

投稿類別：商業類

篇名：

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

作者：

林德豪。私立四維高中。高二 5 班

林佳融。私立四維高中。高二 5 班

金惠瑄。私立四維高中。高二 5 班

指導老師：

林筱芳老師

壹●前言

一、 研究背景與動機

農業在台灣經濟發展中曾經佔有重要的地位，為工業發展提供了大量資金、勞動力與市場，成為了台灣經濟起飛的墊腳石。60年代末期後，農業“功成身退”，逐步進入停滯期，成為三大產業中最小的部門，在整體經濟中已處於相當次要的地位。80年代以來，台灣當局採取了一系列重大政策措施，調整農業發展方向，使台灣農業邁向一個新的發展階段。我們之所以會以農業為出發點的動機是因為我們從小就生長在鄉下，常看見農人辛苦的種植稻米、採集金針等…。所以我們採用現在高職所學的經濟理論及行銷 4P 來了解農業對現在社會的影響及未來在市面上的發展，在未來我們或許有機會能夠從事農業發展的推廣與行銷，然而我們必須在這個階段試著去了解如何從事農業的行銷。

二、 研究目的

- (一) 了解農業的栽種過程。
- (二) 探討農業在市面上的行銷方式。
- (三) 探討農業品種對行銷策略的影響。
- (四) 了解農產品行銷上的困難。

三、 研究方法

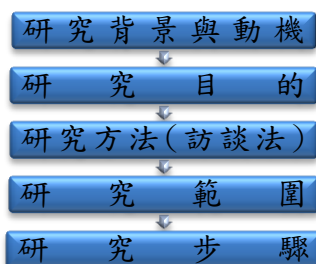
本研究文獻探討後，將採『訪談法』進行研究。

四、 研究範圍及限制

本研究因人力、地區及經費等研究有限之故，研究範圍為玉里鎮奇摩里到源城里消費者的看法，其他行銷策略均不在本文之研究範圍。本研究對象為花蓮縣參與玉里米產業的生產者；研究限制為花蓮縣玉里鎮奇摩里到源城里參與生產玉里米、金針的生產者，其他縣市之消費者皆不在本調查範圍，故不得推論至其他縣市之消費者。

五、研究步驟圖

圖一



貳●正文

一、 劍劍好米介紹

(一) 劍劍好米的由來

出生於好山好水的花蓮縣玉里鎮農田，喝著無污染的山泉水，吃複合式有機肥，睡在花東縱谷肥沃的土壤中，在最美好的環境下成長茁壯，而培育它的父親正是當地最年輕的七十年次農夫小劍劍本人，在他二十歲時開始努力學習做農，會開始發展農業這個工作的原因是因為自己的家鄉還有父母都是從事這行工作，然而自己長大後也從事這項工作，劍劍好米的工作要點只有一個！就是希望所有人吃到他的米以後會是快樂的也希望所有吃過他的米的人都能和他一起好好的支持台灣農業。

(二) 劍劍好米的商標

因為他的好友告訴他可以用網路銷售的方式去推銷自己的產品，又想到自己的美工能力還不錯就為自己畫出了劍劍好米的商標，可以讓大家都記住劍劍好米這個產品，也可以增加美觀又可以增加銷售額。



圖二



圖三

二、 劍劍好米的行銷策略

如果想要在臺灣這個地質肥沃、氣候良好的農業國家中從事農業的經營，是一件很難的事情，必須要有比其他人更好的條件與能力，所有的通路和銷售的手法都必須獨特與眾不同，只有這樣能夠吸引別人的目光，另外該如何有好的方法如下敘述：

(一) 劍劍好米的包裝

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

劍劍米的包裝外觀是他的創辦人自己親手畫製出來的，因為他本人就有些許美工的技巧，又想到如果把所有他的產品都畫上精緻的外觀圖騰就能夠吸引所有消費者的目光，也可以為自己的產品打上好的外觀評價，產品上印製的圖騰便是創辦人親手畫製自己的 KUSO 自畫像，讓所有消費者都能看到創辦人本人的樣子，上面畫的自畫像還是他自己在田裡拿著鋤頭全身田泥的樣子，藉此讓他們知道農民們的辛苦。

