



# 中国农资

中华合作时报 主办

湖北宜化集团 协办

新闻热线:010-63702122

网址:www.sino-nz.com

CHINA AGRI-PRODUCTION NEWS

2013年11月8日 星期五 第43期(总第192期) 邮发代号:82-744 国内统一刊号:CN11-5348/S 每周五出版 本期28版 零售:3.6元/期



## 天脊化肥 硝基高效

公司地址: 山西省潞城市中华东大街  
服务热线: 8008065189/4006536111  
公司网址: www.tianjigroup.com

●全营养●易水溶●肥效快●利用率高●



## 双联 新闻直通车

双联菌粒泡 抗病增产效果好

服务热线: 0311-82197553

http://www.slhf.com



全国免费服务电话: 800 897 1000

## 开磷二铵 不同一般

贵州开磷(集团)有限责任公司 中央电视台(CCTV-7)战略合作伙伴



## 淡储: 从争到合的演变

——厂商有待建立新型竞合关系共同面对化肥商业淡储

### 本周焦点 Focus

#### 一个区域强势品牌的“农资梦”

——访昆明农家乐复合肥有限公司总经理杨章福

16版

我们在宣传口号上提出“增产超过肥料钱”，也就是说，农民用我们的肥料与现用的肥料相比，增产出的价值要大于购买农家乐产品的价值，让老百姓用上增值肥料。



#### 化肥市场期待春天 市场机会将缩短

7版

#### 肥料市场竞争白热 差异化经营势在必行

18版

#### 水稻病虫害防治需遵循整体防控原则

——访农业部农技推广服务中心农药与药械处处长邵振润

24版

中国尿素批发价格指数  
**1712.37** 点

中国磷肥批发价格指数  
**2854.12** 点

中国氯化钾批发价格指数  
**2139.01** 点



湖北正道生态肥业工程有限公司

## 隆重招商中..... 我为你赚钱!

招商热线: 027-67120347  
15972186980 曹小姐

地址:湖北武汉关山二路特1号国际企业中心栖凤楼A座四楼

### 高塔硝硫基\稳定长效肥\大量元素水溶肥\定制复合肥

为您提供: ○贴身的市场推广服务 ○操作性强的价格分配体系

○严格的市场维护体系 ○销售政策倾斜越早合作越有优惠

合作条件: ○有眼光, 正道只和有眼光的经销商合作;

○有实力, 正道产品具有成为市场领袖的条件, 所以只和有实力的经销商一起决胜市场;

○有诚信, 讲诚信的经销商才能和正道走得更远。

自主研发

### 保水松土功能肥

## 帝益肥

荣获专利

河南省科学技术成果 全国农技推广中心技术示范产品

热线电话:400 005 5569 400 006 5569 网址: www.ruijijt.cn

中华合作时报社 主办

新闻中心:010-63702122; 63702132 营销中心:010-63702118; 63703394 发行中心:010-63703741; 63702125 编辑中心:010-63744184; 63732674

社址:北京市西南四环188号总部基地6区12号楼 邮编:100070 邮箱:nzzk2001@163.com 印刷:北京中石油报印刷厂 广告许可证:京丰工商广字第0073号



