

如何才能开好有“个性”的田间地头体验会

徐建平

(北京屯玉种业有限责任公司,北京 100013)

摘要:借鉴整理了多年来同行和同事们开多场田间观摩会的经验和实战案例,围绕如何开好有“个性”的田间地头体验会,工作前置把田间体验会工作做得有效果、做得有特色,特别是如何把细节完善,总结了一些开会的方法和流程。

关键词:体验会;流程;细节

田间会,会田间,既是体验,更是会销,目标只有一个,那就是让农民“埋单”,所以方法与群体一定要匹配,简单的事情重复做、重复的事情有创新,要把工作做对、做得有特色,主要是把细节完善。本文借鉴整理了多年来同行和同事们开多场农民会的经验和实战案例,总结了一些开农民会的方法和流程,与大家共同分享学习。

1 会前计划性要强

1.1 工作前置 首先要做好会前准备工作,包括计划、准备、组织、投入资金、规模设计、选点等工作,这都是必须的。所有的会前准备工作中,最重要的是选点工作,即选好品种示范田,因为示范田的长势好坏直接决定了观摩会的效果。

1.2 策划会议流程 对观摩会召开要进行整体的策划,包括会议中专家讲课、玉米高产示范户现身说法、相应的专题视频播放、公司品种讲解、品种预订等,这些都要精心策划,合理确定会议流程,让农户从心里真正接受。

1.3 了解当地的作物和种植习惯 根据当地的种植习惯和气候,规划会议方案。针对具体市场的重点品种做好适合当地农民会的PPT,要有具体对比数据、对比图片、视频等音像资料。

1.4 要调动客户积极性 与客户一起配合,选好二

元,员工收入翻一番。

2017年是党的十九大隆重召开之年,展望未来,尽管前行路上充满了艰难和挑战,但只要坚定信心,狠抓落实,黄羊河种业必将在在新的一年里稳中求进,开创新局,迎接党的十九大胜利召开!

级网点,为了调动二级网点的积极性,区域经理首先要和二级网点进行全方位沟通,如:确定零售商是否有做大做强欲望。给客户灌输每个市场的蛋糕就那么大,别人做大了他就只能做小,他做小了别人就做大等思想,如果客户对此话题感兴趣,就接着进行下一步。

1.5 选点要谨慎 第一场田间会选点要谨慎,而且要找当地有影响力的二级网点,这样可以有利于树立客户及二级网点信心,为后面各地跟进会议和相关工作打好基础。开农民会最好选在当地赶集的时间进行,便于聚人。

1.6 顺畅沟通 和二级网点沟通好,寻找10名左右的种植大户,其中要有4~5名是二级网点绝对忠诚的农民,在会议的当天7:00到二级网点家中,要求二级网点把开农民推广会的现场地块准备好。

要求县级客户一起到二级网点进行沟通,做好费用预算,协商具体促销方案及费用分配原则。促销方案一定要有针对性,针对重点品种和当地的重点作物种植、农民购买习惯等方面做出有“刺激”的促销方案,同时促销方案一定要有力度,能够让农民心动。

1.7 宣传造势 针对重点品种印刷宣传资料,品种主要特点要突出,要站在农民的角度,用通俗易懂的语言进行表达,并准备好一些开会用的样棒等,

参考文献

- [1] 曹小勇. 黄羊河集团高产创建活动推动制种玉米产业高效发展[J]. 中国种业, 2016(10): 20-22
- [2] 尚能. 立足国有大农场自然优势 加快黄羊河种业发展步伐[J]. 中国种业, 2016(11): 26-27
- [3] 王开虎. 黄羊河种业发展的构想与展望[J]. 中国种业, 2015(11): 22-25

(收稿日期: 2017-07-20)

用有趣的方式进行互动等。将准备好的宣传单页,在开会前 2~3d 利用宣传车到重点村里进行宣传,并散发单页,进行“圈人”和造势;还要准备促销品,对二级网点的品种和所有宣传资料进行梳理,在开会前 1~2d 配送到二级网点,并且和二级网点沟通好。

