

# 农资销售工作总结与计划 农资销售工作计划(优秀5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 农资销售工作总结与计划篇一

目前农资市场趋于饱和，并且由于进入门槛相对太低，因此大大小小的经销商参差不齐。上游的生产型企业生产过剩，造成市场上的产品种类繁多，正处于一个重新洗牌的时期。并且农资公司对农民只是提供产品，并没有服务。这对我们来说既是一种机会，又面临着巨大的挑战。

### 3. 公司定位

种子：花生、小麦、玉米、大姜等。

农药：除草剂、杀虫剂、杀菌剂、土壤处理剂。

化肥：复合肥、有机肥、有机无机复混肥、冲施肥、叶面肥。

农膜

农业机械：播种机、收获机、喷施农药机械等。

服务主要是提供病虫害问题的电话和现场解答，和农作物管理过程中的短信提醒。

既提供性价比高的产品又提供优质的服务这就是我们的优势。

### 5. 销售模式

低于市场价15—20%的价格销售给农户农药、肥料等农资产品，省去了零售商这个环节，我方的利润在30%以上，按照安丘现有耕地面积148.5万亩，按照每亩土地投入300元计算，毛利润按照30%计算，纯利润按照15%计算，第一年我们做到10万亩，利润就能达到450万元。

播种，打药，收获按照每亩200元计算，纯利润按照15%计算，10万亩，利润就能达到300万元。

## 8. 同山东农业大学开展合作项目

考察指导，并开展合作项目。以进一步提高产品附加值，提升我方品牌知名度，增强行业影响力。

## 9. 未来展望

首先是为安丘的农民朋友提供全方位的产供销一体化服务，面积至少达到50%以上，然后进一步拓展安丘周围市场。

作为农资经营者，为维护我县农资市场秩序，要认真做好农资经营工作，自愿接受社会与广大农民的监督，让农民满意、政府放心。在农资产品质量、计量、价格、服务等方面，向社会公开承诺：

一、加强自律，完善经营管理制度，健全生产经营台帐。

二、经营活动诚信守法，不经营假、劣农资产品；经营的种子、农药等农资产品必须备案，提供的材料必须真实；不经营、使用国家明令禁止销售和使用的农资产品；不经营标签、标识不规范的农资产品；不经营未经审定、审批、登记和淘汰、过期的农资产品。

三、履行法定或约定义务，加强对经销农资商品的科技指导和跟踪服务工作，引导农民安全使用农资，并提供规范服务。

四、保证农资产品质量、保证售后服务、产品明码标价，如发生质量纠纷，经营者要积极深入农资产品使用地点进行调查，协商解决，造成损失的依法负责赔偿，公开进货渠道，自觉接受农民和社会各界的监督。

五、积极配合、支持执法部门的依法行政，营造良好的农资经营环境，发现违法行为自觉举报。

如违反以上条款，而造成不良后果和给农民经济造成损失的，愿承担一切责任。

承诺人签名： 监督单位：台江县农业和扶贫开发局

尊敬的公司各位领导：

我是滨州大区(聊城·德州)实习业务员张超，来公司已有一月有余，来公司的时候由于季节原因，我自己加强了对公司产品的学习，加强了对农药知识的掌握，紧接着跟随陈经理把市场熟悉一遍，在走访市场的过程中，对自己所从事的工作有了更加清晰的认识，对自己以后的工作内容有了方向，并且咱们公司有很好的品牌知名度，在客户心中有很多的口碑，相信自己能很快的进入角色，为了更好的把总做干好，为了市场需要，以及更好的在市场上高效的开展工作，特此申请提前转正。我一定会以积极的态度投入市场工作当中去，做好我的本职工作，为公司创造价值，一起为大区销售业绩增长奉献力量。

一个月，不算太长，但我相信能很快的熟悉业务流程，加之自己以前有过农资销售经验，能胜任这份工作，在这一个月中，我坚持学习，了解市场，客户的需求，竞品情况，以及我们公司的各产品特色，价格，政策等，希望能尽早的独当一面，为公司作出贡献。

