# 2025年特产销售工作视频会议讲话材料

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-04-19

*2024年特产销售工作视频会议讲话材料同志们：今天，市人民政府专门召开全市XX销售工作视频会议，主要目的是全面部署全市XX销售工作，动员全市各级各部门全力以赴推进XX销售，巩固我市来之不易的XX产业发展成果，确保果农实现增产增收，确保全市脱...*

2025年特产销售工作视频会议讲话材料

同志们：

今天，市人民政府专门召开全市XX销售工作视频会议，主要目的是全面部署全市XX销售工作，动员全市各级各部门全力以赴推进XX销售，巩固我市来之不易的XX产业发展成果，确保果农实现增产增收，确保全市脱贫攻坚实现圆满收官。刚才，XX局长、XX局长根据市政府常务会议研究的意见，对今年全市XX销售工作作了具体安排，请大家认真抓好落实。下面，我强调几点意见。

第一，要科学研判销售形势，坚决克服观望惜售心理。受疫情和天气等影响，今年XX销售市场进一步收紧，销售形势比较严峻。从国内销售市场看：一是待销总量增大。预计今年全国XX产量达XXXX万吨，同比增长X%。从XX月起，将陆续进入果品成熟期、集中采摘期、销售高峰期，总体来讲，还是产大于销，销售压力整体加大。特别是XX等同期上市，对我市XX市场销售形成较大挤压效应。二是销售价格下行。从价格运行看，今年XX市场收购价格普遍下滑。据了解，国内有几个XX主产区的XX销售价格下降幅度达到XX%左右，部分地方部分产品下降幅度更大。由于价格下跌，供销双方持观望心态，“卖涨”与“低收”矛盾凸现，导致目前XX采购订单减少、销量减速。三是XX出口困难。当前，全球新冠疫情持续蔓延，波击XXX多个国家，导致对外贸易疲软下行。今年我市与发生XX贸易往来的XX、XX等国家均无销售订单。如XX农产品出口公司20XX年XX出口实现XXXX吨，今年的出口订单为零；XX韵莱农业的出口订单也因疫情退单。从我市销售市场看：今年是我市XX丰产之年，据农业部门统计，全市总面积达到XX多万亩，预计今年总产量达XX.X万吨，比去年增长XX%。当前，全市XX处于销售初期，早熟蜜桔基本销售完，中熟蜜桔正在销售，晚熟蜜桔正在采收，XX、XX、XX蜜桔主产区销售达XX%以上。椪柑、脐橙、杂柑等中晚熟品种产量预计XX.X万吨，现已进入采收期，是我市XX销售的重头。受前期市场销售压力影响，加上我市XX产业结构不优，品种比较单一，新品种、高端品种较少，市场竞争力并不是很强，整体销售形势不容乐观。面对严峻的销售形势，各县市政府、各职能部门要保持清醒头脑，增强责任感和紧迫感，坚决克服观望心态、惜售心理，采取一切措施，千方百计抓好XX销售。特别要强调的是，XX是我市重要的扶贫产业，各级各部门要充分认识做好今年XX销售的重大意义，全力以赴做好销售工作，帮助果农实现增产增收，进一步巩固脱贫攻坚成果，坚决打好脱贫攻坚收官之战。

