



(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