

(2) 免費廣告，建立信譽

本場一向本著重質不重量的生產原則，深信一分耕耘，一分收穫的道理，全心投入，並定期參加性能檢定與多次參加全省豬隻比賽，民國77年參加性能檢定結果，合格率高達100%，以後亦均維持在極高的合格率，民國75年度榮獲全省豬隻比賽LY女豬組第二名，民國77年榮獲全省豬隻比賽LY女豬組第三名與養豬協會擴大舉辦的種豬比賽LY組第一、二、三名。由於參加性能檢定結果均會寄送養豬戶參閱，而且比賽獲獎的消息經大眾傳播媒體如報章、雜誌與期刊的報導後，無異於最具有公信力與影響力的免費宣傳廣告，知名度逐漸打開並建立信譽。

(3) 拓展銷售管道

由於種豬屬固定的生產資材，一般一頭二品種女豬的經濟生產年限約4年，同一農戶在購入一批二品種女豬後，除非擴大飼養規模，

否則須經幾年方有汰舊換新計畫，因此，要維持每年穩定的銷售量較難，若如一般產業以掌握固定基本客戶，來維持穩定的銷售量方式，則其固定基本客戶須為一般產業的4倍，但是，因為種豬改良之育種工作，受技術密集限制，經營規模小，供應量不多，只要能建立信譽並拓展銷售管道，維持穩定的銷售量亦不至於太難。然而，不可諱言的，二品種女豬的經營不論生產或銷售均較一般產業具挑戰性。為期拓展銷售管道，業者須自己組織起來，除養豬協會定期舉辦一年四次拍賣會外，如成立白河種豬改良聯誼會，業者透過聯誼會每個月舉辦一次的展售會，雖然會場所能展售的數量並不多，可是，主要在於展示作用，讓農民知道後，可直接到豬場採購。

(4) 提供售後服務

一般種豬在拍賣展售會場或種豬場完成交易後，賣主對貨品一概不負責，但是，爲了避→