# 中国农资

中华合作时报 主办

湖北宜化集团 协办

新闻热线:010-63702122

网址:www.sino-nz.com

CHINA AGRI-PRODUCTION NEWS

2013年11月8日 星期五 第43期(总第192期) 邮发代号:82-744 国内统一刊号:CN11-5348/S 每周五出版 本期28版 零售:3.6元/期



## 天脊化肥 硝基高效

公司地址: 山西省潞城市中华东大街  
服务热线: 8008065189/4006536111  
公司网址: www.tianjigroup.com

●全营养●易水溶●肥效快●利用率高●



## 双联 新闻直通车

双联菌粒泡 抗病增产效果好

服务热线: 0311-82197553

http://www.slhf.com



全国免费服务电话: 800 897 1000

## 开磷二铵 不同一般

贵州开磷(集团)有限责任公司 中央电视台(CCTV-7)战略合作伙伴



## 淡储: 从争到合的演变

——厂商有待建立新型竞合关系共同面对化肥商业淡储

### 本周焦点 Focus

#### 一个区域强势品牌的“农资梦”

——访昆明农家乐复合肥有限公司总经理杨章福

16版

我们在宣传口号上提出“增产超过肥料钱”，也就是说，农民用我们的肥料与现用的肥料相比，增产出的价值要大于购买农家乐产品的价值，让老百姓用上增值肥料。



#### 化肥市场期待春天 市场机会将缩短

7版

#### 肥料市场竞争白热 差异化经营势在必行

18版

#### 水稻病虫害防治需遵循整体防控原则

——访农业部农技推广服务中心农药与药械处处长邵振润

24版

中国尿素批发价格指数  
**1712.37** 点

中国磷肥批发价格指数  
**2854.12** 点

中国氯化钾批发价格指数  
**2139.01** 点



湖北正道生态肥业工程有限公司

## 隆重招商中..... 我为你赚钱!

招商热线: 027-67120347  
15972186980 曹小姐

地址:湖北武汉关山二路特1号国际企业中心栖凤楼A座四楼

### 高塔硝硫基\稳定长效肥\大量元素水溶肥\定制复合肥

为您提供: ○贴身的市场推广服务 ○操作性强的价格分配体系

○严格的市场维护体系 ○销售政策倾斜越早合作越有优惠

合作条件: ○有眼光, 正道只和有眼光的经销商合作;

○有实力, 正道产品具有成为市场领袖的条件, 所以只和有实力的经销商一起决胜市场;

○有诚信, 讲诚信的经销商才能和正道走得更远。

自主研发

### 保水松土功能肥

## 帝益肥

荣获专利

河南省科学技术成果 全国农技推广中心技术示范产品

热线电话:400 005 5569 400 006 5569 网址: www.ruijijt.cn

中华合作时报社 主办

新闻中心:010-63702122; 63702132 营销中心:010-63702118; 63703394 发行中心:010-63703741; 63702125 编辑中心:010-63744184; 63732674

社址:北京市西南四环188号总部基地6区12号楼 邮编:100070 邮箱:nzzk2001@163.com 印刷:北京中石油报印刷厂 广告许可证:京丰工商广字第0073号

## 天地创合新品发布之营销篇

## 天地创合：坚持做逆向营销的践行者

□《中国农资》记者 汪洋

面对农资市场日益激烈竞争的今天,一家优秀的农资生产企业若想取得持续的成功和进步,除了拥有优异的产品、完善的渠道、科学的管理之外,更需要具备一种差异化的营销模式。近日,记者从北京天地创合生物科技有限公司了解到,该公司精心提出和打造的逆向营销模式已经取得了较为成功的市场印证并得到了业内专家、合作伙伴及广大农户的广泛认可。

什么是逆向营销?逆向营销将会给农资行业带来哪些新的转变?其背后又蕴含着怎样的逻辑和理念……带着些许疑问,有着丰富营销实战经验的天地创合董事长兼总裁徐楠就相关问题给予了解答和描述。

## 倒序做出一个市场

“中国企业的活跃程度毋庸置疑,我们不缺乏做大做强理想,也不缺乏好的产品,但营销实在是我们众多企业的短板。”徐楠坦言,逆向营销作为一种革命性的营销理论,有助于改变我们一贯的思维习惯和角度,相信能够帮助众多的农资企业在实践中演绎出更多精彩的营销实践。

徐楠解释说,逆向营销是与传统的正向营销模式相对而言的。企业有一个产品,需要通过营销把产品很好地卖给顾客,为

此,企业要首先自上而下地制定一个营销战略,然后根据战略制定战术,从而来实现自己的目标,这是传统的正向营销模式。与此正好相反,逆向营销是基于市场的现实情况,挖掘出未被满足的顾客需求,以提供相应的产品或服务。

传统的营销模式包括代理(经销)商模式和直营模式。前一种通病是厂商二者的利益不尽相同,之间必然存在着激烈的博弈;后一种明显缺点是成本太高。此外,传统营销模式满足市场需求的速度慢,很多时候无法做到及时响应瞬息万变的市场需求。“从逻辑上说,传统营销模式既然被市场中的绝大多数企业采用,那么采用传统营销模式的企业如果不具有垄断地位,面临的必然是竞争激烈的‘红海’拼杀,成功突围的可能性很小。”徐楠说。

据徐楠介绍,天地创合在逆向营销过程中,将以市场为导向,推出与农村消费者致富诉求、科技诉求相一致的新概念产品,以眼见为实的“样板田”营销战术取得突破,唤醒消费者潜在的需求,紧紧抓住顾客资源这个核心,通过占有顾客资源,来影响零售终端,建立天地创合科技服务站,挟零售终端以令经销商,自下而上地挑选经销商,最终建立完善的渠道,倒序做出一个