在我看来，人无论工作学习都要有一个目标，之有这样，才

能进步，对于我而言，踏入社会不久，正是学习，积累经验的时候，来咱们侨昌公司，是对自己所从事的行业经过慎重的考虑，我认为农业永远是一个朝阳企业，农资行业也将大有可为，能来到咱们侨昌公司对于我来说就是一个机会，咱们侨昌公司在业界有很高的知名度，公司的管理制度等非常完善，从而能解决自己的后顾之忧，全身心的扑在工作中。

当然，我自身也有很多不足，暴露出来年轻人的浮躁，这一点我在以后的工作当中，一定会多加注意，处理问题上要考虑全面，杜绝类似失误的发生，望领导监督。

公司宽松融洽的工作氛围，是我能在很短的时间适应工作环境，经过这一段时间市场走访工作，一部分客户我几经和他们建立很多的关系，相信在今后的工作当中一定会开展的更加顺利。

2013年5月6日

张超篇4：农资经营户承诺书(2012年)农资经营户承诺书 为了以实际行动遵守《农业生产资料市场监督管理办法》的相关规定，做到合法经营，诚信经营，配合工商部门维护良好的农资市场秩序，保护农民和其它经营者的合法利益。本农资店承诺将从以下方面做起：

一、自觉学习《农业生产资料市场监督管理办法》、《广告法》等法律法规、政策和其它监管制度及“农资经营示范店”和先进做法，按要求参加工商部门组织的经营技能培训，配合工商部门处理相关投诉，积极采用农资电子监管模式。

二、不从事无照经营、超范围经营，不参与缺乏有效管理的挂靠经营和不具备经营资格的经营；不销售过期、失效、变质和标签不全、不合格以及国家禁用的农资商品；不销售掺杂掺假、以假充真、以次充好的假冒伪劣农资商品。

三、主动把好农资商品进货质量关，按照索证索票制度的要求，查验供货方的证照并建立进货台账；及时索要批次购货的合法有效的产品质量检测报告，将化肥、种子和农药的产品质量检测报告制成一式三份的备案资料上报工商局经检队和辖区工商所备份。

到购物人情况详细、产品流向清楚、票面整洁、保存完好、查阅方便。

五、遵守《广告法》的规定，不违法违章发布农资产品广告；坚持实事求是，不在农资广告中随意夸大产品效用，不利用农资广告推销质次价高的农资商品。

六、遵守职业道德，不强买强卖、欺行霸市、不囤积居奇、哄抬物价、不短斤少两、欺骗消费者；保持店面整洁美观，商品陈列整齐；积极向工商、农业等部门举报各类农资经营违法违规行为。

七、按照“农资经营示范店标准”的具体要求，自觉提高经营素质、落实“一账通”制度、把好上市农资质量，努力争创主体资格合法、服务措施安全、农资质量合格、制度落实到位、诚信服务良好的“农资经营示范店”。

承诺人：平罗县盈丰农贸有限公司

## 商业计划书

商业计划书，英文名称为**busine plan**[]是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业

获得融资。

关联报告：

农资连锁项目申请报告

农资连锁项目建议书

农资连锁项目商业计划书

农资连锁项目可行性研究报告

农资连锁项目资金申请报告

农资连锁项目节能评估报告

农资连锁项目行业市场研究报告

农资连锁项目投资价值分析报告

农资连锁项目投资风险分析报告

农资连锁项目行业发展预测分析报告 保密须知

本报告属商业机密，所有权属于\*\*\*\*有限公司。其内容和资料仅对已签署投资意向的投资者公开。收到本报告时，接收者了解并同意以下约定：

- 1、当接收者确认不愿从事本报告所述项目后，必须尽快将本报告完整地交回；
- 3、本报告的所有内容应视同为接收者自己的机密资料。
- 4、本报告不是出售或收购项目的报告。

