



NÔNG NGHIỆP – SẢN XUẤT THEO NHU CẦU THỊ TRƯỜNG

Tư duy theo nhu cầu thị trường là “bán những gì bạn sản xuất được” sang “trồng để bán”. Tăng cường chức năng HTX nông nghiệp và cải thiện năng lực quản lý thông qua việc giới thiệu hệ thống sản xuất và bán hàng tập trung.



Chúng tôi không phải
“Trồng rồi bán” mà là
“Trồng để bán”



CÁCH TIẾP CẬN CƠ BẢN

Người sản xuất/HTX thường xuyên và liên tục thực hiện việc khảo sát thị trường



**KHẢO SÁT
THỊ TRƯỜNG**



**XÂY DỰNG
KẾ HOẠCH
SẢN XUẤT
VÀ TIẾP THỊ**



**THỰC HIỆN
HOẠT ĐỘNG
SẢN XUẤT
VÀ TIẾP THỊ**

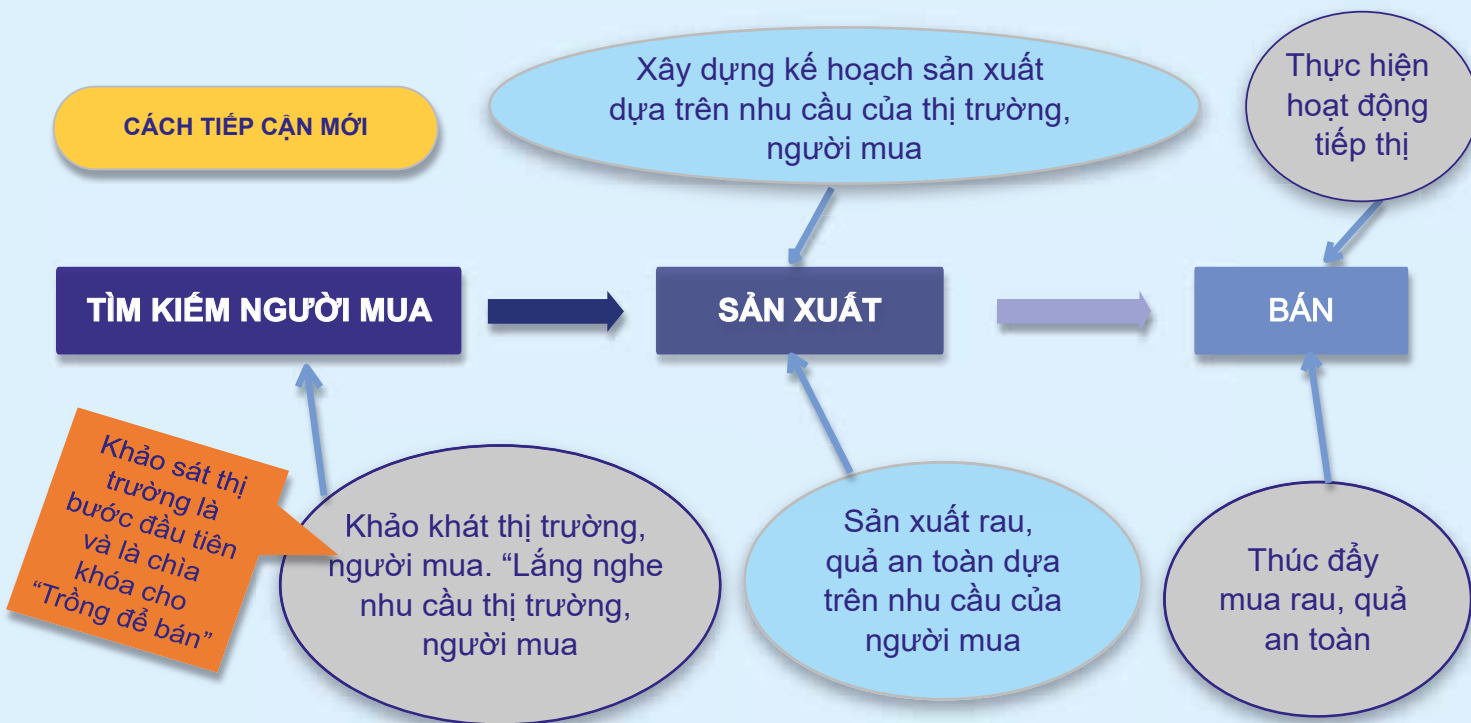


NÔNG NGHIỆP – SẢN XUẤT THEO NHU CẦU THỊ TRƯỜNG, TRỒNG ĐỂ BÁN

CÁCH TIẾP CẬN TRƯỚC ĐÂY



CÁCH TIẾP CẬN MỚI



KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG RẤT QUAN TRỌNG KHÔNG CHỈ ĐỐI VỚI HỢP TÁC XÃ MÀ CÒN ĐỐI VỚI CÁ NHÂN NHÀ SẢN XUẤT

Hợp tác xã

- ✓ Có thể tìm được người mua phù hợp cho Hợp tác xã
- ✓ Có thể hiểu được nhu cầu thị trường.
- ✓ Có thể cải thiện hoạt động của hợp tác xã để tăng doanh thu.



