

在經濟不景氣時， 要如何經營農業才會賺錢？

/ 李秋雄

以往農業生產是以生產為導向，現今農業生產已仿照工商經營方向提升顧客滿意為導向，也就是說，農業也依市場及顧客需求為生產導向，已不宜盲目生產；應以創新品質，即為顧客所喜愛的產品而生產，且重視產品之特色，培育與眾不同農產品，例如龍眼以特殊管理方式，調節產期，在人家沒有龍眼的時候，你有龍眼能賣到好價格，利潤即會大增，又如改良成功的蜜柿，一粒價格高出水柿、紅柿甚多，培育成功出售即可賺大錢。

現今農業科技發達，生產之新技術、新方法有長足進步，目前最大問題，銷售問題為最大隱憂，蓋農產品需求彈性低，又不易儲存，常受季節氣候的影響，在生產尖峰期常生產過剩，有時是人為一窩蜂生產導致過剩而滯銷，結果血本無歸，如今農業生產不能忽視市場調查；節制生產量，同時在市場銷售時，應重視服務品質、產品品質及價格公道，目前國內消費型態仍以價格為優先；如果品質好，價格公道，消費者購買趨之若鶩。

農產品之產銷管道要長又要廣，拓銷組織要健全如產銷班各成員要存犧牲奉獻的精神，是為全體班員謀福利—即是希望農產品能賣到好價格，而使農民

的生活更好為宗旨。

生產產品也應多樣化，滿足人們喜好的差異性，且產品能快速給消費者取得。要使消費者說：「好，讚」才會再上門，但有些善意的「嫌貨」，若能及時改善，必收效果。因為顧客「嫌貨」才是「買貨人」，最怕不理會消費者心聲。

前所述滿足顧客需求(1)為掌握消費者需要，不時作市場調查。(2)產品不時推出廣告，增加消費者對產品認知，並誘引購買。(3)多舉辦促銷活動。(4)有時也舉辦贈獎活動使他們買東西有超值感受。(5)有創意的行銷或附加價值行銷等等。

農產品出售是農民、生意人、消費者彼此長期的、利潤的、協助的，服務的合作，不要存著有剝削念頭，以維持合理利潤下銷售，並以熱誠的服務維持良好關係，才能創造市場上的優勢地位，即「有飯大家吃」。

總之「虧本生意無人做」，但虧損之農產品可利用改良品種，栽培新品種，改善生產技術及管理方法，生產出與眾不同產品，即獨創產品品牌，生產有口碑產品，必可賣到好價格！ 