第二，要切实加强组织领导，高位推动XX销售工作。XX销售事关人民群众增产增收，事关脱贫质量与成色，事关XX产业的巩固与发展。鉴于今年XX的销售形势，越是困难的时候，越要各级政府和部门，挺身而出，迎难而上，把以人民为中心的发展思想落实到行动上，把XX销售作为当前重中之重的工作来抓，作为打赢脱贫攻坚的重大政治任务来抓。一要加强组织领导。市政府组建了由清平、益群两位副市长牵头、市商务局、市农业农村局、市市场监督局和柑办等相关部门负责同志参加的领导小组，从商务、农业农村等职能部门抽调精兵强将组建XX销售工作专班，加强XX销售的组织领导。市政府陈敬会、庞大森副秘书长要集中一段时间，抓好XX销售工作。市XX销售工作专班要履职尽责，加大统筹协调力度，凝聚各方合力，推进工作落实落细。各县市要组建相应的工作专班，制定实施方案，及时协调解决XX销售工作中的困难和问题，定期报告XX销售动态，推动XX销售有力有效开展。各乡镇特别是XX产量多的乡镇要明确专抓领导和专抓人员，深入基地、农户和市场主体协调落实好XX销售工作。各驻村工作队要把XX销售工作作为当前扶贫工作重点任务，一对一对接落实，确保XX销售及时清零。二要压实工作责任。各县市人民政府要落实XX销售的主体责任，全面实行县级领导包乡镇、乡镇干部包村的XX销售责任机制，全面加强与销售商的对接，全力以赴做好XX销售工作。各级各职能部门主要领导要亲自研究、亲自安排、亲自督导，各县市分管商务的副县市长要集中一段时间专抓销售，要带队走出去抓推销。各级商务、农业农村、柑办、供销等职能部门要进一步落实XX销售订单，广泛宣传发动，组织企业、橘农大户主动对接市场，合力招引客商，抓好销售工作。邮政、商贸物流企业要积极搞好流通环节保障工作，提供便捷高效优质服务。市农产品产销联盟要积极搞好产销对接，开拓销售市场，积极发挥作用。要严肃工作纪律，对因组织不力、措施不到位影响XX销售的部门和个人，要严格追究相关责任人的责任。三要加强统筹调度。XX销售工作涉及千家万户和众多市场主体，要牢固树立全市XX销售一盘棋思想，协调推进XX销售工作。市里、县里和XX主产乡镇要坚持一周一调度、一周一研判，从XX月X日起，每周五逐级报告XX销售情况，及时掌握XX销售情况，及时掌握XX销售信息，及时解决XX销售中的困难和问题，形成强大工作合力。

第三，要广泛拓展销售渠道，迅速抢占销售市场份额。现在的销售渠道和方式还是比较多的，各级各部门要全面用好各种渠道资源，积极对接打通销售市场，确保我市XX产品卖得好、卖得到好价钱。一要大力组织规模销售。对我市来讲，线下销售还是规模销售的主渠道。要进一步巩固传统销售渠道，使我市XX走进大的消费城市，走进大型批发市场，走进大型连锁超市。要主动邀请XX、XX、XX、XX、XX、XX等全国各地水果新老客户、专业水果批发市场、经销商来我市开展基地考察、对接洽谈、提前采购；要组织邀请XX、XX、XX集团公司、匡山农产品批发市场和实力强、网点多的连锁超市、重点商贸流通、商业连锁品牌企业来我市对接采购，落实销售合同；要积极开拓大型批发市场、大型加工企业、大型物流企业和大型连锁超市等新的销售渠道。比如，北京的新发地，上海、长沙、济南的果品批发市场，以及对XX销售量比较大的批发市场，把大的批发商请进XX来，把XX的XX产品卖出去。会后，清平副市长要带领商务、农业农村部门分管负责人深入到这些大型批发市场、大的果品加工企业、大的物流企业和大的商场超市开展对接，洽谈合作。各县市分管商务的副县市长，这段时间要集中精力搞好XX销售工作，迅速带队到大型批发市场、果品加工企业、物流企业和商场超市上门推销，对接合作，争取订单。二要大力组织系列购销活动。市商务局、市农业农村局和各县市要制定针对性强的XX销售方案，实施“线上线下双轮驱动”，精心策划开展一系列有实际效果和影响力的购销活动。要充分利用XX节宣传销售XX，策划好“2020XX市XX全国客商集中采购签约暨XXXX‘千车出大山’启动仪式”，全面掀起XX销售热潮。要进一步加大XXXX公共区域品牌宣传力度，实行“统一品牌、统一包装、统一宣传”，通过在主销区组织主流媒体开展正面宣传报道等多种形式，进一步提高“XX富硒XX”品牌的社会知名度和市场占有率。三要大力推进线上电商销售。要充分发挥电商平台促销优势，加快推进线上销售。积极组织淘宝、天猫、苏宁等知名电商平台及市内重要电商企业开展XX销售。要积极组织XX生产重点乡镇、基地开展网红直播带货活动，助推我市XX销售既叫好又叫座。四要大力开展消费扶贫。全市各级各部门和广大党员干部要全面落实消费扶贫和市政府产销对接文件，把XX消费作为消费扶贫重点内容，更多的消费我市XX产品。要发挥消费扶贫平台作用，拓展消费扶贫渠道。要组织XX产品进机关、进社区、进超市、进酒店等活动，实现农超对接，扩大XX销售渠道。

