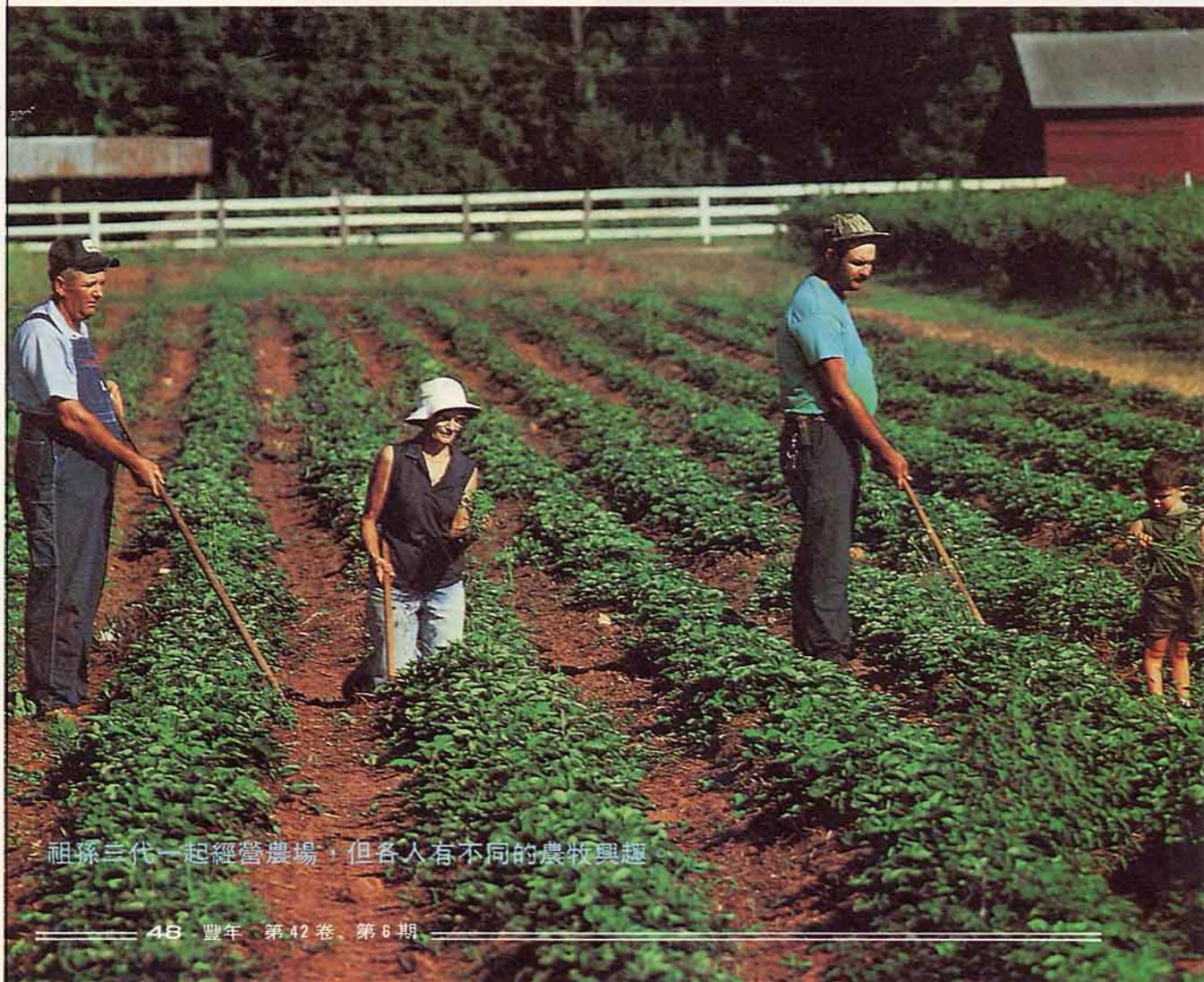


吸引顧客上門有訣竅

一年四季都有產品的

多角化經營農場

／黃嘉



祖孫三代一起經營農場，但各人有不同的農牧興趣。

住 在南加羅尼那州的康來利 (Connelly) 一家，將他們的農場經營多角化，既能增加收益，又經常有錢進帳，而不必擴大經營規模。康來利一家已有四代住在這塊土地上，現在有 Alfred 的父母親，Alfred 與太太 Dora，子 Sammy，媳婦 Angela 管帳，還有個 4 歲的小孫子 Joshua 會幫忙檢雞蛋，真是個典型的家庭事業。他們一家人各有不同的農牧興趣，所以能將經營多角化的農場，使她在全年中每一天都有產品可供銷售。

