

欧诺斯太阳能乡镇销售的好方法

乡土中国，乡土推广
欧诺斯太阳能乡镇销售的好方法

许多太阳能经销商还完全没有参透在农村市场销售的玄机，他们只是把过去的销售经验直接搬过来，结果农村消费者并不需要“高科技”“全智能”等理念的产品，这些产品的销售方式当然也就不能被农村消费者所接受了，消费者对于这样的只能凭也就不会有什么购买的欲望了。因此在农村进行销售时，很多经销商就会陷入一种误区。



经销商们总是习惯把用在城市消费者身上的销售方式直接搬到农村消费身上。结果这些高雅的方式并不适合农村市场，这里的消费者对这些理念毫不买账，而一些在经销商眼里非常落后甚至有些俗套的销售方式反而能够吸引消费者的眼球。

在农村市场上只有经销商单方面的投入显然是不行的，这需要利用分销商和零销售的力量进行推广，这样做的作用，远远大于一些不必要的广告手段。



同样作为农村市场，但是南北方也是有差异的，适应沿海地区的销售模式并不一定适合西部地区，因此就需要经销商根据不同的地域差异选择不同的销售模式。

经销商要了解，农村消费者的消费能力都不太高，同时他们的攀比意识和从众心理都比较强，身边人的选择很容易对他们产生影响。另外他们获取消息的渠道比较单一，一般都只会通过电视、广播或者墙体、车体广告了解，因此如果在其他地方投入广告，这些消费者也不一定能够获得这些讯息。因此经销商应该整合学会整合厂家、经销商和零售商等多方面的力量，整合广告、公关、促销等手段。

经销商在乡镇推广产品时要注意以下三个要点：

第一、要充分嫁接资源，通过经销商与分销商合作、协调，一起各司其职。

第二、要学会整合资源，不要妄图凭借一招一式取得成效，应该通过报纸、电视、广播等多种途径，以及社区活动的方式实现销售。

第三、以地面广告为主，通过墙体广告、车体广告等户外广告推广，辅助联动推广。

另外经销商联动的方式也要符合农村的特色。应该从以下几点入手：

第一、要找到产品能够打动农村消费者的点，也就是产品的卖点。

在农村市场的消费者他们所受教育的程度并不太高，理解能力也不太强，他们的特点就是比较务实，比较看重是产品的实效，因此太阳能经销商在销售产品的时候应该从这方面下功夫，这样才能真正打动农村消费者。

第二、要创立对农村消费者有兴趣的口号。

比如中国移动在这些方面做的就比较好。移动在城市市场的口号与农村市场有很大的差别。在城市主张“中国移动信息专家”“尽享成功，信赖全球通”，到了农村市场传播的则是通俗易懂的消费理念，比如“中国移动本地卡，一边耕地一边打”、“神州大众卡，发财致富卡”、“从134到139，发财致富好帮手”、“中国移动神州行、发财致富我能行”等，这样的口号通俗易懂，农民朋友听了觉得很亲切，而且马上就能够记住。

第三、农村广告要以墙体广告为主。

墙体广告是农村市场上最常见，也是最有效的方式。在农村，相对其他广告而言，墙体广告的优势是非常明显的，它的发布、维护成本低，覆盖范围广，能够有效打开农村市场，是农村市场的首选。在电视广告方面，农村市场的消费者对于中央电视台的新闻联播最为敏感，其次就是地方电视台的连续剧或是地方电视台的新闻。因此，在农

村选择地方电视台的贴片广告效果最好，这种广告不仅成本低而且覆盖率广，效果也很好。除此之外还可以选择车体广告、村务公开栏广告、宣传单广告以及广播广告等。

第四、口碑的传播也很重要。

在农村市场上的消费者有着强烈的从众心理，在这块市场上舆论有着非常巨大的作用，因此应该做好以下几个方面。一要深入社区、乡镇集市进行咨询活动，提供就近服务，形成良好的口碑。二要以县、镇、村为单位，选择意见领袖，并把这些人组织起来，定期开展活动，让他们起到良好的推广作用。三要适当开展一些公益活动，比如赞助希望小学，或者赞助贫苦儿童，让消费者对这个品牌有一定的认识，并且对这个品牌有一定的好感。

第五，要用联动的方式推动促销。

由于农村市场相对比较落后，一些在城市市场用滥的方式在这里却还是非常管用的。比如买就送，模特表演，以旧换新，抽奖等方式，都很受农村消费者的欢迎。只要把这些活动认真执行，就会产生意想不到的效果。比如流行的乡镇路演，在商业区或者在集市上举行这些大型的促销活动，在活动中把有奖问答、让利促销、文艺演出等方式都放进来，达到路演造势，终端销售的目的。

第六，组织和管理同样是十分重要的。

这需要厂家、经销商和零售商共同配合，一起协同工作。这些在执行的过程中都存在着非常大的难度，推广的环节比较复杂。这需要大家都能够从整体利益着想，拿出自己所有的人脉关系和媒体资源，配合厂家一起规范执行。建立规范的机制、流程，清晰划分三者之间的权责制度，详细规定推广工作中的组织、管理、执行等环节。这些都必须十分细致，物料要怎么制作、怎么摆放、赠品要怎么申请、如何监控，做好几点才能充分发挥作用。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/13924.html>