



果品選別包裝

位的推荐，該班終於有上報露臉的機會。到目前為止，該班至少已經接受過報社二次採訪報導，大大提高了該班的知名度。可見走入群眾的做法絕對是正確的。

無論是個人或產銷班，祇要主動、積極，大都會自助人助，得道多助。最後的結果即使未必是“成功一定是咱的”，相信不中亦不遠矣，至少一定會有滿意的成果。

封面人物

用心生產蓮霧的佳冬鄉果農 ——陳金郎農友

文圖 / 黃貴豪

這期的封面人物是屏東縣佳冬鄉果樹產銷班第23班的陳金郎班長。陳班長的個性耿直，他深感團結力量大，因此，在去年10月，把蓮霧產銷班第23班重整後，與15位班員共同打拼，果然嘎嘎叫，創下了佳冬鄉所有果樹產銷班中的多項第一，同時，第23班也是佳冬鄉第一個通過「吉園圃」安全用藥的產銷班，另外，去年參加屏東縣蓮霧品質評鑑同時榮獲甜度組、色澤組雙料冠軍。由於參賽時，以10粒為基數，也因此有「10粒賣1萬元」的美談。（雙粒冠軍共得1萬元獎金）

陳班長為了打響第23班產品，經班員



這些果品，即美又可口，包君滿意

佳冬鄉果樹產銷班第23班就是個典型的例子，足以提供其他產銷班參考借鏡。

有夢最美，一路“向前走，哈米攏嘸驚”的陳班長，偷偷透露他有一個夢，希望能帶領該班進入百大甚至十大績優產銷班。其實，對照目前該班的發展速度，進入績優百大產銷班應該不再是夢想，只是時間的問題而已。陳班長，Go ahead（向前走），希望已經和您相追相隨了！



開會同意，打出「紫蜜果」品牌，實施班產品共選共計，共同行銷，儘可能參加所有的農產品展售展示會。同時，為了班產品的作業方便，陳班長無償提供土地興建集貨場。

陳班長不藏私，他告訴筆者，他生產蓮霧的秘訣無他，用心投入！他還告訴筆者，蓮霧的甜度與色澤靠海水灌溉；以他的親身經驗，蓮霧開花結實後，約有小姆指大時，實施第一次海水灌溉，第二次是在蓮霧大小粒有一斤重時（10粒），行海水灌溉。陳班長很樂意與其他農友分享種蓮霧的心得，信件可寄至佳冬農會轉交。