

# 我是如何经销生物菌肥的?

辽宁绥中县植物医院院长 张福敏

我是从1998年开始做农资批发的,一开始就选择了生物菌肥,而且10多年从未间断。可以说,是生物菌肥成就了我的事业,把我从一个工薪阶层变成了一个拥有十几名员工、有自己经营场所的小老板。

在我选择进入农资批发这一行业时,市场竞争已经形成,随大流肯定是不行的。我是农技干部,对农业生产中的问题掌握得比较清楚,滥施化肥、滥用农药以及重茬连作造成的病虫害、土壤板结已经成为农民增收的一大障碍。我经过试验,发现生物菌肥能有效解决这一难题,但生物菌肥在当时是一种新型肥料,零售商、农民都不认识,推广难

度很大。在我左右为难的时候,西安德龙生物科技有限公司总经理邢思超帮我分析了生物菌肥的前景,并帮我确立了以技术服务带动销售的经营思路。

10多年来,我坚持深入田间地头为农民指导生产,进行技术配套服务,每年光给农民讲课就达100多次。在大棚菜生长期的11月至来年4月,我平均一个月就给农民讲课近20次,晚上给农民讲课,白天又要接待农民来访,有时一天上门咨询的农民就达100多人,经常忙得连吃饭时间都没有,但是看到农民满意的笑脸就什么苦、什么累也都感觉不到了。另外,对每个新产品的使用效果我都跟踪观察,积累了大量的影像资料,每个新产品的优缺点我都能做到了如指掌,这样,既为生产厂改

进产品质量提供了依据,也为来年推广销售积累了素材。农民接受了你的技术、认可了你的服务,那么,产品推广就是顺理成章的事了。

绥中是关外第一县,有3万多亩温室大棚菜,5万亩露地菜和近30万亩花生、果树等大田经济作物,相对粮食作物而言,这些经济作物技术难度大,但农民收入高、舍得投资,这是我推广生物菌肥的目标作物。

生物菌肥起关键作用的是菌种,但菌种又是看不见摸不着的,如何判断一种生物菌肥的优劣?我的经验是,先看有没有农业部登记证,因为生物菌肥实行的是登记制度,获得农业部登记证的生物菌肥才可能是真正的生物菌肥;其次要看品牌的持续性,一般来说品牌持续时间越长,

可信度就越高;第三点就是经营者必须亲自做试验。有了这三点,基本就能判断出生物菌肥的优劣。

我能坚持把一个厂家的生物菌肥做了10多年,除了产品质量让农民信服外,还得益于西安德龙的市场保护意识,十几年来没有发生过串货的事情,这让我非常感动。因

此,这10多年我们合作得很愉快,既是生意上的伙伴,又是生活中的朋友。

我认准了生物菌肥是农业的发展方向,又积累了经销生物菌肥的经验,因此在我今后的经营中,仍将生物菌肥作为重点品种加以推广。

## 经营之道

### 密切厂商关系 服务农民种植

## 拉多美 600 名大棚户华农大“充电”

本报讯(记者 王军 王强)日前,一个近600人组成的方阵聚集在华南农业大学农学院大楼前,庆祝华南农业大学—拉多美集团大棚户农艺技能培训班(第一期)正式开学。这是拉多美集团为华南种植户送上的又一份新年礼物,也是该企业“精耕华南市场”的又一力作。

据了解,这600人主要是来自广州白云区、博罗县、新兴县、阳春县的种植大户。从这一天起,他们将陆续获得由拉多美集团精心安排的一系列农艺技能培训。据拉多美集团有关负责人透露,接下来,将有2万名大棚户分期分批参与到拉多美集团举办的农艺农培培训中来。

拉多美集团总经理杨进昌表

示,自企业成立以来,拉多美集团实现了良性发展,在激烈的市场竞争中占有一席之地,而且在某些区域市场占有率高达50%以上。这些完全得益于国家的强农惠农政策,得益于广大种植户的忠实追捧,得益于与拉多美休戚与共的广大经销商朋友。在“水源充足”和“水质优良”的环境中发展,拉多美集团这条“鱼”才得以健康成长。举办拉多美集团农艺技能培训班,其目的就是为了让厂商之间的关系更加密切起来,走可持续发展道路。通过专业的技能培训,让大棚户们掌握科学种植知识,改变过去因缺乏科学知识滥用肥料、农药的现象,继而实现高产、优质、增收的目标。

开学典礼后,针对不同地区的作物及特点,两个专业的课程同时开课。新兴、阳春两地以种植柑橘为主,主办方安排了资深教授陈杰安主讲《柑橘的科学栽培和病虫害防治》课程;白云区、博罗两地以种植蔬菜、香蕉为主,由杨进昌教授主讲《蔬菜的科学栽培和病虫害防治》课程。

“过去从来没有系统地学习过这些技术,投入高利润却不是常有的事,难得有机会静下心来学一学。这次安排的课程针对性强,很实用,感觉不虚此行。我要把这些学到的知识带给乡亲们,让大家早日致富。”阳江市阳东县大沟镇党支部书记茹嘉励说。