（二）劍劍米的通路策略

劍劍米在所有銷售的路線上有採取三種方式：

1. 第一種是在網路創辦劍劍好米的訂購平台，讓在臺灣各的的觀光客或者粉絲都能訂購，對在外地又想要買劍劍米的人很多方便
2. 第二種是貼宣傳單到處尋問店家有沒有需要長期米貨的美食館，如果有可以提供自己產品銷售額的穩定度
3. 第三種：在當地設立屬於自己的劍劍好米觀光餐館，可以讓外地來參觀的觀光客清楚的明白劍劍米的由來，也可以直接品嚐所有屬於劍劍好米的產品，如果吃得滿意也有可能帶給自己產品的額外銷售額。

（三）劍劍好米的定價

一般市面上販售米的價格以(3kg)為例價格大多都介於 150 元到 250 元之間，而劍劍好米的價格則是在 200 元，在市面上來說還算是中段的價格，一般的名眾都還能夠接受。

（四）劍劍好米的推廣策略

劍劍好米有直效行銷、公共關係兩種行銷方式，在網路上設置銷售網站提供網路服務，這樣可以在網路上下單貨運郵寄，也有在產地的各種活動中提供贊助來打響知名度，都對產品的行銷非常有幫助。

三、 香水金針介紹

介紹香水金針的由來、創新及創始人等敘述如下：

（一）香水金針創始人：陳宏松

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

陳宏松是從曾祖父那代開始種植金針，退伍之後原本做的是美容美髮材料行，之後才改當農夫。擔任產銷班長以來，推動農業現代化、生活品質化、產銷一元化為目標，致力於增加班員所得，讓大家都有魚吃，「年輕是我們班最大的本錢，學習新知與接受度高，並架設『玉里快樂農夫網』，提供一個行銷平台，宣揚優質的農特產品。」班員除定期開會，意見交流，並經常到各地的農業改良所上課、研習，2004年獲花蓮縣績優產銷班的殊榮，班成員李忠信也獲頒蔬果產業優秀班員。

（一）香水金針的由來

萱草可入藥，又可以當作菜餚。北方人叫作黃花菜，廣東人叫做金針；《本草綱目》載曰：「今東人採其花而貨之，名為黃花菜。」拉丁學名的種名 *fulva*，就是「黃褐色」的意思。又其花絲細長，狀如古時金針，又名金針菜。然而有這個名稱也是由於他的色澤偏金黃，尤其是盛開時會有一股淡淡的香氣使他被添上了香水兩個字。

（二）香水金針的創新

香水金針在早期都是由農工從早晨一早就到山上開始採取，再送到山下經過人工的整理洗淨還要經過太陽曬乾後才能拿到市面上販賣，在現在已經不用再那麼多的程序，不再需要那麼多人工的部分因為現在除了早上需要農工到地形崎嶇的山上採取完之後，剩下的洗淨與烘乾都是由新型的自動機器在運作，許多的步驟只要交給機器就可以完成，這就是現代香水金針的創新與巧思。

四、香水金針的行銷策略

在台灣要販賣金針這種產品，有很多種種植的方法，相對的也會有很多的競爭對象，而香水金針在台灣要能夠銷售的出色也要有獨特而引人注目的特點，在下方對香水金針的看法與銷售手法如下：

（一）香水金針的包裝

香水金針經由山上人工採收之後就包裝馬上送至果菜市場上販售，在包裝之前也要做重量與品質好壞的分配，來區分對販售時的價格裝訂。

（二）香水金針通路策略

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

香水金針的所有銷售通路有三種：

- 1、第一種就是經由人工採收後處理完當天直接運送至果菜市場上販賣最新鮮的成品，都有較大的收益成果。
- 2、第二種則是經由包裝後處理完整在裝箱保存經由網路平台的銷售商店來給各地的消費者下單，再經由店家運送至其地點。
- 3、第三種是經由觀光的方式，在外地來參訪金針所在地時給觀光客體驗採金針活動，順便介紹給所有觀光客香水金針的獨特吸引觀光客購買，也是一項很好的手法。

（三）香水金針的定價

現在市面上的金針(1 斤)大部分的價格都介於 100 元到 180 元之間，而香水金針則是訂在 110 元這個還算便宜的部分，對現在的經濟社會香水金針這麼好的品種卻只有 110 元這種價格是現在社會中不錯的選擇。