春收莓果，夏產葡萄番茄

從春天開始，康來利家為 34 英畝的草莓而全家人忙碌 5 星期，有時候有 75 位顧客同時在田間自己採草莓。康家要在前院擺桌子來過磅收錢及招待顧客，此外還要在此草莓採收期僱用臨時工。平時所有的農場工作及運銷業務均有自家人管理。

到了 6 月，又有黑莓成熟開放給來賓自行採摘。等到黑莓果採完，藍莓又可採果了。以前康家只有草莓可供開放採果，為了將採果季節延長到 7 月，所以後來又種藍莓及黑莓各 1 英畝。這些自採的莓果一律是 1 美元一夸特 (約 1 公升)。這些顧客自採的莓果是康家最大的搖錢樹。

康家有 1 英畝的青色葡萄園亦開放自採，開放季節是 8~9 月，亦是 1 美元 1 夸特。康家自己採些葡萄在農場以每夸特 1.5 美元出售，但是大部份康家自己收穫的葡萄是批發給縣內的果菜店。

夏天有幾百株番茄，採收來供應開車過路的顧客。還有 8 英畝的苜蓿在夏季晒成乾草出售。

秋來甘薯上市，冬有羽衣甘藍迎新年

到了秋季，有 1 英畝的甘薯上市了，一級品每英斗 16 美元，次級品 10 美元 (次級品約為 1 台斤賣 6 元台幣)。降霜後，約在 11 月初，康家有 1 英畝的羽衣甘藍，每株



小男孩會幫爸爸檢雞蛋，照顧會生蛋的母雞

1 元，可以賣到正月上旬。按照美國南部的民諺：「過年吃 collard (羽衣甘藍)，來年得得 dollar；過年吃黑眼豌豆，來年多賺銅板。」所以當地每家過年都吃 collard。

康家養了 600 隻下紅褐色蛋的蛋雞 (如洛島紅之類)，還有洗選蛋，分級以及冷藏設備。他們本來亦養普通的蛋雞，但是當地的蛋雞業者很競爭，要送到很遠的城市去賣，所以改養本地沒有人養的褐色蛋雞。褐色雞蛋每打可以多賣 8 分錢。在農場零售價是每打 9



青色的葡萄是夏天裡農場的收入之一

角 5 分美元，75%的蛋是批發給商店，每打 9 角。褐色蛋很好賣，是康家農場的第二大項收入。

第三大項收入來自奶牛。康家有 35 英畝牧草，養泌乳牛 28 頭。生產的犢牛自留 10%，其他的 90% 在斷奶後出售。又種了 6 英畝的玉米，用來混合棉籽餅及大豆粉作為冬季養

牛飼料。夏天生產的苜蓿乾草亦留下部份自用。康家自己飲用的牛奶來自兩頭高乳脂的傑西種乳牛，亦從這批牛奶中提取奶油賣給鄰居及當地顧客。

經常有農產品，才能吸引顧客

「我們的主意是一年之中，天天都有些農產品供應給顧客，沒有菜亦有些蛋可賣」。Alfred Connelly 說：「我們有些老顧客，這些經常的顧客有利於產品出售。另一方面亦要經常有農產品供應才能吸引顧客，這就是我們家庭農場經營成功的理由。

(譯自The FURROW 3~4月號)





豐年花卉集

介紹草本花卉、木本花卉、球根花卉、蘭花、觀葉植物、觀賞樹木、觀果植物與多肉植物等八類一〇〇篇，全書三〇二頁，彩色精印，每本精裝350元。

豐年社

台北市温州街14號 電話(02)3628148
郵政劃撥0005930-0豐年社
每次郵購另收掛號郵資45元

農作物栽培網

● 省時省工 ● 降低成本 ● 提高產量



● 主要產品：

花網／瓜網／芹菜網／蘭草網／豌豆網／防鳥網
洋香瓜地面網／甜椒網／蕃茄網／辣椒網／絲瓜網／
葱網／大蒜網／蘆筍網／茄網／萬年青網／

● 其他主要產品：

漁業養殖籠／運動網／安全護網

- 適用於： 莖類、爬藤類、瓜果類、蔬菜類
- 用途： 防風、防雨、防止倒伏、不易發生蟲害、方便採收
- 大量減少農藥使用次數

欣隆製網股份有限公司

工廠：彰化市彰鼎路174-1號

電話：(047)524625-613567

傳真機：047-611750