

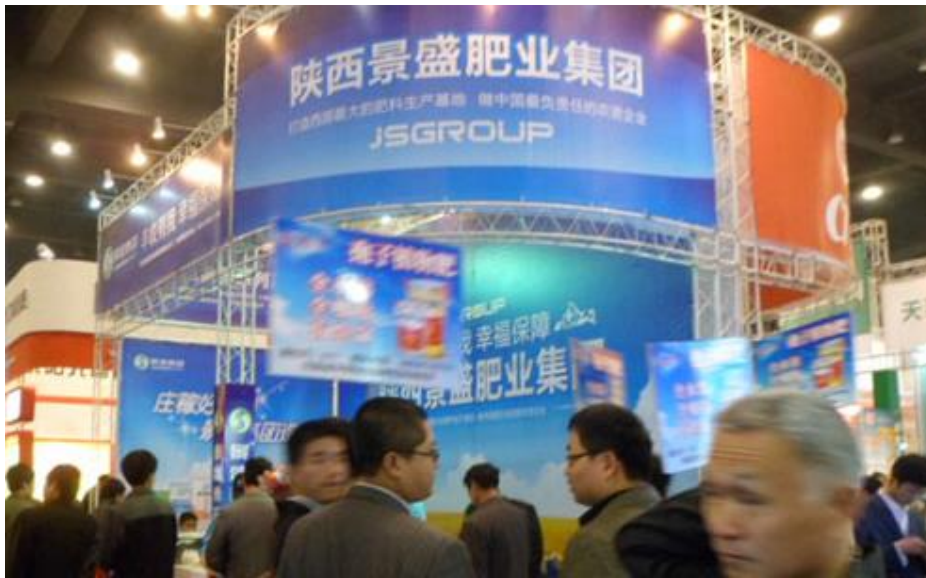
关键词: 陕西景盛,陕西景盛肥业,农资电商,农资电子商务

内容概要:

近日中国高浓度磷复肥产销会及2015中国农资电子商务大会于西安曲江国际会议中心盛大召开, 全国各地赶来的农资企业、经销商和农资电商企业高层围绕农资电商大平台模式如何落地? 农资企业依托互联网如何渠道改革? 经销商触网可否打开销量? 等热门话题展开了...

正文:

近日中国高浓度磷复肥产销会及“2015中国**农资电子商务**大会”于西安曲江国际会议中心盛大召开, 全国各地赶来的农资企业、经销商和**农资电商**企业高层围绕“农资电商大平台模式如何落地? 农资企业依托互联网如何渠道改革? 经销商触网可否打开销量?”等热门话题展开了激烈的模式之辩。各农资企业都一致认为“互联网+”已然成为近两年农资行业发展的热点, 农资生产和流通行业要加强与农资电商平台的合作, 以包容共计的心态, 面对“互联网+”带来的各种变化。



陕西景盛肥业集团有限公司总经理张刚表示, 很多农资企业都在加快农资电商的步伐, 农资电商真真正正到来了, 农资市场有足够的资格去吸引更多淘金者的目光, 我们不得不承认的是农资电商的发展还在路上, 无论对于这些平台来讲, 还是对备受煎熬和挑战的传统经销商来讲, 前者怎么样运作, 后者怎么参与电商, 整合行业都在积极的找寻答案。

陕西景盛肥业具备了强大的营销资源和供应链整合能力, 张刚表示: “针对商家的甄选, 陕西景盛肥业总结了从传统提供商向上转型的三个阶段, 产品服务商, 农技服务商和战略合作商, 陕西景盛肥业欢迎优质的农资企业合作, 也欢迎农技服务人员与我们并肩为广大农民提供农技指导。要把农资电商做起来, 光靠产品不行, 技术服务、会员服务、配送效率、地推能力样样必不可少。农资电商道路是曲折的, 前途是光明的。在这个过程中有很多问题需要解决, 第一, 做地面推广; 第二, 通过地推活动, 把农民发展起来; 第三是体系扩张。四是专业能力。五是电商意识。

陕西景盛肥业作为陕西本土知名化肥农资品牌, 在农资化肥行业一直坚持自己的三大特色。第一, 和各个县市最优秀的农资经销商建立了深度的合作关系。第二, 做好服务商环节, 做培训, 把现有的客户群体通过培训之后变成服务商; 第三, 是为种植大户提供一体化的解决方案, 向市场提供安全优质的产品。陕西景盛肥业集团聚焦为客户创造价值, 以服务带动发展, 聚焦渠道战略, 实现生产厂家, 营销渠道, 终端客户共赢。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安, 为西安企业提供网站优化, 软件开发, 软件外包, 电子政务, 网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务, 为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等, 在MYSQL,MSSQL数据库系统, ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长, 经验丰富, 是业内技术服务最全面, 技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话: 029-89322522 4006-626-615 网址:<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com