## 农资销售工作总结与计划篇二

为全面贯彻落实中央1号文件、省委1号文件和安徽省农业委员会关于开展春季农资打假护农专项整治的通知精神，认真组织开展农资打假和监管工作，掀起春季农资打假高潮，确保春季农业生产安全工作顺利进行，保障粮食安全和农产品质量安全，促进农业发展、农民增收。4月2日至3日，由我委牵头，会同工商局、质监局在全县15个乡镇深入开展了打击制售假冒伪劣种子、农药等农资行为的专项整治活动，肃清了农资市场经营次序，杜绝了假冒伪劣农资进入市场，收到了较好效果，现将此次整治工作总结如下：

一、加强组织领导，精心周密部署在县委政府的领导下，农委高度重视此次农资市场专项整治工作。根据上级安排并结合我县实际，会同有关部门立即召开了农资市场专项整治工作会议，并成立专项整治工作领导小组，分三个组对全县15个乡镇进行农资市场专项治理。具体由农委、工商、质检三部门抽调三名分管领导担任组长，负责组织实施此次集中整治工作，并研究制定了周密的行动方案。会议还根据中央1号文件、省农委相关会议和文件精神下发了《关于开展全县春季农资市场专项整治工作的通知》等文件。

二、突出重点问题，综合整体推进此次专项整治活动重点检查了全县十五个乡镇的农资市场，现场检查了农资经营门市部的经营资质和经营档案。种子主要检查了水稻和玉米品种的种子质量、品种真实性和转基因监测、种子标签、品种审定情况。农药主要检查了小麦、花生杀虫剂、杀菌剂、和除草剂。肥料重点检查复混肥和配方肥。检查采取查看标签标识是否规范齐全，并对部分品种抽样检验。

三、加大查处力度，确保整治成效在此次检查活动过程中，检查组重点对那些长期经营管理混乱，业务水平及信誉度较低的经营户进行认真细致的检查，督促其规范经营管理。坚决取缔了部分无证经营的摊点，有力的保护了农民的利益。

此次专项整治活动共出动了执法车辆3车次，执法人员12人次，检查了全县15个乡镇共112个农资经营门店。共检查了45个水稻玉米品种，78种农药及26种肥料，从检查情况看，大多数农资商品来源明确，标签标示符合法律法规要求，经营企业（户）进销货台账清楚准确。但也存在少部分经营户未按规定制作种子经营档案、农资商品标签不规范的现象。检查组及时指出存在的问题并要求经营企业（户）认真进行整改。在加大整治检查力度的同时，我们还向广大农民广泛宣传农资法律法规，介绍农资识假辨假常识，指导和引导农民购买农资时索证索票，不断增强农民的法律意识。本次专项整治活动共发送宣传资料1500余份。

今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，结合我县的水稻提升行动和玉米振兴计划，及国家的各种良种补贴和惠农政策，进一步规范农资市场经济秩序，在我县社会主义新农村建设中发挥应有的作用。

## 农资销售工作总结与计划篇三

20年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的



一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

## 农资销售工作总结与计划篇四

xx年，农资打假部际协调小组各成员单位、各地有关部门认真贯彻落实全国整顿和规范市场经济秩序领导小组会议、全国整顿和规范市场经济秩序电视电话会议精神，进一步加大工作力度，准备早，行动快，重点突出，成效显著，全国农资打假呈现出一个崭新的局面，在几个方面实现了重点突破：一是开通了农资案件的投诉举报渠道，使广大农民摆脱了求助无门的困境，建立了问题发现机制；二是完善了农资案件处理体系，各地农业部门都把农资打假当作一项常规工作，明确由一个部门负责，形成了案件处理制度，建立了问题解决机制；三是开始在农业系统树立起农资监管意识，把依法监管作为农资打假和整顿规范农资市场经济秩序的一项治本措施全面实施，建立了从源头上减少问题的长效机制。根据各省（自治区、直辖市）农资打假协调小组办公室上报的资料不完全统计，今年，全国农资打假共出动检查人员110多万人次，发放各类农资打假资料1372万余份，检查各类农资市场8.8万个，检查农资生产和经营企业45万多家，捣毁农资制售假窝点3000多个，查处制售假冒伪劣农资违法违规案件近10多万件，涉案货值11亿多元，其中，立案查处案7万多件，标值（货值或损失）5万元以上的大案241件，移交司法机关的案件162起，涉嫌犯罪人员184人。查获主要假冒伪劣农资：农药（制剂）1113万公斤，种子2040万公斤，肥料1.5亿多公斤，兽药60多万件（瓶），饲料500万公斤，农机及零配件（包括渔机渔具）60多万台（件），为农民直接挽回经济损失12亿多元。从调查问卷的统计结果看，今年农户和经营户对农资打假工作在总体上是基本肯定的，满意程度达到了70%。

