

農會附設超市 夾縫中經營求發展

親切熱誠的服務態度，扭轉經營 競爭的劣勢，開創另一片天

虎尾鎮農會企劃稽核股 / 陳煜凱



農會超市統一識別標章(CIS)

在李總統登輝先生任省主席職位時，為落實照顧農民的生活，鼓勵基層農會朝多角化的經營延伸，以符合種種諸多現狀的需求，虎尾鎮農會即以行動表示支持，成立了虎尾鎮農會農民購物中心。成立當時是民國60年，整體說來經營超市的時間甚久，的確為農民朋友帶來相當便捷的

服務，發揮了便農利民的效益。後來隨著社會的進步發展，為更符合經營的現況，有些更名為農會生鮮超市，反映了另一階段的經營模式，而對象及初衷仍是農友及會員大眾。

為強化經營的體質和企業化管理的應用和理念，在輔導機關的用心下終於有了統一織別的農會超市（CIS）的商標誕生，並有加入超市管理協會的組織和聯誼活動，接受有計劃、有組織、有系統的經營軌道。

農會附設的超級市場，曾經為許多人家帶來一種全新的購物經驗，相對也提供了一個完整的消費空間。但商場的競爭總是瞬息萬變，一個個震人耳目的名詞紛紛出現，不下於三國鼎立天下的激烈競爭；批發式量販倉儲與三五步一家的便利超商兩相夾擊下，經營策略不得不小心應戰，以親切熱誠的服務態度，扭轉經營競爭的劣勢開創另一片天。

也許會有人感慨生意難做，但超市原本就是被列為提供消費者多元選擇中不可缺的營業部門，當時或被視為是會下蛋的金雞母，如今卻是赤字連連的包袱。超市的定位漸有被重新思考的必要，因此改變

欣美牌

園藝栽培新技術

果園、菜園 自動灌溉系統
花卉、茶園 滴水噴霧系統



滴灌系統利用於木瓜園栽植情形 調壓滴灌

- 特性
1. 專業生產，品質保證，價格合理。
 2. 解決果園、菜園、花卉乾旱缺水現象，並可配合簡易自動滴施施肥系統，定時、定量施肥且省時、省工效果顯著。
 3. 提高果實結果率，並可提升品質，增加收成。
 4. 減少病蟲害及雜草之發生。



歡迎全省農友洽購
昌朋實業有限公司

台南縣官田鄉隆本村隆田251號
電話：(06)5790141 張欣洽

經營的型態是策略可行之一。就超市空間部分改為美食廣場，販售部分，應具有地方色彩的農特產品或精緻美食，吸引更大的客人上門，帶動消費。

同時，超市設立生鮮處理場兼製熟食及米食如「鄉點」。若如由農會自營或出租攤位，相信有助於減輕經營的壓力，並更有活力和具彈性。以目前的情況來看，農會超級市場部分日用商品的價格不及大型量販店具競爭力，分布據點及規模又不及小型便利商店普及；在兩個同質性不低的行業中競存，農會自營的超市便不能再如以往僅以商品鋪貨的深度及廣度，或明亮乾淨的空間取勝，而必須在傳統服務之外，找出一條生路，換言之，培養一些「死忠」的消費群眾。

例如以迎合現代都會白領階級職場人士需要為訴求，就列為農會超市的方向之一。不過，這也僅限於都會型的農會才可，以一般上班族回家的時間已無法上傳統市場，又不可能天天上量販店採買，但超市的物品選擇也有限，如何讓這些忙碌的消費者可以在最短時間內享受到家庭的溫馨，就農會超市仍可發揮商機。為了搶占這個商機，除了熟食、熱食等現成料理外，可推出限時搶購，現價折扣等等。甚至可配合家政指導員指導消費者如何配菜、如何烹調和簡易食譜等親切服務，甚可稱為：「售後服務」，都是新形態超市必須祭出的競爭良策。

強調個性的消費物品，重視新新類人的消費能力，尤其是初高中的學生消費，客源的開拓，尤其是新潮文具用品、中級的美容保養品等，使超市的貨品耳目一新。個性化消費已成為新世代行銷中的重要課題，如何在大同小異的商品結構中讓顧



整潔明亮的購物場地是超市强有力的賣相



區別清楚的購物場地



推出有地方特色的自製產品，可吸引顧客上門

客留下再次光臨的深刻印象，建立獨特的販賣風格來吸引消費是很重要的，當然，歡迎光臨的親切聲，也不可缺少。

總之經營之道在於求新、求變。縱有經營的困境橫逆在前，我們自當提昇自己的經營層次，而使人不誤為農會的超市，如同我們歷史記憶中的「店仔頭」或「中型的雜貨店」。只要我們在經營上有新的體認，定能掌握時代的脈動，隨著消費的潮流一起走，而且行來一路平坦，形勢一片大好。