（四）香水金針的推廣策略

香水金針使用了廣告、公共關係兩種行銷手法，使公共關係的金針山產地做為觀光景點來吸引人潮並結合廣告方式讓新聞媒體因為金針山為知名景點進而採訪，使金針產品更為有名，對金針產品的知名度提升非常有幫助。

五、SWOT 分析

表一

（一）劍劍好米的 SWOT 分析：

優勢	劣勢
1. 價格平民化 2. 產品認證優良 3. 農夫每天細心照顧	1. 收成時機氣候不佳 2. 天災較多 3. 較多蟲害
機會	威脅
1. 消費者品質要求明顯 2. 社會大眾對食物的要求較高	1. 在社會中上媒體機會較少 2. 同業競爭者較多

表二

(二) 香水金針的 SWOT 分析：

優勢	劣勢
1. 價格便宜 2. 人工採收 3. 全省唯一通過專業認證	1. 天災較多 2. 環境蟲害 3. 天氣寒冷
機會	威脅
1. 消費者的要求較高 2. 較多固定消費者	1. 同業競爭者較多 2. 能夠推上大市場機會較少

六、農業訪談對於香水金針達人：陳宏松

(一) 訪談主題一：產品由來

1、請問您發展金針這項產品的由來？為何想種植？

答：十年前發現這個新品種，因為這項產品在台灣競爭性較低，可想而知利潤相對可獲得較多，因而引進台灣種植販售。

(二) 訪談主題二：產品策略

1、請問金針在種植的過程上會有什麼樣的困難嗎？

答：氣溫、病蟲害及多種的植物病變因素，在這些方面都已經有研究方法來改進種植過程中所造成的困難。

2、請問您的金針有沒有比其他金針更加獨特的地方呢？

答：黃色的金朵，它的鮮蕾在炒食的過程中不會像其他一般的金針一樣變黑，它可以保持金黃色。

3、請問您的金針有沒有比別的金針處理過程中更好的地方呢？

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

答：用機器以低溫殺青的方式來處理，運送的過程也都是以低溫的方式全程運輸。

（三）訪談主題三：通路策略

1、如何包裝產品，如何在市場上販售？

答：包裝一般以3公斤6包為一箱、5公斤4包為一箱、或20公斤為一箱，銷售方式通常以大盤商販售或是送至賣場自行包裝販售。

2、銷售商品時會有何困難嗎？

答：有時量少不夠供應，量多容易滯銷這些問題都用多方轉型方式作成替代食品解決。

（四）訪談主題四：定價策略

1、請問您的產品都是如何訂價銷售的呢？會不會因為季節而影響呢？

答：按照時間、季節、產量的多寡來制定價格，季節佳生產的量多相對價格均衡較低，相對如果季節不佳時產量少價格也相比較高。

（五）訪談主題五：推廣策略

1、請問您是如何推廣自己的產品呢？

答：以香水金針這項獨特的專利來宣傳自己的產品，又以觀光種植名義接受媒體採訪來增加知名度。

七、農業訪談對於劍劍好米：謝銘鍵

（一）訪談主題一：產品由來

1、請問您因為甚麼原因開始栽種稻米？

答：家裡從曾祖父開始就是種水稻，玉里鎮位於花蓮縣南端、中央山脈與海岸山脈之間，四面環山，宛如一個大盆地，秀姑巒溪及其上游拉庫拉溪在此會合

貫穿，是個坐擁每位稻農夢想中最優水質的聚落。

俗話說「好水出好米」，加上玉里土壤屬重黏土，質地介於微酸近中性，夏日氣候高溫潮溼，秋冬乾冷溫差大，構成水稻生長的優良天然條件，玉里的氣候環境水質都非常適合稻米生長，選對合宜的環境就能種出好吃的稻米。

（二）訪談主題二：產品策略

1、請問您的劍劍好米是如何栽種的？

答：在慣型農法中堅持安全用藥，堅持低農藥、低肥料的方式，使用化肥、有機肥參半的複合式有機肥，改善土壤的有機質、地力，又不會影響農地的收成太劇，因為本身對皮膚過敏所以不使用除草劑，改聘長工人工除草，雖然成本提高但是在最後收成的成果會更好劍劍米也能賣到很好的價錢。

