

农民朋友不可不知的

99个

农产品网络销售秘诀



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

农民朋友不可不知的

常州大学图书馆
藏书章

99个

图书在版编目(CIP)数据

农民朋友不可不知的99个农产品网络销售秘诀 / 黄鹤

主编.——南昌:江西教育出版社, 2010.11

(农家书屋九九文库)

ISBN 978-7-5392-5892-8

I. ①农… II. ①黄… III. ①农产品—电子商务—市

场营销学—基本知识 IV. ①F762②F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第198680号

农民朋友不可不知的99个农产品网络销售秘诀

NONGMIN PENGYOU BUKEBUZHI DE JIUSHIJIU GE

NONGCHANPIN WANGLUO XIAQSHOU MIJUE

黄鹤 主编

江西教育出版社出版

(南昌市抚河北路291号 邮编: 330008)

江西华奥印务有限责任公司印刷

680毫米×960毫米 16开本 10.75印张 150千字

2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

ISBN 978-7-5392-5892-8 定价: 16.00元

赣教版图书如有印装质量问题, 可向我社产品制作部调换

电话: 0791-6710427 (江西教育出版社产品制作部)

赣版权登字-02-2010-180

版权所有, 侵权必究

前言



qianyan

农产品网络营销是一个新事物,但现在越来越成为一些地方农产品销售的重要方式,有些甚至是主要方式。朋友们如果有兴趣,在网上检索一下,就可以看到大量介绍农产品网络营销的文章、案例。

农产品网络营销可以分为两方面。一方面是通过在网上散布相关信息,比如利用各地的农业信息网、农产品网上展厅,也可以是其他网站等,让潜在顾客注意到产品的价格、质量、数量等信息,进而通过网下的方式完成交易。这又包括搜索引擎营销、网络社区营销、网络游戏植入营销、网络视频营销、IM 营销(如 QQ 营销等)、电子杂志营销、无线网络营销、电子邮件营销、数据库营销、图片营销、信息服务营销、购物网站营销等多种手段。这些营销手段,有些与农产品相隔较远,有些却比较切合。

另一方面是通过一些购物网站或其他交易平台,直接在网上完成交易。这种网上交易也可以简单地称为网络销售。这种购物平台,使卖家与普通消费者亲密接触的机会更多,把农产品放到此类网站上进行销售,更有助于农产品走进普通消费者的购买决策圈,使农产品可以不受地域的限制在更大范围内开拓市场,更为有力地推动农产品的零售批发。

农产品网络销售可以带来很多便利及实惠,比如,它可以做到经营主体

的个人化。传统的农产品销售受时空因素影响较大,而购物网站为个人经营农产品提供了可能性与极大便利。只要通过身份验证,人人都可以在购物网站上开店做老板;程序简单,方便快捷。不仅可以节约成本,还能够有效规避市场风险,便于个人运作。其次,它还可以促使农产品的多元化。不必局限于传统店铺的空间限制,一家店铺可以销售不同种类的农产品。再其次,网络交易具有全时性,只要你愿意,可以全天候营业。比如你可以白天劳作,有空时再过来打理店铺,联系货源,处理订单。

目前的农产品网络营销,主要集中在网上发布信息和网上直接销售两种。本书的编写也紧扣这两方面。前面部分是一些营销方式的介绍、信息的发布方式及技巧;后面则致力于介绍网络销售的一些具体方法及技巧。如怎样开网店,怎样装修网店,怎样介绍农产品,怎样拍照,怎样推广网店、增加销售率,怎样防范网上骗局,怎样选择物流及运输方式等。这些都是朋友们比较感兴趣的。因为这种网络销售,不需要太多的成本,且操作简单,具有较大的可行性。最后还给朋友们简单介绍了农产品如何进行网络团购和拍卖。