在当地要找 1 名种植大户作为形象宣传员,其种植面积在当地有代表性;或当地最好的种植能手,或当地种植较差的农户,每当开农民会的时候请他们讲解种植公司品种后的感受等。

1.8 新知识讲解 传播新知识、新信息,熟悉一些新的品种、新的病害、新的模式和方法,会议上有针对性地讲解。可将会议的主要内容提前释放出去,由相关人员提前通知农民,让农民在会议前就琢磨一下自己想了解哪方面的知识,在种地时遇到哪些问题,然后由他们在会议上提问,技术员在现场会上做出解答,加强互动。

2 会中打造有个性、有卖点的好故事

在开推广会当天,请人到该乡镇的重点路口散发宣传单页及促销单页,以吸引农民到田间进行实地观摩后进行订购。把所有的促销品整齐地摆放在田间或二级网点门店门口,由专人进行促销品的派发。要求二级网点(以玉米销售为例)采取现场煮玉米等方式,在开会时可以让大家边吃边体验。在讲课的同时要把所有的种植大户的信息资料收集整理好,做好登记。

要求重点种植大户在 7:00 之前赶到二级网点家,由区域经理对种植大户进行植保、栽培知识、用药方面、重点品种(不能超过 3 个)、促销政策进行讲解,同时要有对二级网点绝对忠诚的农户不断进行暖场和互动,调动种植大户的积极性,活跃气氛,同时会议时间要控制好,不能超过 1h。

开完会后,由二级网点及区域经理引导种植大户到门店进行订单,首先要求对二级网点绝对忠诚的种植大户“抢先”订单,积极带动其他种植大户进行下单,这样就可以达到用种植大户在店面进行造势,吸引其他人进行下单的效果。把下单量大的种植大户的促销品摆放在门前,同时用大红纸把订单大户的姓名、电话、种植面积标出来,这样可以吸引其他散户进行下单。

在农民会后,对促销品进行核算,当时就要把

促销费用计算清楚,按会前谈的分配原则进行分摊。开展下年示范户报名:通过示范田的影响力开展下一季的示范报名,这个报名活动也就是整体的促销活动,取代当前传统的“送奖品”的促销活动,改为科技示范式的促销活动,既搞了促销活动,还扩大了下一季示范田的数量。

3 会后跟踪回访要抓紧

在种植大户中选择 3~4 名农户作为科技示范户,并进行示范牌的“轰动”发放。及时对品种全生育期的长势进行跟踪,做好农民的全程服务跟踪工作。针对科技示范户,区域经理要在不同时段另外赠送一些公司的促销品及新品种试验,做好示范户的维护工作。对农民会进行总结,把成功及不足都总结出来,为以后开农民会扬长避短夯实基础。

4 六步走开好田间地头体验会

(1)提前和现场农户积极交流,摸清需求后再预先暖场,避免直入主题。(2)现场要察言观色,多与农户进行眼神交流,使他感受到自己很重要;提前获得当地种植大户的支持,通过零售商或其中的核心农户拉近与农户的关系。(3)运用有效、有趣的多种互动方式,从互动中掌握农民最需要的东西。(4)农民会上多将样棒、植株在农户面前展示,引起农户注意,培养兴趣。(5)多举一些案例,多讲小故事。搜集当地农业事故案例和灾害、药害、病害等造成的特大减产和损失的案例,整理并加以分析,然后分析讲解。(6)积极营造会场氛围,全身心地投入演讲,语言要通俗易懂接地气,讲解时多用反问句,让农户带着思考去听讲,引导农户积极参与进来,占据主动,把控会场。

5 田间地头体验会成功的六个要点

(1)首先对品种主要优点和对比优势要足够熟悉,差异化明显。(2)预先做好以上各项准备工作。(3)销售环节一定要跟上,会后跟踪、连续走访是保障。(4)在会上当机立断确定“粉丝”、“对头”和“凑热闹的”。(5)吸取正面规避负面:会上要随机应变,不能被“对头”牵着鼻子走。(6)提前走访关键人物或“亲友团”,做好酬谢工作。