（一）周密部署，狠抓落实。3月22日由农业部、公安部、工商总局、质检总局和供销总社等五部门联合行文下发了《xx年全国农资打假专项斗争工作方案》，明确提出xx年农资打假工作重点是“保春耕、端窝点和查处大要案件”，各部门、各地根据这一总体要求，结合本系统和当地实际，对农资打假工作进行了更为详尽的工作部署。全国供销总社分别于2月和7月下发了《关于做好xx年供销合作社系统整顿和规范市场经济秩序工作的通知》、《关于把整顿和规范市场经济秩序工作引向深入的通知》。同时，通过大力发展现代流通方式、建立信用制度等标本兼治，净化市场。

为了把农资打假工作的各项部署落到实处，今年农资打假部际协调小组各成员单位采取不同形式，加强了对各地工作的督促、检查和指导。农业部对农资产品专项检查进行了具体安排，并于4月15日-21日组成四个调查组，深入湖南、山东、辽宁和江西等省进行了调研，为推动农资打假深入开展提供了第一手资料。9月份由农资打假部际协调小组成员单位组成7个联合督查组，赴部分省对农资打假工作进行现场督导，并采取问卷调查等形式对当地工作绩效进行了评估。农资打假专项斗争部际协调小组召开了三次成员会议，分阶段对农资打假工作进行了具体指导和部署。

各地先后加强了对农资打假工作的领导，健全了农资打假工作机构，充实了执法人员，农资打假工作由临时性工作向常规性工作转变。各地、各有关部门相互配合，积极工作，都以不同形式开展了春季农资打假行动和重点农资品种的专项治理行动，有力地促进了各项农资打假措施的落实。

（二）发现问题，跟踪整改。对于检查出的问题，坚持追根溯源，加强整改监督工作。今年年初，农业部召集在去年农药市场抽查中有问题的156家农药企业通报了抽查结果，要求其限期整改。通报会后，销毁了不合格农药标签4421万张，从市场上回收不合格农药产品共5914吨，重新印制合格标签共1亿余张。一些地方也根据本地农资生产应用特点，对重点

农资产品进行了跟踪监控。对于各种农资投诉案件，都认真按照有关法规和程序移交和分工处理，今年以来农业部农资监管直接受理来电来信投诉2563件，根据核查情况，直接由有关司局和移交地方处理的农资案件901起，并对处理情况进行跟踪检查和督办。从反馈的处理结果表明，基本得到了妥善处理，部分受损失的农民的得到了补偿。

（三）加强抽检，强化监管。全国已建成并授权对外开展工作的农资部级质检中心58个，国家级质检中心9个，以这些中心为龙头的农资质检网络正在形成，农资市场监管机制不断完善，对一些重点农资的监控力度在不断加大。在去年全国农药市场抽查的基础上，今年农业部又组织开展了全国农药市场大检查行动，出重拳整顿农药市场秩序；在3月、7月和11月分别安排了饲料及饲料添加剂抽检，并发布检测结果；针对年初欧盟禁止从中国进口动物源产品的决定，已于4月份下达了20660批动物源性食品中兽药残留检测任务，并将检测计划提交欧盟。国家工商总局和各地工商行政管理机关共对2400余家经销单位的19种农资商品进行了质量监督抽查，查处违法违规经销单位1372家，罚没款320.5万元。

同时，农业部全面加强了农资监管工作，先后发布了《食用动物禁用的兽药及其化合物清单》、《禁止在饲料和动物饮用水中使用的药物品种目录》和禁用限用的高毒、剧毒农药品种清单，颁布了禁用限用渔药的国家标准和行业标准，并将组织对这些禁用限用农药、兽药、渔药进行专项检查。