作为一种新事物,农产品网络营销具有巨大的发展空间,朋友们不妨多加关注。

在本书的编写过程中,我们参考了一些相关书籍及论文,在此对他们表示衷心的感谢。限于笔墨,这里就不一一列出书名及作者了。

目 录



mulu

❶	农产品网络营销能解决哪些问题?	001
❷	如何将网络销售与传统销售相结合?	002
❸	发展农产品电子商务要注重哪些环节? ...	004
❹	农产品网络营销哪些方面急需改善?	006
❺	网络营销有哪些基本职能?	007
❻	网络营销靠什么吸引顾客?	009
❼	农产品网络营销有哪些基本策略?	010
❽	网络营销的具体流程是什么?	012
❾	网站建设要注意哪几个技巧性问题?	013
❿	如何通过网站建设来促进网络销售?	015
⓫	如何设计农产品销售网站?	016
⓬	如何提高网站流量?	018
⓭	如何了解网民行为?	020
⓮	博客营销有哪些好处?	022
⓯	博客营销有哪些基本特征?	023
⓰	如何做好搜索引擎营销?	025
⓱	如何进行口碑营销?	026
⓲	如何进行病毒式营销?	028
⓳	病毒式营销有哪些基本要素?	030

20	如何进行无站点网络营销?	031
21	资金有限时如何开展网络营销?	033
22	如何创造更好的网络营销效果?	034
23	网络营销有哪些发展趋势?	036
24	如何细化和量化农产品网络营销?	038
25	软文有哪些基本形式?	039
26	如何写作高质量的营销软文?	041
27	如何进行邮件营销?	042
28	你了解“网上展厅”吗?	044
29	在网上展厅注册有哪些流程和要求?	045
30	哪些信息不可以在网络上发表?	047
31	网络销售有哪些便利条件?	049
32	开农产品销售网店有哪些步骤?	051
33	农产品销售如何开网店?	053
34	新手做网络销售应具备哪些素质?	055
35	网店装修有哪些布局元素?	057
36	网店设计色彩应怎样搭配?	058
37	网店设计有哪些忌讳?	060
38	如何为店铺添加喜欢的音乐?	061
39	如何制作动态店标?	063
40	店铺装修要注意哪些问题?	064
41	如何选择店铺的图片储存空间?	066
42	开网店有哪些禁忌?	067
43	网店新手容易忽略哪些因素?	069
44	网店新手常易犯哪些错误?	071
45	店规应包括哪些内容?	073
46	介绍自己的农产品应注意哪些技巧?	075

● 7	农产品网店需要具备哪些“心”？	076
● 8	农产品网店应如何定位？	078
● 9	如何克服网络销售中的短视行为？	079
● 10	网店以多少货物为宜？	081
● 11	如何寻找好的批发商？	083
● 12	如何给农产品合理定价？	084
● 13	给农产品拍照有哪些基本常识？	086
● 14	如何拍照效果最好？	088
● 15	如何端稳相机？	089
● 16	数码相机拍摄应注意哪些问题？	091
● 17	如何处理用手机拍照的图片？	092
● 18	如何诱导顾客购买你的农产品？	094
● 19	农产品网店如何定期宣传？	096
● 20	网店推广应注意什么？	097
● 21	网店推广排名有什么规则？	099
● 22	如何提高网店流量？	101
● 23	如何提高网店的购买转化率？	102
● 24	农产品网售初期要面对哪些困难？	104
● 25	如何走出开店初期的瓶颈？	106
● 26	如何使自己的农产品更容易被检索到？ ...	108
● 27	如何使网店生意更好？	110
● 28	应具备哪些说话技巧？	111
● 29	如何巧妙与顾客沟通？	113
● 30	如何与不同性格的顾客交流？	115
● 31	如何利用顾客性格选择成交方式？	116
● 32	顾客有哪些类型？（一）	118
● 33	顾客有哪些类型？（二）	120

