

賣花，要投買花人的喜好

在桃園縣復興鄉三民村經營「大億好園藝」的魏興田農友，是個自己種花、自己尋找銷售管道的園藝經營者。他以栽培盆花為主，有變葉木、聖誕紅、四季蘭、葉牡丹、霍香薊等；這些盆栽中，魏農友認為四季蘭的消費市場很具潛力，對經營者來說，其利潤也不錯，尤其逢年節，銷售量更旺。

魏農友踏入園藝這行業，抱著很認真、很執著的態度。據魏農友自己分析，他說自己的一條腿由於從小就行動較不便利，因此小時候受盡玩伴的欺負，養成他長大後，做任何事都抱著不肯認輸的個性；也可能這種個性，讓他在園藝這行業中，從完全外行，到參加專業講習會，然後自

我摸索、研究，開創了他目前的局面。

魏農友銷售盆花的市場，大部分在台北市建國假日花市及桃園市假日花市，以及不定點的市集；他在市場與消費大眾接觸久了，覺得「摸清消費者的喜好」，生意就好做！

文圖/黃韞



魏興田是桃園三民鄉花卉產銷班的班長，他建議花農要重視市場動態，才能賺錢。

希望農政單位重視竹農

「希望農政單位重視竹農，尤其對竹藝產銷班應多輔導，要不然將來竹藝失傳後，我們的生活用品，就全被塑膠品等替代了……」去年9月在台南縣龍崎鄉組織竹藝產銷班的班長林仙化這麼說。為了推廣竹藝，他最近幾年趁各種民藝華會或廟會在全省各地展售他以竹簾當畫布畫出之鄉土畫時，就有許多小朋友說那是拼圖，對竹簾原是做什麼用途的，似乎也很少人知道。

常穿中國服，留兩撇鬍子的林仙化說，他的班員目前有十幾位，平均年齡超過「半百」，對這些在鄉下已是阿公阿媽級的班員來說，用竹子編做的蒸籠啦，魚簍啦！簾仔啦！裝物籃啦……他們個個是高手「可是編出來且請我在上面畫有圖畫的

作品，未來要銷去那裡呢？唉……」當班長的他不禁眉頭深鎖。

文圖/小雨



林仙化是台南縣龍崎鄉竹藝產銷班的班長，他的班員皆是阿公阿媽級的年齡層，因此他感慨的說，再不重視竹藝，就快失傳了。