Cá nhân nhà sản xuất

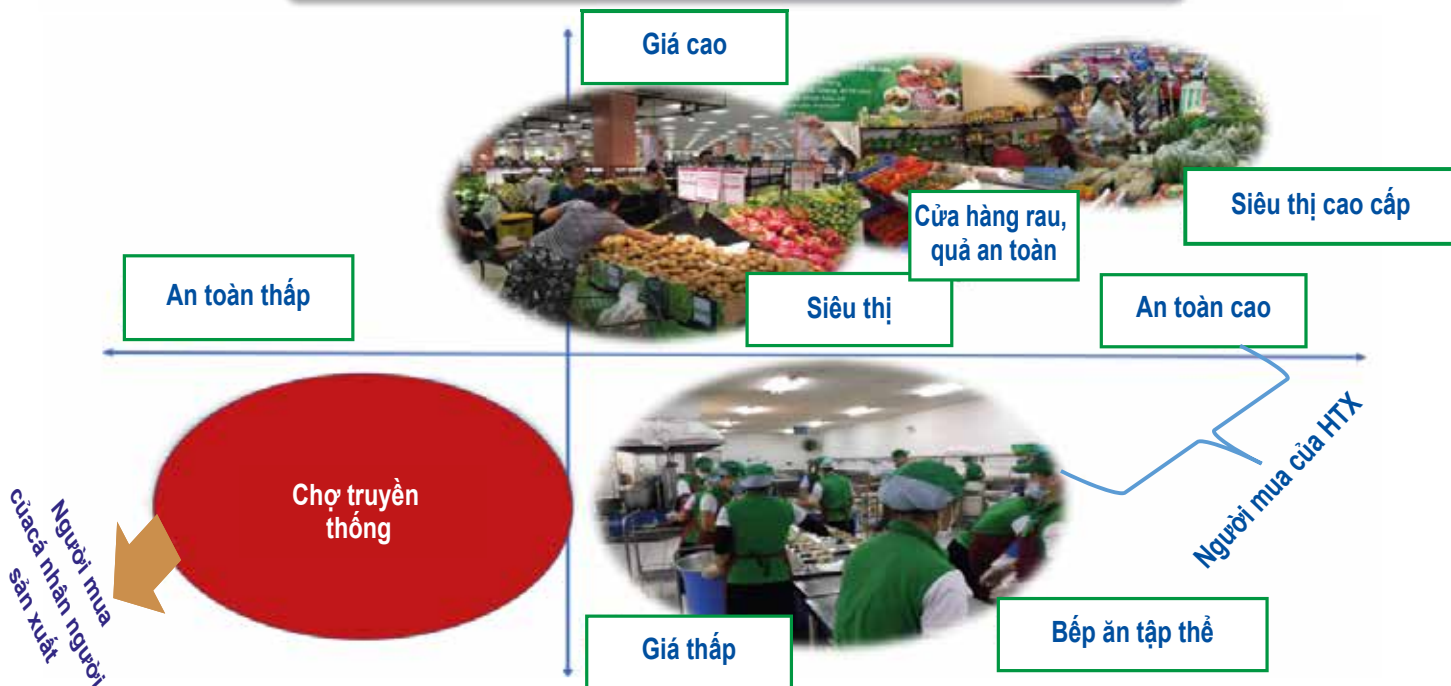


- ✓ Có thể hiểu được nhu cầu thị trường
- ✓ Có thể cải thiện sản xuất.
- ✓ Có thể xác định người mua phù hợp ngoài hợp tác xã để tăng doanh thu



Cung cấp

LỰA CHỌN NGƯỜI MUA PHÙ HỢP ĐỂ KHẢO SÁT



TIẾN HÀNH KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG, NGƯỜI MUA

Thăm

Đến thăm những người mua tiềm năng mua sản phẩm của HTX

✓ Chọn những người mua phù hợp với HTX.

✓ Bao gồm chợ truyền thống cho cá nhân nhà sản xuất.

✓ HTX có thể mời người mua nếu họ đồng ý.

Hỏi

Phỏng vấn người mua bằng bảng câu hỏi để thu thập thông tin

✓ Không chỉ hỏi giá cả mà còn các yêu cầu khác và xu hướng.

✓ Hỏi cách người mua quan tâm đến an toàn và chất lượng

✓ Cố gắng thiết lập mối quan hệ tốt với họ.



- ◆ Thông tin sẽ được sử dụng để điều chỉnh lịch thời vụ.
- ◆ HTX nên tiến hành khảo sát thường xuyên.

- Hỏi: “Tại sao” và “làm thế nào” là chìa khóa để nhận được nhiều thông tin hữu ích và có giá trị từ người mua
