

平林巨峰葡萄銷售至花蓮地區現況與未來發展之探討

訪談大綱

您好：

首先感謝您撥空協助訪談，本次訪談為學術性質的研究，訪談時間約 20 分鐘，內容與探討南投縣草屯鎮平林巨峰葡萄銷售至花蓮地區現況與未來發展之探討有關，回答的內容沒有固定答案，且訪談內容將只用於太平洋盃小論文比賽，其資料絕對保密。

本次訪談分成三題。懇請先仔細閱讀 5 分鐘，接著研究者會進行提問，請受訪者回答相關問題。最後，感謝您撥冗參加訪談，謝謝您！

敬祝 身體健康 平安如意

旭光高中國中部

指導老師：黃聰銘主任、黃奕晨老師

研究生：李亭幼、李采臻 敬上 111 年 8 月

1-1 消費者購買外縣市葡萄前，會注意「新鮮度/當季時令」、「品質」。如果要維持「新鮮度/當季時令」、「品質」並且銷售至花蓮，可能會遇到什麼困難？

1-2 呈第一題，是什麼原因讓平林農民無法克服上述的困難？

2-1 目前平林農民較少使用生鮮超市的通路，如果以生鮮超市的通路銷售至花蓮，可能會遇到什麼困難？

2-2 呈第二題，是什麼原因讓平林農民無法克服上述的困難？

3-1 針對上述的提問，您認為平林農民急需哪些幫助才能克服上述的問題？

平林巨峰葡萄銷售至花蓮地區現況與未來發展之探討

訪談隨筆紀錄

訪談對象	時間	紀錄
A	8/23 11:00~11:30	
B	8/23 11:30~12:00	
C	8/24 10:00~10:30	
D	8/24 11:00~11:30	
E	8/24 12:30~13:00	

平林巨峰葡萄銷售至花蓮地區現況與未來發展之探討

訪談分析

一、消費者購買外縣市葡萄前，會注意「新鮮度/當季時令」、「品質」。如果要維持「新鮮度/當季時令」、「品質」並且銷售至花蓮，可能會遇到什麼困難？是什麼原因讓平林農民無法克服上述的困難？

分析

1. 宅配只能用黑貓那種，有冷藏低溫的那種送過去，跟我們平常用的常溫宅配不一樣。(A)
2. 我們這邊習慣收完貨就要馬上宅急便，送到花蓮品質可能不穩定，怕被對方怪品質不好。(B)
3. 因為宅配不是水果專車，會混雜一些貨物，送越遠的話，摔傷的機會會越高……物流是很方便，但要跟客戶講好是誰出運費。(E)
4. (農民)品質無法照顧得很好，輸送水果的量沒有辦法那麼剛好……管理上沒有那麼容易……(E)
5. 像宅配沒有辦法照那個時間到阿……時間不一定，沒有說今天寄，明天就到，那沒辦法……如果運送過程壞了(葡萄)，他們(物流)不會負責。(C)
6. 本來是不用冷藏的(宅配葡萄到外縣市)，但是因為疫情，他們不保證隔天到……(D)

二、目前平林農民較少使用生鮮超市的通路，如果以生鮮超市的通路銷售至花蓮，可能會遇到什麼困難？是什麼原因讓平林農民無法克服上述的困難？

分析

1. 這種(生鮮超市的通路)我們都還沒辦法，因為我們在這裡生產、賣阿，或者訂完後宅配阿，產量就不夠了……年紀大了，沒有年輕人想要學，人手也不太夠，所以採的數量有限。(A)
2. 我們從來都沒有接觸過啊，還有產量不夠穩定，沒辦法給生鮮超市阿……我們也沒有管道(接觸生鮮超市的通路)，他們不找我們，我們也沒找他們，要找誰也不知道。(B)
3. 我們很難跟大盤商談……因為我們產期有限，我沒有辦法長期供應大盤商或生鮮超市……產期結束我還整理這些果園阿，沒辦法去整合這些農友，頂多整合一個月的產量……我們這邊的量真的很少，沒有辦法跟別人比(E)
4. 生鮮超市……量要固定的話，就是看那個產季哦，有時候量好，有時候量不好，有時候還遇到天氣不好，那就是沒有(葡萄)，看天氣吃飯。(C)
5. 進入生鮮……就是那個廠商要先跟我們訂購……(葡萄種植)面積太小，也沒有人來找我們接洽……而且我們也不懂，除非廠商來跟我們接洽……(D)

三、您認為平林農民急需哪些幫助才能克服上述的問題？

分析

1. 以前農會有熟的人可以幫忙，但是接觸的工作人員換掉之後，就沒有繼續聯繫……(A)
2. 農會，以前它會幾百箱幾百箱幫我們賣，這幾年都沒有了……(B)
3. 有需求的話……客戶嘛，比方說花蓮客戶有需求，有辦法一次買兩百箱，就有辦法算那個成本(符合成本)，就是要量多啦……(E)
4. 要靠人家介紹，靠別人引薦……那邊的人(花蓮人)一直介紹，讓那邊的人會一直訂購……(C)
5. 農會雖然有幫我們指導，可是都沒有幫我們怎麼銷售，沒有輔導我們銷售……應該要農會對農會(幫助銷售)……(農民D)