（四）完善制度，查处大要案。农资打假部际协调小组各成员单位、各地都加强了工作制度建设。农业部今年6月24日发布了《农业部农业生产资料打假举报奖励办法（试行）》，同时公布了农业部农业生产资料打假举报电话。

由于各部门措施得力，通力协作，今年查处大要案件的力度明显增强，去年查出的案件，今年已基本结案。据各地上报统计，今年新立案查处标值5万元以上的大要案件241件。据

公安部不完全统计，1-11月底，全国公安机关破获各类农资案件366起，处理涉案人员361人，捣毁农资制假售假窝点59个。农业部会同公安部在春节前后重点围绕打击“瘦肉精”，查处了一批大要案件，浙江、广东、江苏三起制售和使用“瘦肉精”的违法企业和个人受到了刑事追究。公安部公布第三批重点督办案件中，涉及农资的有4起，对农药、种子、饲料等重点农资案件进行了督查督办，有力地打击了严重扰乱农资市场经济秩序和坑农害农的. 违法违规行。督促处理了湖南、广东培矮64s杂交水稻种子事件；督查了贵州农业厅发现的山西屯玉种业有限公司涉嫌销售未经审定的3万多公斤玉米种子案件；湖南省朱千柱等人非法生产销售伪劣饲料案件等。10月下旬，农业部、公安部派员赴贵州省督办国务院点名案件贵州科新畜禽饲料厂“瘦肉精”案，犯罪嫌疑人已抓获，案件进入司法程序。工商行政管理机关结合集贸市场专项整治工作，加强了对“送货下乡”以及在农村举办的各种商品展销会的监管，严厉打击销售假冒伪劣农药、种子、化肥等农业生产资料和农民日用消费品等坑农害农行为，1-11月份共查处假冒伪劣农资案件1.4万件，查获假冒伪劣化肥4.89万吨、种子3788吨、农药3674吨等。

（五）打假与扶优相结合，提高农民识假防假能力。各地在打假的同时，根据有关政策、法规，积极扶持和宣传经认可的优质农资产品，将假冒伪劣农资挤出农业生产应用领域。农业部推荐了一批高效低毒经济安全农药；已结合“大豆振兴计划”，推荐了一批高油、高产大豆新品种；公布了水稻联合收割机质量跟踪调查结果，并推荐了机型的名单；开通了名优农机产品网页。还在全国开展了以“让农民明明白白买农机”为主题的农机产品质量投诉“3·15”统一大行动，发放各种宣传品240余万份，接受咨询和投诉21万人次，现场为农民修理机具1.78万台（件）。质检总局部署了“农资打假下乡”活动，把打假深入到田间地头，许多案件当即得到了处理。河北、宁夏、天津等省（自治区、直辖市）根据经权威机构鉴定和生产实践检验的结果，向农民推荐了一批优质农资产品，并对生产优质产品的企业给予扶持。

（六）各部门相互配合，联合打假。农资打假工作在中央涉及九个部门，在农业部内涉及7个司局，在地方也相应由多个部门承担。经过一年多的磨合，各部门在工作配合上更加默契了，真正形成了农资打假的合力。在8月底召开的农资打假和监管工作研讨会上，各部门、各司局、各地充分肯定了一年多来的农资打假工作成绩，代表们怀着对农资打假工作的高度责任感，满怀信心地深入研讨了工作中存在的问题及对策措施，对于加强各部门在工作中的协调、配合，对于推动农资打假工作向纵深发展，必将起到积极作用。

（七）加强宣传，保持高压态势。8月20日，农业部首次会同工商、质检、公安等九个农资打假成员单位召开了新闻发布会，向全社会发布了各省、自治区、直辖市农资打假投诉举报电话。同时在中国农业信息网上设立了“全国农资打假专项斗争”专栏，在农民日报开设了“农资打假”专栏，交流工作，沟通信息。共编发《市场质量信息简报-农资打假专刊》100期。以各种方式向社会敞开投诉大门，鼓励广大人民群众检举、揭发各种制售假冒伪劣农资行为，形成对制售假冒伪劣农资的行为“人人喊打”的社会氛围和强大压力。