2、請問您的米有沒有特別的優點呢？

答：我以前剛踏入農業的時候，在我耳裡聽來栽培方式中農藥是需要的，甚至是必要的，當時我常常會想了解~為什麼一定要噴藥?!!如果噴農藥對人們的健康是有影響的，但是噴農藥卻可以擁有大量的收成，但是我的想法是要懂得重質不重量~別說一開始就要求有機，最少安全健康的米已經是農家人的選擇了!我從剛回鄉在使用農藥的環境長大~到現在減農藥~使用安全用藥也參與了幾次的有機栽培的農業課程，開始努力栽培有機的劍劍好米，就是要跟別人不一樣。

3、在栽種過程上又會有什麼樣的困難呢？

答：近年來台灣的平均溫度寫下同期的歷史新高，溫度逐漸升高天氣又不穩定，讓收成的狀況不佳，還有換季帶來的病蟲害都是對收成帶來很大的影響。

（三）訪談主題三：通路策略

1、請問您的產品是如何包裝、販售？

答：在產品上印製本人的 kuso 大頭像，依照客人的要求來印製布一樣的款式，結婚、節慶都有不一樣的款式，都是依照客人的需求盡力以客製化為主。

2、在銷售上會有什麼樣的困難呢？

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

答：人員短缺、貨運延遲，都會造成信譽上的影響，因為我都是希望能夠以最好的期限最好的產品讓客人收到很滿意，但是如果貨運出問題就會造成影響都會是一種問題。

（四）訪談主題四：定價策略

1、請問您的商品是如何定價的呢？

答：一般簡單的訂價方法就是成本加成定價法（cost-plus pricing）。(註明：取得一項商品所需的成本、往上添加合理利潤空間，然後將總數當成出售價格)另從顧客對特定產品的價值評估出發。例如：薏米、公司行好贈品的小包米等等，針對顧客需求做客製化的服務，創造品牌獨特性及市場獨佔率，創造價值。

（五）訪談主題五：推廣策略

1、您是用哪一種方式在推廣自己的商品呢？

答：推崇有機健康好米，多以客製化方式銷售讓自己的產品能夠打好知名度，也在網路上設置銷售網站平台讓自己的產品讓更多的人知道，同時也會在當地的各種活動中以贊助方式來支持活動推廣自己的產品。

叁●結論與建議

經過文獻探討及實際訪談之後，我們可以了解劍劍好米以及香水金針這兩項農業在生產及行銷上的經營方法都很相似，在我們的分析研究之後做出各項結論與建議：

一、產品策略

兩項農產業在市場中都算新興的發展產品，都同樣有從商標上做不一樣的變化，劍劍好米用個性化圖片當作商標，香水金針則是用獨有的產品特色及認證當作商標的招牌，在行銷上也都使用產地直銷的方式，用產地當作觀光景點使自己得產品都可以在當地打出知名度，對自己的產品都有很大的幫助，但是也可以進而使用全國媒體的推廣來增加產品的銷售量。

二、通路策略

『有米真好』，農產品之行銷策略－以花蓮區香水金針及劍劍好米為例

兩家農業同樣都採取直銷的方式，都是由產地收成後直送賣場處理並且販售，這樣的方式都對銷售成果有很大的幫助，但是如果可以再增加客服的方式，從產地處理完之後直接從產地郵寄到客戶手中，讓消費者可以感覺到原地原味的感覺，這樣而來消費者對產品的信心也會有很大的肯定。

三、定價策略

在價格方面兩項產品都是具有符合人民的理想接受價格，可以吸引較多的消費者，但是如果可以再推出不同品質來區分價格的話就有機會再吸引高消費群的顧客，金針可以改為區分品質的產品如：品質較好的價格高一些、品質較差的價格就低一些，對消費者來說可以有選擇的方案。

四、推廣策略

兩種農產品都有自己的行銷手法，但是他們可以增加更多的方式，像是人員銷售、以及促銷方案，可以使用人員銷售方式請人開著行動販賣車到處介紹產品並販賣產品，這樣多少都可以增加利潤、知名度，雖然促銷方案使用在農業上並不太適用，但是如果可以在創作新的方案來搭配促銷一定會有更好的效果。

肆●引註資料

一、劍劍好米創意糧商。<http://www.luilui.com.tw/html/about/index.aspx>

二、玉里快樂農夫網－香水金針。<http://yuli9.org/modules/news/>

三、商業概論 II。沈禎娥、莊宏啟、蕭煒羣。啟芳出版社有限公司。2014/12/17。

四、專題製作。林淑芬。台科大圖書股份有限公司。2010/05/01。