

如何召开玉米品种田间观摩测产会

石云翔 孙志友 赵方彬 吕廷亮 刘立名

(北京顺鑫国际种业集团有限公司,北京 101300)

摘要:随着备案制度的实施、收储政策的改革和种植结构的调整,种子产业化市场化的发展步入新常态时期,品种井喷、渠道增加,种业市场竞争日趋激烈,技术拉动服务意识逐步提升,试验、示范、推广三步走的农业科技成果转化路径的重要性尤为凸显,提早启动市场是各种业公司的共识,而品种田间观摩测产会是启动市场的主要环节。系统总结了从业近20年的玉米田间观摩测产会的心得,为行业同类型会议的召开提供了很好的借鉴作用,对实际工作有着较大的指导意义。

关键词:田间观摩测产会;渠道;会前准备;订单;关键点;会后跟踪

曾经被誉为黄金产业的种子产业随着市场化的发展步入新常态时期,品种类型日益丰富、推广渠道逐步完善、市场竞争走向规范、服务意识逐步提升等都推动了种业快速发展,从而使市场竞争的激励程度加剧,试验、示范、推广三步走的农业科技成果转化路径在新常态下的重要性尤为凸显,而品种田间观摩测产会是示范与推广环节的桥梁和纽带,是产品迈向市场的关键环节。现就玉米品种田间观

摩测产会相关工作进行分享。

1 什么是田间观摩测产会

农作物田间生长过程中,选择在作物生长发育比较重要的能够体现产品特点和优势的生长阶段,组织消费者、渠道商和利益相关者进行田间观摩和产量测评,对产品的栽培技术进行培训,对产品优点进行传播,从而达成销售的一种体验式会议营销方式。

产企业、流通运输部门对植物检疫法规、条例的认识,增强配合植检工作的自觉性和主动性。

“两个建设”就是植物检疫实验室建设和检疫队伍建设。一是要加强区级植物检疫实验室建设。配备检疫专用设备,特别是各类检疫性有害生物的快速检验、检测设备和检测技术。二是要加强检疫队伍建设。植物检疫工作是一项业务性非常强的工作,不仅要求检疫员具有一定的执法水平,更要有较强的专业知识。首先要保证队伍稳定;其次要增加专职检疫人员;三是要安排专项工作经费;四是要加强对检疫人员培训。

“三项检疫”就是产地检疫、调运检疫和市场检疫。在牢把“两关”的基础上,一要做到产地检疫全。扩大踏查面和范围,加大亲本繁育田产地检疫工作;对重点作物重点检疫;建立健全种子亲本来源备案、产地检疫申报备案和田间检疫档案。二要做到调运检疫严。依托“全国植物检疫信息化管理系统”,规范产地检疫流程。凡是向外调运的种子,一律以产

检换证办理调运检疫证,没有进行产检的种子,必须进行室内检疫合格后办理调运检疫证。三要做到市场检疫勤。在种子生产、销售的不同时期积极与种子管理、市场管理、交通运输等部门配合,开展多层次、大范围、多形式的植检执法检查监督检查,加大对种子市场的监督力度,杜绝漏报、漏检、无证调运、逃检现象出现,提高执法频次,保证农业生产安全。

参考文献

- [1] 邵冬. 酒泉市制种番茄常发病害及防治措施. 现代农村科技, 2010(18): 26-27
- [2] 陈臻, 刘卫红, 曾翠云, 徐秉良, 姜红霞, 胡琴, 何玲. 甘肃省国外引种检疫审批数据分析. 植物检疫, 2019(2): 71-75
- [3] 王晓亮, 秦萌, 李潇楠, 朱莉, 姜培, 冯晓东. 农业植物产地检疫和调运检疫现状分析. 中国植保导刊, 2018(12): 74-77
- [4] 余继华, 张敏荣, 张宁, 李萍, 卢璐, 杨晓, 陶健. 基于县级植物检疫机构工作的思考. 植物检疫, 2018(3): 13-17
- [5] 王璐, 闫硕, 洪素娣, 吴玉平, 黄建华, 王晓亮, 冯晓东. 丹阳市农业植物检疫工作的实践与发展. 中国植保导刊, 2019(3): 81-84

(收稿日期: 2019-08-09)

1.1 田间观摩测产会的特点与优势 田间观摩测产会具有产品特性的直观性、综合表现的真实性、观摩群体的参与性和优势口碑的传播性四大特点。能够很好地、真实地展示产品综合优势,并达到受众认可和广泛传播。

