

# 一分耕耘，多分收穫

## 黃聖忠的「吉園圃」蔬菜產銷經驗



黃聖忠對於蔬菜產銷有一套

從8歲起就加入幼齡四健會，從養雞作業組、水稻作業組、蔬菜作業組，直到目前設施蔬菜經營，一向記取精益求精的座右銘，不斷從工作中學習，學習中工作，求取新知配合農業政策，讓農業得以永續經營。

### 一、計畫：先計畫再投入吉園圃

1. 面積0.1公頃簡易設施蔬菜。
2. 種類：短期葉菜類為主。
3. 銷售：設立直銷站。
4. 作業時間：83年4月18至84年4月18日

### 二、目標：

1. 年產量：32,000斤
2. 年利潤：700,000元

### 三、栽培管理方面：

#### 1. 施肥

種植前先行施用有機肥（包括腐熟雞糞、豆餅、保青等）。那麼為什麼不採用化學肥料呢？因為化學肥料酸性過強而破壞土壤之理化性質，而使土壤種不出菜來，所以我採用有機肥料。



蔬菜採收情形

## 2. 整地

在採收後以中耕機將土壤翻鬆攪拌，再予以曬乾，曬乾時間夏天通常2-3天，冬天約3-5天左右。

3. 作畦寬16台尺、畦長80台尺、畦高25公分。

## 4. 種子的選別

種子的選別非常重要，而我即選擇適合北部氣候栽種蔬菜。

## 5. 播種

我都是採用機械化播種，之前我也採用人工播種方式，但是植株生長的密度無法得到控制，往往植株生長到過密時，就得進行人工間拔工作，不但浪費勞力與時間，因此採用了機械播種，使植株生長密度得到控制。

6. 病虫害防治，通常在播種後一星期就先行施用二次低毒性農藥，預防虫害發生，在植株生長期間使用黃色粘板、藍色粘板和性費洛蒙來加以防治即可。

## 7. 採收

在蔬菜達採收，我都將蔬菜送農會生化檢驗、農藥所化學檢驗合格後，再予以採收，採收時都是以每把半台斤左右，以橡皮筋捆成束後再清洗，在包裝同時加入百益及吉園圃安全標章以建立品牌。

有了與眾不同及安全衛生高品質蔬菜，最重要是如何讓消費者知道，否則光有好東西，不與好朋友分享，又有何用？因此我非常重視行銷工作。

## 四、銷售：

1. 直銷站成立：設立專櫃。

首先爲了讓自己蔬菜有特色，異於一般蔬菜，特別成立直銷站，設置吉園圃蔬菜專櫃直接銷售，讓消費者看了很清潔、很新鮮，讓消費大眾發現我的蔬菜是真正關心大家健康，因爲現代人重視品質不但要吃得好，而且吃得巧，就是多花點錢也值得。

2. 宣傳促銷：



### (1)劃分生意圈

依直銷站週遭環境評估區分為500公尺，然後循序漸進調整生意圈，擴大生意範圍，又針對消費對象不同製作出各種不同宣傳標語，以加深消費者對吉園圃蔬菜之印象，於是我配合農林廳「吉園圃」安全蔬果之標章宣傳海報及墊板，做不同宣導工作標語。

(2)學校針對學生吃了吉園圃蔬菜聰明又健康。

(3)上班族購買吉園圃蔬菜讓另一半吃健康。

經過一連串宣傳工作，我的「吉園圃


經過清洗、整理、包裝的蔬菜受大眾消費者歡迎」蔬菜銷路節節上升，且在供不應求下，價格也高出一般沒貼吉園圃標章蔬菜，每把約多出2元而消費者一點也不喊貴！這就是我的行銷工作。

### 五、遭遇困難與解決方法

1. 銷售量持續增加，產量不足：鼓勵班員加入吉園圃使用行列以調貨支應。

2. 吉園圃蔬菜種類有限：讓吉園圃國多樣化。

### 六、結論

身為農村新生代的我們，更應隨時吸收新知，充實技術，結合更多農友，經營吉園圃建立新農業。 



小啓

本刊第45卷第14期「我們從農民變成了烘焙大師」一文作者是桃園市農會許雪貞小姐