74	有哪些难应付的顾客?	121
75	如何赢得顾客好感?	123
76	如何提高网店的好评率?	125
77	如何巧妙化解差评?	126
78	如何发展新顾客?	128
79	如何留住老顾客?	129
80	售后服务有哪些重要性?	131
81	如何避免网店被监管?	133
82	农产品网店如何压缩成本?	135
83	如何将网络销售做大做强?	137
84	如何与快递谈价格?	138
85	如何降低邮寄费?	140
86	邮寄快递应注意哪些事项?	142
87	选择物流公司需要注意什么?	143
88	包裹丢失时如何与物流交涉?	145
89	网络销售有哪些发货方式?	146
90	如何识别骗子网站?	148
91	如何保护密码和账号?	149
92	网店防骗有哪些常识?	151
93	你了解网上银行的安全系数吗?	152
94	新手开店如何防骗?	154
95	如何设置安全密码?	155
96	如何提防手机诈骗?	157
97	选择网上支付工具要注意哪些问题?	159
98	如何通过网络团购促销?	160
99	农产品如何进行网上拍卖?	162

1.

农产品网络营销能解决哪些问题？

温馨提示：目前传统销售模式存在多个问题。如：中间环节较多，农产品质量难以得到保证；中间环节占据了利润的主要部分；过长的供应链导致供需信息传递缓慢。农产品网络销售可以较好解决这些问题。

我国的农产品在生产流通过程中存在诸多矛盾，严重阻碍了农业和农村经济的发展，对增加农民收入和稳定农村社会产生了不利的影响。说到矛盾，首先不可回避的就是农产品供销矛盾。

一、从供应环节上看；农产品从生产到消费的过程需经历若干环节，某些环节并不具有增值作用，相反却带来了诸多弊端。从质量角度而言，农产品所经过的中间环节越多，质量越难以得到保证。据统计，我国水果蔬菜等农产品在运输和储存等物流环节上的损失率在25%至30%左右，而发达国家则控制在5%以下。二、从利润上看；中间环节将分享原本已并不丰厚的利润，甚至占据了大部分利润。因此从增加农民收入的角度考虑，必须优化目前农产品的流通过程。三、从供销信息上看；过长的供应链导致供需信息传递缓慢。目前我国农产品生产并不是以当前的市场需求为导向，而通常依照往年的需求信息，其直接结果是某些品种产量骤增，市场供应远远大于需求，广大农民遭受巨额损失。

通过发展农产品网络销售，能有效解决上述问题。网络销售平台为供求双方提供了一个接洽、交易的平台，借助于网络的优势，信息能快速、直接、有效地在双方之间传递，省去了不必要的中间环节，提高了农产品流通的效率，保证了农产品的质量，也使供求双方获得了切实的利益。此外，农产品网络销售平台也是对各级各类批发市场的有益补充。

网络销售最近几年像雨后春笋,并呈现出星火燎原之势;目前,几乎涵盖了所有商品。随着基础设施的稳固以及市场的扩大,可以肯定,农产品网络销售必将给农业生产带来一场革命。

农产品网络销售平台是一个整合各类资源的交易、沟通、协作的平台,功能上可以分为企业对企业、商业机构对消费者两种。网络销售与传统批发市场最大的区别在于,买家在交易前无法直观地获得农产品信息,因此有必要实现农产品标准化,主要包括产品品名和类别、质量等级、重量标准、包装规格、保鲜标准等,通过标准化这些信息,保证处于同一级别的产品具有相同或相似的特征,以利于买卖双方的沟通和接洽,保障双方的利益。当然,如果是网店销售,就得让消费者更直观地了解你的产品,因而需要对产品拍照等。

网络销售,买卖双方互不相识,道德风险和逆向选择在所难免,因此必须强化对用户的身份认证,一旦发生欺诈行为,保证对相关责任人的可追溯性。

农产品网络销售是对农产品传统交易方式的革新,也是提升我国农业综合竞争力的重要途径和有效手段;做得好,可以实现多方共赢。

2. 如何将网络销售与传统销售相结合?

