

电子商务之农业网络营销怎么做电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/540/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_540487.htm

在电子商务迅猛发展的这个时代，绝大多数的农业企业都想在网络上开展营销业务。不过，很多企业不仅因为技术实现、网络营销管理等问题犯难，更因为根本找不到与竞争对手产品和服务的差别。譬如说苗木，江苏的和山东的比起来，业务模式、产品和服务几乎一模一样，规模都差不多，就连这些企业老板的思维模式都没有太大区别，而且模仿性特别强。想要鹤立鸡群，不是那么简单。不管网络营销还是电子商务，重要的都是如何寻找卖点。如何寻找卖点？想要制造些新闻来广而告知一下，真挖掘不出新卖点，那怎么办？想在网络营销中突出你的企业，想要在电子商务中寻找卖点，仔细思考一下几个问题，总能发现你所需要的：1.突出功能性卖点 所谓功能性卖点，就是你的产品和服务有什么样的作用？能为客户做什么？解决什么问题和困难？譬如说安利的蛋白粉，卖点就是吸收率高。2.突出技术性卖点 老百姓是最实在的，一点技术含量都没有的东西是卖不上好价钱的。/百考试题/收集/而且高新技术意味着高度品质和体验度。譬如组培脱毒技术的应用，可以很好的控制姜瘟的发病，不光提高生姜品质，而且省工省时。3.突出概念性卖点 新的概念往往是和新技术、高品质相伴而生的，同时也给人一种可信赖、新鲜的感觉。比如现在炒作很火爆的有机农产品，其实和我们使用化肥农药之前的原始农业没有太大区别，只不过在生产上更注重生物应用和品质产量而已。整个中国上溯一百年之前，都是吃的有

机食品。4.突出公益性卖点 网络营销中公益性卖点，就是要求企业要有社会意识和责任感，投身公益活动的同时把企业或企业的产品与公益活动宣传有机地结合起来，就能起到事半功倍的效果，例如：“每喝一瓶农夫山泉，就可以为奥运捐出一份钱”。只要把这四点做足了，相信你的企业在做电子商务的时候就不愁找不到自己的卖点了。如果能够依据这些卖点再来进行下一步的网络整合营销推广，就会让你的企业如虎添翼！F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com