- Các cuộc khảo sát thị trường nhằm mục đích thu thập thông tin không chỉ về giá cả, thị trường mà còn yêu cầu về chất lượng và số lượng sản phẩm, sự biến động theo mùa của giá cả và số lượng giao dịch, phương thức thanh toán,...

KẾT NỐI - TIÊU THỤ SẢN PHẨM

KẾT NỐI VỚI NGƯỜI MUA TIỀM NĂNG



Người mua tiềm năng - Khách hàng tiềm năng là những cá nhân hoặc nhóm người (đơn vị) quan tâm và có khả năng chi trả cho sản phẩm/dịch vụ mà bạn cung cấp. Họ có nhu cầu về các sản phẩm của cá nhân/đơn vị có. Họ có nhu cầu mua sản phẩm đó và mua thường xuyên, lâu dài.

CÁCH TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG



CHIẾN LƯỢC TRONG KẾT NỐI

Cần xác định: Đơn vị của mình có khả năng cung ứng cho ai?

**Chuẩn bị cho buổi làm việc
tại văn phòng**

- Xác định mục đích
- Thành phần tham gia kết nối
- Thời gian
- Địa điểm
- Công cụ tiếp thị
- Sản phẩm giới thiệu
- Nội dung trao đổi
- Nội dung thống nhất