6 田间地头体验会易犯的六个错误

(1)农民提问时答非所问,被农民牵着走,思绪被打断,提前没备课。(2)会场不能及时获取有利于销售的信息并加以利用,不能把自己的品种最

全程机械化是制种产业提质升级的必由之路

龙章腾 刘付仁

(湖南省绥宁县农业局, 绥宁 422600)

摘要:通过几年的实践与探索,深刻认识到杂交水稻全程机械化制种的重大意义,杂交水稻全程机械化制种既是发展绿色种业的内在要求,又是提升绥宁县种子生产竞争能力的迫切需要,也是增加制种农户收入的有效途径。通过示范和推广全程机械化制种取得了良好的经济效益和社会效益。

关键词:全程机械化;制种;升级

湖南绥宁县杂交水稻制种历史悠久,20世纪70年代开始种子生产。优越的自然资源,独特的地理条件,良好的群众基础,娴熟的生产技术,宽松的政策扶持,使绥宁成为全国杂交水稻制种强县。全县年制种面积稳定在5340hm²左右,年产优质种子2000余万kg,总产值达11.7亿元。2013年7月被农业部认定为国家级杂交水稻种子生产基地后,县委、县政府不断落实和完善“一个工程(即杂交水稻制种产业园工程)、二个平台(即制种产业信息平台 and 制种技术创新平台)、三个创新(即监管体系创新、经营主体创新和社会化服务创新)、五

化基地(即规模化、机械化、标准化、集约化和信息化)”的发展规划。近年来,绥宁县大力推进杂交水稻制种全程机械化生产,累计示范推广机械化制种1333hm²,航空植保无人机喷施农药示范1066hm²,飞机赶粉示范200hm²,飞机喷施“九二〇”50hm²,烘干种子700万kg。机械化生产示范获得了良好的经济与社会效益,为稳定基地、壮大产业发展起到了积极的助推作用。

1 把握重点,全程机械化制种开局良好

2016年在绥宁县武阳镇、县农科所等基地进行了全程机械化制种生产示范,面积700hm²。示范技术为父母本机插及配套技术、植保无人机全程喷施农药技术、无人机辅助授粉技术、父本和杂交种子机械分收技术和种子机械烘干技术,获得了成功。

基金项目:国家级杂交水稻种子生产基地财政奖补资金;国家科技支撑计划课题(2014BAD06B07);湖南省水稻产业技术体系繁殖制种岗位专家项目

吸引农户的地方抓住;讲的过程中诋毁其他品种的表现。(3)中途冷场,讲的时间过长,互动时间短。(4)太早提到卖货或自己直接提到品种的价格,引起农户反感。(5)农民过于关注礼品;犯低级技术错误。(6)没有突出重点,不能直奔主题,没有感人的故事情节。

7 田间地头体验会上的六个避免

(1)避免和农户发生争论,被农户的提问扰乱思路,在“对头”的诱导下容易偏离主题。(2)避免自相矛盾、没有差异化、没有对比田或没有挖掘出对比品种的优劣点。(3)避免唱独角戏。(4)避免用一些大概、可能、几乎等不确定的词语,没有罗列数据。(5)避免把自己和农民用“你们”区别开来,应

该用“我们”、“大家”等词和他们拉近关系。(6)避免会上出现过多的销售元素。

每一个方法都只是一把利剑,能否在竞争激烈的市场中胜出,更多的还是需要我们付出辛勤的汗水。必须根据市场、品种特点,做出适合的推广方案;并脚踏实地的去做示范、观摩;迎合农户喜好,选择最优方案,只要付出田间地头真实体验的汗水,种子销售成功就能指日可待。

参考文献

- [1] 钱建设. 怎样开好一个农民促销会 [EB/OL]. (2012-02-24) [2017-08-31]. <http://www.cmmo.cn/article-85028-1.html>
- [2] 杨道超. 谈种子营销过程中的促销策略 [J]. 中国种业, 2013(9): 22-23

(收稿日期: 2017-09-05)