

# 陕西景盛肥业集团公司擎立农资电商政策风口加速销售渠道整合

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：陕西景盛肥业集团,农资电商

内容概要：

近年来复合肥使用量逐年增大，土壤营养问题已经成为限制农作物生长的短板，土壤问题已经成为国家政策关注的焦点，从化肥零增长政策的提出、到重新征收化肥增值税政策、再到土十条颁布，国家政策正在加速推动肥料使用方式转变。随着电商迅猛发展，传统农资市...

正文：

近年来复合肥使用量逐年增大，土壤营养问题已经成为限制农作物生长的短板，土壤问题已经成为国家政策关注的焦点，从化肥零增长政策的提出、到重新征收化肥增值税政策、再到“土十条”颁布，国家政策正在加速推动肥料使用方式转变。随着电商迅猛发展，传统农资市场正在经历渠道迅速整合，农资作为链接农村、农民最具粘性的通道，已经成为电商发力风口。

[陕西景盛肥业集团](#)公司借助政策东风、电商发展，新型生物肥料迅速发展。陕西景盛肥业集团公司作为陕西一家集产、供、销、研于一体的高科技肥料企业，主要从事有机无机复混肥和各种专用配方肥，获得农业部测土配方肥试点生产企业等称号。



陕西景盛肥业集团公司充分发挥技术优势，整合媒体、电商资源，通过遍布村镇的服务网点，为农民提供便捷的可靠的农资服务。依托20余年农业行业深耕经验，陕西景盛肥业集团公司正在打造涵盖优质农资供应、持续技术服务、金融、销售收购在内的全产业链整合结盟服务。

陕西景盛肥业集团公司总经理张刚说：一个行业进入僵局的时候总会有颠覆性的力量出现，[农资电商](#)之所以在今年如雨后春笋，根源还在于它触及了行业痛点。农资企业涉足电商不是炒作、跟风和盲动。与很多人想象不同，虽然农资电商困难重重，但它却受到了越来越多的企业、经销商甚至新型农民的认可，这是农资电商发展的正能量。对于单个的电商企业，我们无法预测它能否成功；但作为一个行业，农资电商最终一定会有笑到最后的。

这些年，无论是大代理商，还是零售商，单纯的卖产品越来越难实现业务扩张。一方面是僧多粥少，一方面是赊销拖了后腿。与其在这个窠臼中越陷越深，不如改行做服务商，不再为卖产品和赊销犯愁，专业为农资电商平台提供物流配送、农技服务，集中优势资源做自己更擅长的事情，很显然，正在兴起的农资电商为此提供了可能。

好农资卖不过劣农资，真李逵打不过假李鬼。核心原因就在于层层分销的流通模式导致终端销售价格过高，而劣质肥料一般都是直送零售商或农户，加上成本上的猫腻，所以在终端我们经常看到，好的产品常常因价格因素让农民望而却步。电商的出现，让生产企业有可能通过砍掉中间环节让利于零售商或农户，从而以更合理的价位争夺市场。

目前农资行业已经出现数家企业自建的电商平台，相信后续还不少，混战局面正在形成。张刚认为，大企业可以考虑自建电商平台，在模式上可以有两种选择：一是做第三方开放性平台，吸纳更多产品入驻；二是做企业电商平台。同时，大企业往往在传统渠道和线上渠道之间的冲突更突出，在前期不妨注册专门的线上品牌，而中小企业船小好掉头，没有必要重复建设，利用好现有平台是理性选择。

## 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：[\[email protected\]](#)