第四，要落实销售激励机制，发挥政策引导销售作用。为了应对今年XX销售的严峻形势，市政府制定了XX销售奖励办法，拿出XXX万元作为奖励资金，拿出XXX万元作为XX销售工作经费，还要对大的物流企业进行适当补助奖励。市政府实行奖励的总的原则是以销量论英雄，以销量来兑现奖励，就是卖出去多少XX奖励多少钱，而且做到即报即核即兑现，真正发挥政策激励和引导作用。奖励的对象，包括线下、线上销售以及物流企业。对XX销售有贡献的企业、客商和个人，包括国家公职人员，不受限制，只要达到相应的销量，有管用的销售凭据，都可以兑现奖励。市XX销售工作专班要及时兑现奖励，各县市政府要及时申报核实。与此同时，各县市政府要结合本地实际，研究制定奖补政策，对为XX销售做出突出贡献的XX相关企业、XX经销商、农村合作经济组织、农村经纪人和XX销售大户给予一定的奖补激励，充分调动广大XX销售者的积极性。

第五，要切实优化销售环境，建立XX销售绿色通道。XX销售工作涉及到销售、流通各个环节、各个领域和各个部门及各个市场主体，牵一发而动全身，各级各部门要主动为XX销售工作打开绿色通道，优化销售环境，全力保驾护航。市政府明确由王学武副市长、麻超副市长牵头，负责做好开辟XX销售绿色通道工作。商务部门要整合资源，对接市场，为XX销售搭建销售平台。高速交警、交通运输部门要确保农产品运输绿色通道畅通，对运输XX的车辆做到不设卡、不拦车、不查车、不扣车、不罚款、不卸载，并按规定减免相关费用，降低运输成本，提高运输效率，促进XX快速有序流通，确保出得了村、进得了城、入得了店。公安部门要依法严厉打击“路霸”、“果霸”、诈骗等一切危害XX销售的违法犯罪行为，切实保障XX购销人员的人身和财产安全。市场监督部门要维护XX加工、交易秩序，严厉打击强买强卖、欺行霸市等破坏XX销售环境的行为。石油供应部门要主动做好燃油的调运和储备，在各XX主产区设立XX运输车辆固定加油站点，为XX运输车辆优先加油。金融部门特别是农村商业银行，要为从事XX加工和销售的企业、农村合作经济组织和农村经纪人优先提供信贷支持和快捷、优质服务。农业农村部门要组织技术人员进村入户，加强对XX采收后储藏运输的技术指导，指导橘农加强XX采后管理，减少灾害性天气带来的损失，提高果品的附加值。宣传部门要充分利用报纸、电视、网络、新媒体等载体为农民、企业和客商提供信息服务，引导橘农正确判断市场行情，防止盲目待价惜售和跟风低价倾销。要加强舆情管控，严防负面舆情发生。

最后，我再强调一下，根据今年XX销售状况，各县市政府要痛下决心，调整优化XX产业结构、产品结构，从根本上破解我市XX销售难问题，把我市的XX产业做优做强。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！