**Thăm thực địa (thăm đồng
và cơ sở sơ chế)**

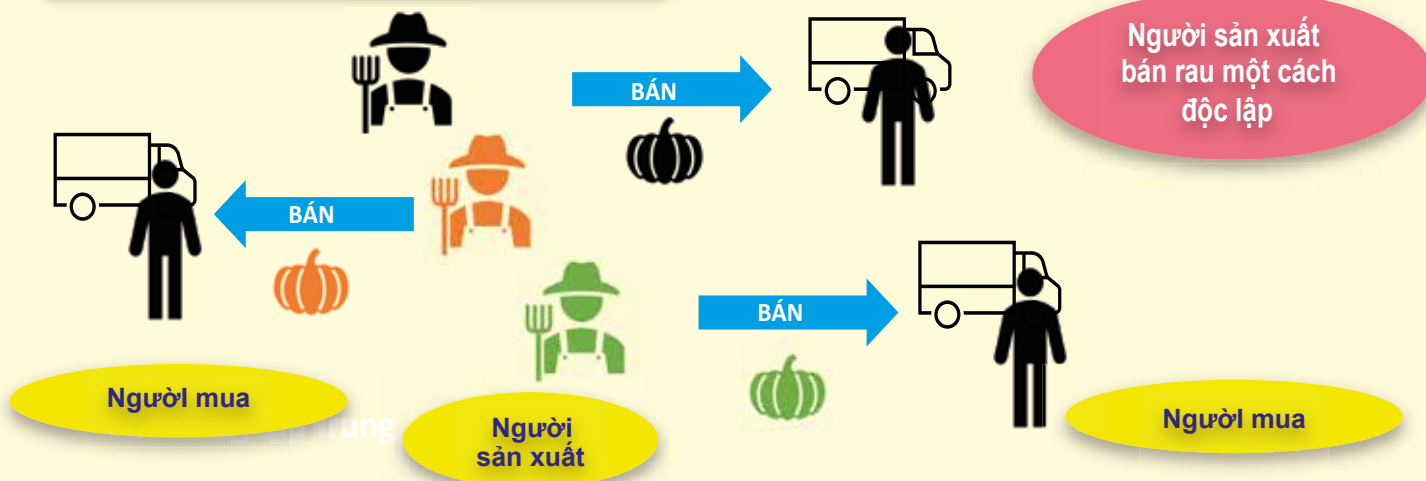


Minh chứng mang lại tính thuyết phục cao hơn

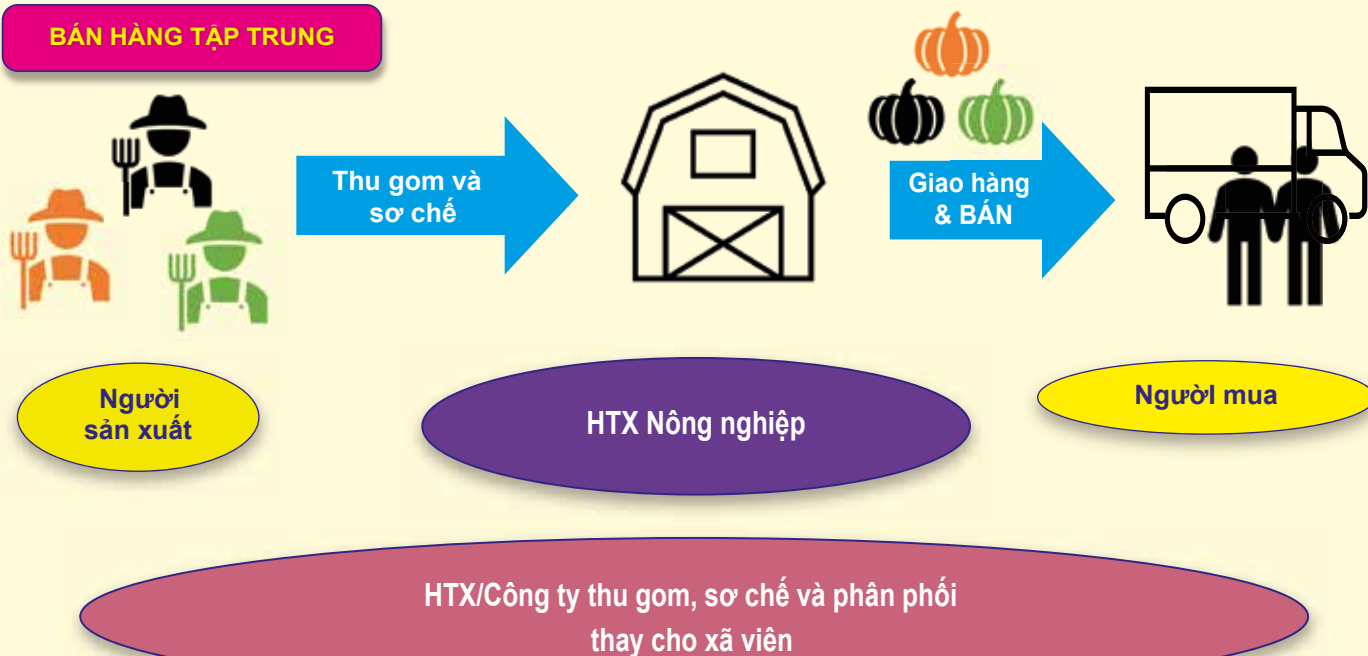
- Chọn địa điểm
- Chọn thời điểm:
 - + Mùa vụ có rau đẹp
 - + Trước/sau thảo luận