1.2 田间观摩测产会的主要作用 田间观摩测产会主要有四大作用:传递信息,宣传品牌;技术服务,推广产品;展示优势,达成订单;拉动需求,创造销售。

2 如何开好田间观摩测产会

2.1 会前准备

2.1.1 选点 选点的重要性 选择观摩测产点是成功的主要因素,选点的重要性主要体现在3个方面:一是观摩测产点是展示产品优势的先决条件;二是观摩测产点是会议召开成败的关键因素;三是观摩测产点承载着第一解说员的重任,好的观摩点是“会说话”的。

选点的原则 选择观摩测产点要遵循如下原则:在产品表现优势区域选点;在主要运作市场选点;在土地集中乡村选点;在易于观摩的地方选点。这样选择更有针对性和可操作性,能够做到观摩、推广互相衔接。

选点的标准 一般遵循以下5条标准有利于选择更加有代表性的观摩点:土地肥沃,生长旺盛;整齐一致,优势明显;核心农户管理到位;密度最佳,优势突出;面积适宜,影响力大。

选点的主要途径 选择好玉米品种观摩测产点的途径主要参考如下6条:针对策划早安排,示范田中找惊喜;销售过程做档案,种植大户奇迹多;播种环节抓密度,优生优育好成才;苗情回访有记录,科学管理创高产;高产创建评大奖,重赏迎来丰收田;严格标准多选择,合适为王优选优。

2.1.2 渠道动员 如何调动代理商渠道积极性 代理商是观摩测产会议的主要推动者,调动渠道商的积极性对会议的推进和成功与否非常关键。调动渠道的积极性主要参照如下途径:划定区域,明确权责;模式认知,价值认同;全局规划,阶段引导;政策扶持,目标激励;提升发展,共享共赢。

怎样动员终端零售渠道 终端零售渠道是与消费者对接的环节,直接影响消费者的认知和行为,动员终端零售商的配合度是观摩测产会召开的主要

保障,一般遵循如下原则:宁缺毋滥选对人,价值认同好做事;技术推广做媒介,服务乡邻地位高;会议动员做培训,利润刺激兴趣浓;产品优势亲身体验,后顾之忧有保障;示范带动开好头,促销品上做文章;阶段考核评选优,激励先进奖模范;认同事项规范化,立字签约效果强。

如何制定切实可行的激励政策 观摩测产会是以展示产品优势,达成销售订单为目的,无论是对于渠道商还是消费者来说,切实可行的激励政策有助于会议顺利召开和销售的达成。激励政策的制定要考虑如下几个方面:明确公司要达成的目标;了解激励对象市场特点;掌握激励对象真实需求;挖掘激励对象的实际潜能;抓住激励对象关注焦点;避免与同业激励同质比拼。

2.1.3 会场布置 宣传品及相关设备的准备 包括介绍产品的单页、条幅、宣传画、喷绘布、彩旗、音频、视频材料;烘托气氛用的彩虹门、发电机 鼓风机、展示台和观摩走道、地毯、音响、话筒、相机;测产用的米尺、称、笔、本、大白纸、纱网袋、电池、测水仪、脱粒机械、计算器等;会议预定用的政策墙、登记簿、纪念品、抽奖箱、奖品以及包装展示样、种子展示样等;整理地块用的镰刀或者剪刀、绳子或铁丝、卷尺、脱粒设备、塑料布等。另外准备车辆、手机信号干扰器和必要的常用药品,还可以邀请权威专家、地方媒体等参与。

会议内容的准备 会议内容是吸引消费者进入会议状态和产生购买动机的催化剂,精心准备会议内容至关重要,要提前做好准备工作:会议流程科学合理有逻辑;技术课件生动鲜明有内涵;问题问答简明扼要有意义;测产地段方便高产有效益;预定方式独特实用有引力;不定因素化解处理有准备。

参会人员的选择与通知 参会人员的质量决定会议订单成功率,选人要针对农村经纪人、种植能手、核心农户、同一产品种植者、新型农民、渠道商亲属等进行重点选择。在参会人员通知方面,一般至少要提前3~5d沟通,采取如下途径效果显著:电话通知锁定忠诚农户;宣传广播带动意向农户;张贴海报面向潜在农户;会前拜访圈定重点农户;渠道分头带动周边农户;特殊政策确定带头农户。

会场布置注意事项与观摩田的整理 会场布置重在烘托氛围,在布置的时候要注意4个突出,即

突出品牌和产品优势,突出产品 1~2 个鲜明特点,突出预定政策诱惑力,突出隆重欢快喜庆气氛。观摩田的整理突出干净整洁、特点鲜明,做到去除地头株,留片开阔地,以供合影测产;去掉穗上秆,打掉穗下叶,便于观摩脱粒;剥开玉米穗,露出玉米粒,利于直观了解;除去杂乱草,拔掉弱病株,体现产品优势。

