

行銷

替農產品找出口



加強產銷班的運作

年來與各位農友平日生活相當密切的中國石油公司，為因應台塑汽油加入石油市場，搶食石油大餅，不得不改變數十年的「老大」作風，積極調整銷售策略；採用延長營業時間及對獎大方送促銷活動—送汽機車的行銷手法，企圖挽回日益流失的顧客。姑且不論這種火燒眉毛的作用有多大，可以肯定的是，不這樣行銷的話，保證「坐以待斃」。

如此穩賺不賠的國營公司，面對潮流趨勢都不得不「痛苦」的調整作法，何況農業即將加入WTO，面對的挑戰

壓力絕對比中油公司來得大，請問各位產銷班班員準備好因應方法了嗎？

產業是自己的，農友應該要有這種健康的觀念，然後積極的設法突「危」。沒有辦法，就請正面的配合相關單位的產銷班政策。

行銷是什麼？

所謂行銷(Marketing)就是將產品生產者經由組織系統和行銷通路，送達消費者的各種活動。行銷的方法很多，以往學者們把它分成四個部分，即行銷組合4P：產品(Product)、價格(Price)、通