## 新禾丰与中农大开展“家乡农技调查”

本报讯 日前,北京新禾丰农资有限公司与中国农业大学进行合作开展“家乡农业技术调查”项目,中国农业大学第十二届“我为家乡送信息”寒假社会实践活动也同时启动。

“我为家乡送信息”活动是由团中央青农部中国青年农民科技之家和共青团中国农业大学委员会共同主办、中国农大社团农村发展研究会承办的一项寒假社会实践活动。通过整合首都丰富的信息资源,发动在校大学生利用寒暑假实践在家

乡进行社会实践,带回科技书籍、光盘、种子以及与农资有关的资源,组织村民学习科技知识及娱乐活动,开拓村民视野,了解外面信息,同时收集农村资料,了解农村现状,发现家乡村庄问题,为家乡做发展规划。

据悉,该活动共招募662名信息员,分别来自中国农业大学、中央财经大学、中华女子学院和首都师范大学。同时,还将组织54名团队信息员组成的8支实践团队分赴河北、山东、江苏等地筹建农家书屋和

开展调研活动。

新禾丰将通过这些信息员及时掌握农村种植过程中存在的问题,并针对这些问题制定相应的施肥、用药等整套解决方案,为农业持续发展作贡献。

(小燕)



2009年,山东沾化农民由于使用了施可丰长效缓释肥,冬枣种植获得大面积丰收。图为沾化近300名农民带着丰收的喜悦,于日前到施可丰化工股份有限公司参观、考察。(解秀凤 摄)

## 农资店经营求利要用“放大镜”

在美国,有一家机场新任的老板要求大家提出工作中可以节约开支的办法,公司员工想出的办法包括:在卫生间存水桶中放入一块砖以节约用水,把仓库中的看守换成机械狗和电子眼等等。后来公司真的采用了员工的这些办法,到年底结算时发现,因采用这些节约的办法,竟然给公司节省开支300多万美元。

其实,在农资店经营中如果仔细观察也会发现,各个环节都可以直接或间接产生利润。虽然有些环节看似利润很小,但如果把许多小利润加起来,那就是不少的一笔收入了。因此,农资店经营者应尽量减少经营环节中的“跑、冒、滴、漏”现象,压缩开支,发挥各个环节的优势,勿以利小而不为。

——购货环节。这个环节是

农资店经营者首先要考虑的,因为购货价格直接决定着销售价格,销售价格决定着市场占有率和利润。农资产品从生产厂家到中间销售商再到农资店终端,各个阶段的价格都是不一样的,农资店从不同渠道购货价格也可能不一样。因此,农资店采购要仔细分析对比,选择购货成本最小的渠道进货。如果能直接从生产厂家进货,价格会最低,但要充分考虑物流成本和后续服务。

——储存环节。农资产品储存环节的费用主要集中在储存库和门店。而门店里的农资种类比较多,由于很多农资含有有毒、有害气体或者极易挥发,所以储存要尽量阴凉、防潮,才能避免储存过程中的无谓损耗。

——销售环节。农资店要想在销售环节最大限度地求利,应综合考虑农资产品的售价与流量。单价

降下来,流量提上去,算下来利润反而会卖高价的多。而且因为低廉的价格能吸引广大消费者来购买农资,使农资店在农民的心目中所占的份额越来越大。这样产品流转速度也就快,减少储存期。

——用人环节。农资店最大的一项开支是员工工资。首先,农资店要因岗用人,淘汰冗员。要坚持一专多能的人才培养机制,提倡兼职,尽量减少专职人员的数量。其次,要打造一支水平高、能力强的员工团队,对混日子的“南郭先生”要坚决清理出去。这样才能杜绝人力资源的浪费,也就节约了工资的支出。(江洪涛)

## 生意经

## 瓮福磷酸二铵国内销量再创新高

本报讯 2009年,瓮福(集团)公司从容应对各种不利因素,主导产品宏福牌磷酸二铵依然保持了产销两旺的喜人局面。瓮福磷肥厂全年生产磷酸二铵81.6万吨,比上年增长12%;全年销售磷酸二铵85万吨,货款回收率达99.96%,瓮福磷酸二铵国内销量再创历史新高。

据了解,面对去年磷铵市场低迷、需求不旺、出口受阻的严峻形势,瓮福磷肥厂一方面强化基础管理,狠抓节能降耗,千方百计降低生产成本,不断提升产品质量,确保装置满负荷生产;另一方面,根据市场对高端磷酸二铵产品的需求,及时研发并生产了加硼、加锌、加铜等磷

铵精品投放市场。同时,销售人员创新营销意识,适时调整营销策略,依托多年积累的产品质量、品牌和营销优势,完善富有瓮福特色的营销网络,全力以赴发展新客户、稳固老客户;采取“产销联合、厂商联合、肥农联合”的模式,坚持“早、快”结合方针,早抓订单、早收货款、早发产品,加大促销力度,合理安排产品流向,确保重点市场、重点客户货源,稳步推进“保兑仓”业务和“差异化竞争”;在货物、货款安全的前提下,对一级经销商实行限时保量保利的营销策略,最大限度地降低市场风险,保障经销商利益,进一步扩大了国内市场占有率。

(何全基)