速行驶时风流引起的谷物损失。

近年来，我国大力推行的鲜活农产品绿色通道政策，就是为了保证鲜活农产品从产地尽快地送到消费者手中，满足人们的需求。

<<农产品产市场营销>>

编辑推荐

《农产品市场营销》为四川教育出版社出版。

<<农产品产市场营销>>

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>