温馨提示:网络销售是一种值得推广的农产品销售新途径,目前各地都在尝试农产品网络销售,并摸索出了一些不同运行方式,如农业信息网、网络销售对接会、农产品网络超市等,并颇见成效。

农产品传统销售存在一些瓶颈,这毋庸置疑,而开展网络销售就是一种值得推广的新途径。那么该如何将网络销售与传统销售结合起来呢?先来看一些例子。

在农业服务信息网络建设上,辽宁省目前走在全国前列。2002年起,辽宁省就陆续实施了“百万农民上网工程”,在农村建立起了近万个农业服务信

息站,服务和支 持全省 170 多万农户通过互联网查询农业生产技术、价格资料,发布农产品销售信息。同时还运行了三个网站,如“辽宁金农网”“盛世金农网”和“中优商务网”。据不完全统计,辽宁省近 5 年通过互联网销售的农产品数额已经超过 50 亿元。

比如农民朋友周洪海一次在自己的博客里发布了水稻销售信息,不久辽中县的一位网友就打来电话了解情况,觉得信息可靠,要来买稻子。周洪海马上联系了村里的种粮大户,第二天辽中网友真的来到周家村,一下子就拉走了 1.5 万公斤水稻。由这开始,周洪海不断为村里发布农产品销售信息。他说:“一年多时间,少说卖出去了几百吨!”

再如,安徽每年都要在上海举办“上海安徽农展会”,让众多上海市民认识安徽、合肥的优质农产品。但也有一个问题,那就是在当地超市很难买到,就是买到手也是很贵的价格。于是他们就搞起来合肥—上海网络销售对接会,让上海市民从网上订购合肥名特优新产品。此举使农民和消费者双方都大大受惠。

目前,农产品的销售主要以传统的农贸市场方式为主,不仅过多的销售环节影响农产品价格,而且价格往往被商贩与销售商等中间商控制,如遇到大量上市,收购价可能直压成本,农户的积极性受到伤害。而通过网络销售,有效减少了中间环节,市场的农产品价格下来了,而农民的种植收益却上去了。

另外,以种植养殖为主的农民,大量的农产品堆积家中,却找不到打开省外市场的途径,就算进入外省市市场,也是游离在主流市场外。如果能以网络销售为平台,可以提供给种植大户,这是进入大市场的一个切入点。

很显然,农产品网络销售是一个蕴藏巨大商机的平台,那么平台需要具有哪些功能呢?从目前来看,最起码要具备以下功能:信息发布、在线交易、金融结算、物流跟踪、食品安全等。比如江苏无锡的“当家 E 网超”就是这样,目前所营销的农产品有 1400 多种,且都来源于政府“菜篮子”工程的定点企业和省内 120 多家优质农产品种、养殖基地。老百姓足不出户,在家轻点电脑键盘就能购买到餐桌上的菜品,而农民每天都能接到订单,农产品往往还没出地头就有了买家,随产随出。

3

发展农产品电子商务要注重哪些环节？

温馨提示：发展农产品电子商务要注重：有龙头企业主导与行业协会带动、注重品牌体系。电子商务是一种营销模式，而并不简单等于将农产品在网上卖出去，虽然网上商店是一种很重要的销售方式。

电子商务是一个大产业，是一场革命，现在是中小企业大批量应用电子商务的关键时期。朋友们如果想扩展生意，提高自己的农产品销售量，电子商务可能是一个较好的途径。电子商务的重点在于发展模式，而非商业交易模式。在传统方式下，用五年十年才能完成的事情，在互联网上也许一两年甚至更短的时间就完成了。

那么发展农产品电子商务需要注意哪些环节呢？

一、要有龙头企业主导与行业协会带动。龙头企业带动模式包括“公司+农户”“公司+基地+农户”“公司+合作组织+农户”等类型，是经济较发达的沿海地区、大中城市郊区和其他农产品加工出口有一定基础的地区，较为适宜采用的一种农业标准推广的实施模式。由于龙头企业在资金、加工、技术、储运、市场信息和销售渠道等方面都有明显优势，同时，农民按照标准化要求生产出来的优质原料可通过深加工变成高质量、高档次的产品，这样就可以赢得市场，提高经济效益。