2.2 召开观摩脱粒测产会

2.2.1 观摩脱粒测产会的成功关键点 会议的召开务必做到环环相扣,做到准备充分、预案全面,抓住如下关键点:提前测好产,心里有底数;把控时间关,六十是大限;农民多参与,感知大优势;抓好带头人,牵住领头羊;互动调气氛,奖品不含糊;直观看特点,高产有力度;观摩加测产,优势带订单。

2.2.2 怎样体现和讲解产品优势 一个优秀的会议讲师会使会议效果事半功倍,观摩测产会中如何切入消费者心理,针对性讲解产品才能抓住痛点,挖掘需求,以下方式可供参考。针对当地的主要病虫害讲解产品优势;针对当地的栽培方式讲解产品优势;针对观摩点看得见的特点讲解产品优势;针对产品特点与实际效益结合讲解产品优势;针对与周围地块对比来讲解展示产品优势;专家与相关者从不同角度讲解产品优势。

2.2.3 做好田间脱粒测产,提升观摩效果 一般的新品种观摩会都是田间观摩讲解宣传后就结束了,这样的会议农民多次参加印象模糊,对品种缺乏深刻的记忆,而通过脱粒测产的方式让农民参与进来,感受产品高产的魅力,加深了印象并提升了观摩效果。一般田间测产主要有以下 2 种方式:(1)固定果穗测产法。随机取一定数量的玉米果穗进行现场脱粒测产,然后按照实际密度进行推算产量的方法(如百穗测产)。(2)小区实收测产法。在观摩测产地块选择一定的面积区域,将玉米果穗全部收获实际脱粒后计算小区产量,从而推算产量的方法(如半分地测产)。

田间脱粒测产一般按照“十步法”程序进行:划定测产面积;农民竞猜产量;选农民测产员;准确收获脱粒;测量小区湿重;测水分折亩产;签字宣布产量;兑现估产奖励;发布预定政策;高效收取定金。

2.2.4 如何快速高效达成订单 观摩脱粒测产的核心目的是体现产品优势,挖掘购买欲望,最终达

成销售。在会议中要围绕订单抓住消费者以下购买信号:农户开始计算所需产品数量;农户寻求种植帮助;农户询问哪儿买产品;农户询问关于都谁种过;农户作出正面的积极陈述;农户的肢体语言、行动(如记下价格);农民询问价格和产品优缺点时;农户在和自己种植的品种进行对比。会议中当购买信号出现时会议组织者要善于捕捉并利用头羊带动、预定奖品刺激、大额订单抽奖、价格优惠保障、订单数量把控、技术服务承诺等措施力争达成即时订单。

2.3 会后跟踪与服务

2.3.1 怎样利用订单追加二次订单 大部分农户在预定新产品的时候都持谨慎心理,一般只订自己总需求的一小部分,同时参会人员范围毕竟是有限,可以通过回访和二次拉动以得到更多消费者的了解和认可,从而再次拿到订单。以下是二次拿单的 5 个方法:加强对订单农户回访,追加二次订单;利用大额订单农户影响发展周围订单;对有影响力的订单农户出台发展订单政策;设定阶段订单促销活动,出台刺激政策;对参会未订单的农户进行拜访,解除疑虑,达成订单。

2.3.2 会议效果的扩大与利用 会议效果的扩大与传播一般有 4 种方式:利用会议资料与素材,制作地方宣传品使用效果更好;对会议过程结果进行总结,形成样板案例共享更有说服力;通过对录像图片进行剪辑,制作视频新闻材料更真实可靠;对观摩点和订单利用,形成口碑传播方式更有影响力。

随着种业步入新常态,新品种的推广难度不断提升,尽管各种宣传促销手段层出不穷,田间观摩测产会依然是非常有效的展示促销方法,正可谓,“品种推广有诀窍,观摩测产效果好;地块选择是关键,渠道动员助波澜;会场布置讲方法,流程策划有门道;先观后摩展优势,一脱成名产量高;抓好时机把单定,跟踪服务达目标!”

参考文献

- [1] 孙志友,石云翔,张伟,孙晋斌,刘海龙,周锋. 认识种业新常态 赢在拐点分水岭. 农业科技通讯,2019(3): 4-6,35
- [2] 王金华,石云翔. 关于科技试验示范体系的建立及管理的探讨. 种子世界,2016(1): 28-29

(收稿日期:2019-08-12)