GỚI THIỆU HỆ THỐNG BÁN HÀNG TẬP TRUNG

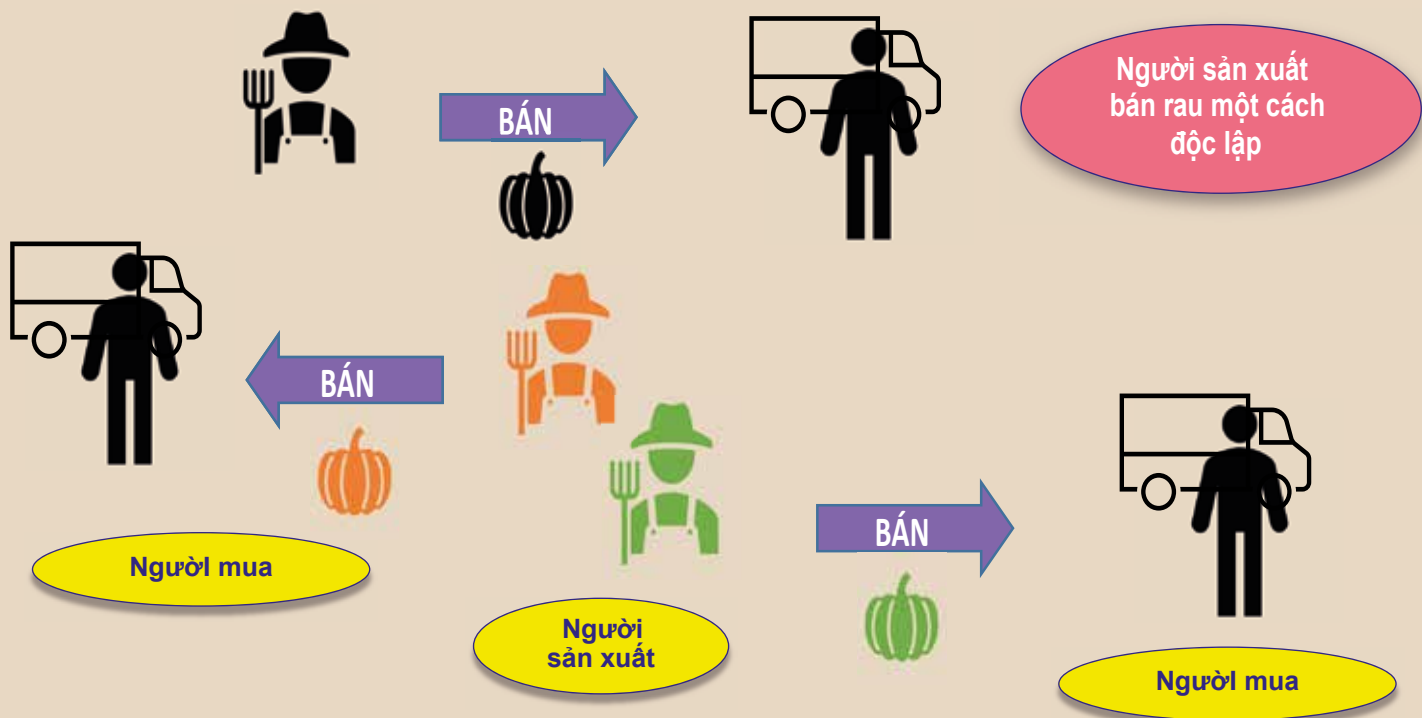
CÁCH BÁN HÀNG TRUYỀN THỐNG TRƯỚC ĐÂY



BÁN HÀNG TẬP TRUNG



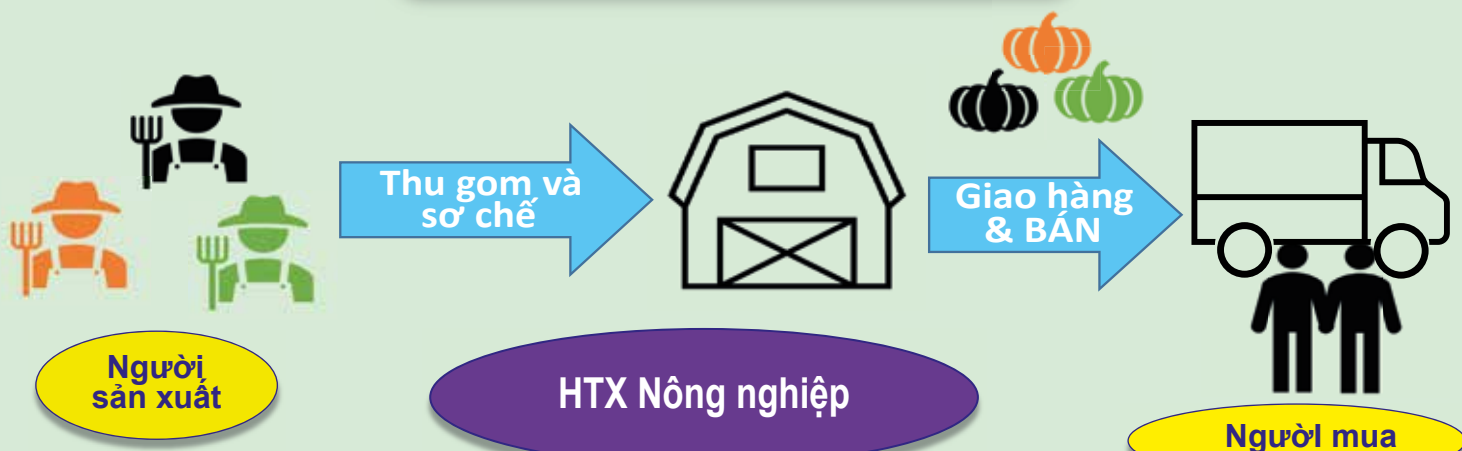
CÁCH BÁN HÀNG TRUYỀN THỐNG TRƯỚC ĐÂY



Rủi ro của cách bán hàng truyền thống

- Nguy cơ trà trộn sản phẩm không an toàn cao
- Giá thấp/năng lực thương lượng thấp
- Khó khăn trong việc thu thập thông tin thị trường

BÁN HÀNG TẬP TRUNG



HTX/Công ty thu gom, sơ chế và phân phối
thay cho xã viên

Lợi ích của Bán hàng tập trung - Hiệu quả để đảm bảo an toàn

Đối với người sản xuất

- Được chia sẻ gánh nặng về bán hàng
- Sức mạnh đàm phán tập thể
- Quản lý tập thể về an toàn và chất lượng

Đối với người mua

- Tiết kiệm chi phí điều phối trong thu mua
- Quản lý hiệu quả về an toàn và chất lượng

SỞ NÔNG NGHIỆP & PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HÀ NỘI

Địa chỉ: 38 - Tô Hiệu - Hà Đông - Hà Nội

Website: <http://www.sonntnthanoi.gov.vn>