市场,最终逆向实现营销渠道的构建。

## 眼见为实“样板田”效应

“天地创合坚持的逆向营销模式,主要包括天地创合概念及产品品牌营销、天地创合样板田和天地创合科技服务站三大营销战术的成功实施。”徐楠介绍说,天地创合的概念营销着重于概念塑造和农村消费者诉求的统一,在把握农村消费者诉求的基础上将新型消费概念融入消费者最渴望的消费体验过程中,在塑造新型消费概念的同时,让消费者乐此不疲、大力追捧。

据了解,天地创合目前生产的“倍多力”品牌产品已形成以复方水溶多效肥,微生物菌剂、菌肥,大量元素水溶肥为主的三大系列产品。经天地创合研发团队实地试验证明,“倍多力”复方水溶多效肥对大田作物增产效果可达到10%—30%,对经济作物的增产效果更为显著。河北省饶阳县北善村老李是种田的老把式,他告诉记者,今年自家的小麦地由于是秸秆还田,底肥不足,小麦长势不好,自从使用了“倍多力”复方水溶多效肥后,我这块没指望的田现在竟然长得这么好,看着今年沉甸甸的麦粒,我非常感谢“倍多力”复方水溶多效肥。与老李一样,河北省承德市承德县上谷乡上谷村

果农老张同样感触颇深。他说:“我家的苹果全部喷施了4次‘倍多力’复方水溶多效肥后,结出的果实密实、个头均匀、表面光泽度好、没有畸形果,亩产增加近300斤,以后我会继续使用‘倍多力’复方水溶多效肥,也推荐大家放心使用。”

徐楠表示,天地创合提出的逆向营销模式,就是建立在农资行业、对农村顾客消费行为的客观真实认知上。“没有对农村市场特点的认真调查研究,就没有农村顾客眼见为实消费特点的发现,就没有天地创合样板田的建立,更没有天地创合逆向营销模式的成功。”他认为,天地创合对农村消费者眼见为实的特点而制订了“样板田”营销策略,质量过硬的产品通过“样板田”,让田间地头的农民眼见为实,再加上口碑相传的乡村传统与农村消费者强烈的消费趋同性相结合,天地创合的美名不胫而走。

## 逆向营销助力企业迈向新征程

“逆向营销是一种思维方式、是一种创新,更是一种方法论。”在徐楠看来,天地创合逆向营销的成功实践不但验证了逆向营销的可行性,而且也极大拓展了逆向营销理论的内涵。“引用逆向营销的思维方法重新梳理自己的优势资源,并最终强化

了自己的竞争优势,而这种竞争优势主要是顾客资源和渠道资源。”徐楠认为,逆向营销要坚持“从市场中来,到市场中去”的思维,从营销战术入手,从企业内部入手。通过特色营销向潜在客户提供具有独特优势的产品和服务。

关于天地创合逆向营销模式的发展规划,徐楠也表示,未来1—2年是企业发展的市场拓展期,其中将建立800家县级管理平台、实现覆盖到不低于20000家的网络终端管理。未来2—3年,将进入深耕阶段。一是要通过企业整合多方面的社会资源,拓展服务渠道;二是完善和拓展系列产品的广度和深度;三是通过提高渠道商管理水平、经营理念,提高厂商合作间整体水平;四是提出大农商模式,选择性地通过开展相关农业合作项目与渠道合作伙伴共享。未来3—5年,将是企业快速发展期,希望通过不断推出的系列产品争取达到行业的领先地位。

“众人划桨开大船,逆向营销助力天地创合未来发展迈向新征程,我们愿意联合社会各界,共同做好为农民提供产品、服务的各项解决方案,为渠道合作伙伴创造增收致富的新方式,为‘三农’事业整体发展贡献出一些有意义、有价值的尝试和实践。”徐楠说。

**天地创合 UNIFORCE BIOTECH**

**倍多力 BETTER DAY**

倍多力三大系列产品 震撼上市

复方水溶多效肥,微生物菌剂、菌肥,大量元素水溶肥

倍多力,增产增收更给力!

**盛大招商**

财富热线 400-890-3600

携手倍多力,富己的事业!

成就强国、利民、

地址:北京市海淀区中关村南大街12号中国农科院百欣科技楼101室  
24小时咨询专线:18931112822宋经理 18833182766黄经理

电话:010-62196343  
18600148829朱经理

传真:010-62197340  
18931189700马经理

官网:www.tdbiotech.com  
13581633186滕经理