朋友们，如果一个人的力量太小，或产品数量有限，就可以进行村落联合，甚至更大范围的联合。当然，与一些农产品公司合作也是一条途径，从而达到规模效应。否则，单靠一个人就会显得分量不够，市场影响力偏小，难以达到规模效应。

二、要注重品牌体系。品牌的力量无需多言，记得以前看过一句话，一个

大银行家说,光凭可口可乐这个牌子,我就可以借给他 500 亿。品牌不是简单的产品品质,就目前而言,产品要注重品牌统一化、产品个性化和渠道多元化。如销售模式与渠道上,农贸市场、连锁超市、批发市场、网络渠道等都可以考虑。针对不同市场与消费者,准确定位,重点出击。要对自己的企业 and 产品进行全面包装,重点突破可以放在品牌上,以品牌体系的突破带动相关环节的完善。当然,朋友们如果一个人搞网络销售,那么最好销售的是一种已经有品牌效应的农产品,否则难以一下子就取得较好效益。如果要创建品牌,就要多方面合作,如与其他机构、企业等,同时得多层面合作,而不仅仅限于网络销售。

三、电子商务不等于“鼠标 + 农产品”。互联网的核心实质是互动交流,让每个人都能参与进来。农产品的电子商务也是如此,借助于互联网,农产品销售可以做到网上网下双管齐下。比如,四川成都的一个蘑菇经销商,把供求信息发布到农博网上,一个月内就通过网络结识了辽宁丹东的一个客商,达成了 20 万元的订单。广州一个没有文化的老太太,通过互联网把工艺品做到了海外,两年内形成了一个拥有 200 多名妇女的加工作坊。

也就是说,农产品通过电子商务,可以更迅捷地应对市场需求和交易信息,并从中受益。

电子商务更多的是一种营销模式,而不是简单地将农产品在网上卖出去,虽然网上商店是一种很重要的方式,特别是对于一些农产品数量不多的朋友来说更是如此。

4

农产品网络营销哪些方面急需改善？

温馨提示：急需改善的环节有：加快制定农产品标准体系；利用农业网上展厅，稳步开展农产品网络营销；建立有效的农业信息化培训制度；利用专业配送中心实现农产品快速配送。

目前，我国的农产品网络营销异军突起，已经显示出了旺盛的生命力，发展前景可以预见。但也存在一些瓶颈问题，只有这些问题解决了，农产品网络营销才真正没有了后顾之忧。

一、要加快制定农产品标准体系。网络销售的一个问题是消费者难以通过直感评判农产品质量，虽然网店销售往往有图片，但图片肯定没有实物真实。因而，最好在体制上根本解决这个问题。加快制定农产品相关标准，推动绿色农产品、有机农产品、无公害农产品等的认证，促进标准化生产就颇有必要。最好是农业合作组织可以和农户结成稳固的联盟，实行统一种子、统一技术指导、统一销售、统一品牌，实施利润平均化和最大化。

二、利用农业网上展厅，稳步开展农产品网络营销。农产品企业要开展网络营销，目前仍以网上营销洽谈、网下成交支付为主要形式。因而行业组织要推广相关经验和加强交流，务实、稳步地开展农产品网络营销。这包括营销导向的企业网站建设和升级、网站优化与推广、搜索引擎营销等。

无论是企业还是个人，都要特别注意与各级政府的农业信息网、行业网站联系，借助那些比较发达、成熟的网络开展网络营销。目前我国各地政府都建有农业信息网，从农业部到地方也都开通了网上展厅，不管是对推介企业、产品还是对扩大鲜活农产品市场来说，网上展厅日益发挥着越来越重要的作用。网络营销在发达国家其实不是一个新事物，早已被广泛应用了，而我国目前与发达国家差距较大，这也说明我国的网络营销具有广阔前景。利