但是，由于我国市场经济体制还很不完善，制假售假现象仍较突出。目前农资打假存在一些问题：一是有些地方对其重要性、艰巨性和长期性认识不足，存在临时应付思想。二是一些地方和部门从本地或小团体利益出发，地方和部门保护主义严重。三是还没有完全形成先进高效的管理体制。四是手段落后，人员素质不高。为此，我们必须有针对性地采取措施，逐步解决上述问题。

明年和今后一个时期农资打假工作的总体思路是，全面贯彻落实党的十六大精神，坚持依法打假，把打假工作的着眼点从农资经营者和使用者的拓展到农资生产领域，把农资质量抽检作为打假的一项常规性工作不断加强，努力规范生产经营主体、渠道和经营行为，切实实行政事、政企分开，加强综合执法，增加农资打假投入，全面加强农资监管；通过积极

发展连锁配送等新型流通业态，提高优质农资的市场占有率，从整体上推进农资打假工作向纵深发展，努力建立良好的农资市场经济秩序。

拟采取以下主要措施：一是要求全国农业系统把农资监管作为一项常规性工作列入工作日程加以推动；二是加强农资质量抽检，注重从源头上加大打击力度，对不合格的农资生产经营企业和单位进行及时曝光；三是通过名牌评定等形式把打假与扶优相结合；四是结合“金农工程”，推动农资有关证照信息的电子化，推动信息共享，提高工作效率和透明度；五是通过现场会等形式推动农资打假全面工作。

## 农资销售工作总结与计划篇五

1、从供货方面来说□20xx年，威远生化在平陆地区投入了大量的人力、物力、财力。一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

2、除了审计局的领导、同事以及其他职能部门的支持以外，还有许多结缘德诺的朋友，都给了德诺最真诚的帮助。比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使

用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

3、今年，很多零售商朋友都尽自己的能力对德诺农资的工作寄予了大力的支持，从积极销售到积极回款，都取得了显著的成效，截止目前，德诺农资的回款率已达98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

4、德诺诚实敬业、扎实负责的精神，赢得了名牌企业的青睐，也赢得了终端零售商的信任。今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。



（一）今年库存比较大。库存偏大的. 主要原因：一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

（二）在推广过程中，由于缺乏经验，加之工作开始得晚，使得大部分地区都没有涉及到，导致销售育区的出现。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题。

### （一）、品牌定位

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

### （二）、品牌成长

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王

新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

（三）那么，我们就一起谈谈与品牌管理相关的几个问题：

## 1、渠道的问题

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们

都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

2、销售回款的问题。目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力

目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？每一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

3、价格的问题。现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类

问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

## 1、协助威远生化搞好直营连锁店的销售管理工作。

20xx年，我们将对现有的专卖店进行挂牌经营。明年农资市场管理更趋于规范，也更加严格，无照经营已经很难再坚持下去。在大家的销售额都急剧增长的情况下，为了让大家安心踏实地放心经营，经与威远生化协商，德诺农资做为威远生化在平陆区域的受权管理单位，协助威远生化在平陆区域开展直营连锁店的工作。借鉴威远生化先进的的管理经验，做好威远生化终端零售网点的建设工作及销售服务。这个项目已有部分零售商知道消息，目前，已经有部分零售商报名挂牌，并提供了相关资料，交齐了保证金。会议结束以后，我们将配合威远生化严格审核申请网点，确保直营店工作的

顺利开展。这里，简单给大家讲一下申请直营店的条件：

(1)、要求经销商首先致力于威远农药专卖，对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

(2)、要有一定的销售管理经验，视农民利益为最高利益。

(3)、必须要有良好的品牌忠诚度，有强烈的品牌保护意识。

2、配合威远生化加大对农民用药知识的培训、指导以及售后服务工作，致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

3、拓展示范园建设面积。目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。