

<<农产品市场营销>>

图书基本信息

书名：<<农产品市场营销>>

13位ISBN编号：9787511603524

10位ISBN编号：7511603521

出版时间：2011-1

出版时间：刘宏印、曹寅如 中国农业科学技术出版社 (2011-01出版)

作者：刘宏印，曹寅如 著

页数：153

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>

<<农产品市场营销>>

内容概要

在社会主义新农村建设中，提高农产品营销水平和竞争优势是一项重要课题。

《农产品市场营销》立足我国农业生产和现有农产品市场的实际，从认识农产品市场、调研农产品市场、进入农产品市场、把握农产品市场和国际农产品市场，以及各类粮食和农副产品的市场特点进行了分析。

内容浅显，通俗易懂，适合农村基层干部和农产品营销的相关人员阅读，也可作为相关的培训教材使用。

<<农产品市场营销>>

书籍目录

第一单元 认识农产品市场第1课 市场和农产品市场第2课 农产品市场现状第3课 知识市场营销第二单元 走向农产品市场第4课 了解农产品特性第5课 农产品消费者分析第6课 农产品市场的细分第三单元 调研农产品市场第7课 调研农产品市场的类型和方法第8课 调研农产品市场的程序和内容第9课 主要农产品的市场供求特点第10课 农产品市场预测第四单元 把握农产品市场第11课 农产品的目标市场定位第12课 农产品销售渠道选择第13课 农产品的价格策略第14课 农产品的促销策略第五单元 种植类主要农产品市场第15课 谷物市场营销第16课 棉花市场营销第17课 油料市场营销第18课 蔬菜和水果市场营销第六单元 养殖类主要农产品市场第19课 肉类产品市场营销第20课 乳制品市场营销第21课 禽蛋产品市场营销第22课 水产品市场营销第七单元 农产品营销队伍管理第23课 农产品经纪人第24课 农产品营销组织第25课 农民专业合作社第八单元 农产品的国际营销第26课 国际农产品市场的特点第27课 农业企业进入国际市场的途径第28课 提高农产品国际竞争力的方法

<<农产品市场营销>>

章节摘录

版权页：(2) 销地市场。

销地市场是设在大中城市和小城镇的农产品销售市场，其市场还可再分为销地零售市场和销地批发市场。

销地零售市场主要分布于大、中、小城市和城镇；销地批发市场主要设在大中城市，购买对象一般是农产品零售商、饭店和企事业单位、机关食堂。

销地市场的主要职能是把经过集中、初步加工和储运等环节的农产品销售给消费者。

(3) 集散与中转市场。

该类市场多设在交通便利的地方，如铁路、公路交汇处。

但也有自发形成的集散与中转市场，则有可能是在交通不便利的地方，一般这类市场的规模都比较大，建有较大的交易场所、仓储设施和停车场等配套设施。

集散与中转市场主要职能是将来自各个产地市场的农产品进一步集中起来，经过加工、储藏与包装，通过批发商分散销往各地的批发市场。

3.按照商品性质划分市场按照商品性质划分，农产品市场还可以分为蔬菜市场、粮食市场、肉禽市场、果品市场、水产品市场、植物纤维市场等。

4.按照交易形式划分市场按照农产品交易形式划分，农产品市场可分为两类，即期货交易市场和现货交易市场。

期货市场，是指进行期货交易的场所，如郑州粮食期货交易所。

而农产品期货交易的对象并不是农产品实体，只是农产品的标准化合同。

现货交易市场，是指进行现货交易的场所或交易活动。

现货交易是指买卖双方谈判，也就是讨价还价后，达成书面或口头买卖协议，商定付款方式或其他条件，在一定时期内进行货款结算和实物商品交付的交易形式。

<<农产品市场营销>>

编辑推荐

《农产品市场营销》是新型农民经营管理型人才培养教材之一。

<<农产品市场营销>>

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>