用网上展厅,可以及时采集、整理、分析和提供准确的鲜活农产品市场信息,进而确定种植、销售计划。

三、建立有效的农业信息化培训制度。开展农产品网络营销,就应建立有效的农业信息化培训制度。把农产品营销主体,即农户、龙头企业和营销中介组织作为农业信息化培训的主要对象。目前我国这一块急需加强。打个比方,你要农民朋友们进行网上销售,那么得有电脑吧,得会用电脑吧。但是目前的情况是,大部分中老年以上的农民根本就没有见过电脑,更别说使用电脑了。因而目前要做的是,一方面尽快普及电脑知识,提高农民朋友的电脑水平;另一方面推进农户合作,甚或与其他机构的合作,专人进行网络销售,化解农民不懂电脑的弊病。

四、利用专业配送中心实现农产品快速配送。目前的传统销售方式,造成了商家忙采购,农民愁销路的局面。而专业配送中心具有较强的经济实力及运输能力,可以通过网络系统,能够比较及时、全面了解农业市场信息,实现鲜活农产品的专业化、快速配送。

5. 网络营销有哪些基本职能?

温馨提示:网络营销的基本职能有:树立网络品牌、进行网址推广、信息发布、促进销售、扩展销售渠道、提供顾客服务、增进顾客关系等。如果农产品生意做得较大,或想越做越大,就要适当考虑网络营销。

农产品网络营销不仅仅是网店销售,实际上,网店销售只是网络营销的一个方面而已。网络营销其实是一个完整的网上经营体系,主要包括产品、价格、销售渠道和促销等四方面。其核心思想就是营造网上经营环境,那环境又包括哪些方面呢?这里就跟朋友们聊一聊,以供朋友们参阅。

一、网络品牌。网络营销的重要任务之一,就是在互联网上建立并推广自己产品的知名度,网下品牌可以在网上得以延伸。如果你是一个农产品加工厂或公司,还可以通过互联网快速树立品牌形象,并提升企业整体形象。网络品牌建设要以企业网站建设为基础,通过一系列的推广措施,达到顾客和公众对企业的认知和认可。在一定程度上说,网络品牌的价值甚至高于通过网络获得的直接收益。

二、网址推广。这是网络营销最基本的职能之一,有些人甚至认为网络营销就是网址推广。相对于其他功能来说,网址推广显得更为迫切和重要,因为网站所有功能的发挥都要以一定的访问量为基础。

三、进行信息发布。网站是一种信息载体,通过网站发布信息是网络营销的主要方法之一,同时,信息发布也是网络营销的基本职能。其实,无论哪种营销方式,目的都是一样,即将一定的信息传递给目标人群,包括顾客/潜在顾客、媒体、合作伙伴、竞争者等等。

四、促进销售。营销的基本目的是提高销售额,网络营销也不例外,大部分网络营销方法都与直接或间接促进销售有关,但促进销售并不限于促进网上销售。有时候,一些营销手段会在网下产生效果。

五、扩展销售渠道。一个具备网上交易功能的企业网站本身就是一个网上交易场所,网上销售是销售渠道在网上的延伸,网上销售渠道建设也不限于网站本身,前面说的网店就属于这一类,甚至还包括与其他电子商务网站不同形式的合作等。

六、提供顾客服务。互联网提供了更加方便的在线顾客服务手段,从形式最简单的常见问题解答,到邮件论坛、博客、聊天室等。顾客服务质量对于网络营销效果具有重要影响。

七、增进顾客关系。良好的顾客关系是网络营销取得成效的必要条件,通过网站的交互性、顾客参与等方式,可以有效增进顾客关系。

开展网络营销的意义就在于充分发挥各种职能,让网上经营的整体效益最大化。网络营销的职能需要通过各种网络营销方法来实现,职能之间也并非相互独立的,同一种网络营销方法也可能适用于多个网络营销职能。朋友们如果农产品生意做得较大,或想越做越大,就要适当考虑网络营销了。