

## 一 (10) 自主性銷售體系的建立

1. 自主性銷售體系的特點是中間商真空化，將產品直接交到消費者手上，最起碼也要做到中間商扁平化，盡量減少中間經手人。

2. 紅、白肉仙蜜果的產期，與芒果、荔枝、龍眼、西瓜重疊，如果在批發市場或行口銷售，由於消費者對它並不熟悉，除了初一、十五作為拜拜貢果出貨量較多外，平時購買的人較少，但是如果把果園設在大馬路邊則銷售情況熱烈。

3. 由於仙蜜果種植一年就可產果，非常適合發展成都會型觀光果園，只要在市區或幹道邊有一小片土地，就可以開發成綠草如茵的小型觀光果園，出售由產地運來的仙蜜果；果農可邀集三五志同道合者在都會區共設此類銷售點，這應該是最好的仙蜜果直銷體系。

4. 所生產的水果外型品質純化以後，更方便作分級包裝，對內、外銷都有利。

5. 長期經營、培養忠誠度高的消費群，直接向農民下單訂貨，雙方均受益。

6. 次級品透過協會介紹，集中賣給加工廠製作果醬、濃縮果汁等加工品或加工原料。中興大學食品科學系柯文慶教授已計畫作一系列的仙人掌果加工研究。

## (11) 增強消費者忠誠度

1. 經由各種文宣及媒體，把仙蜜果生命力強、抗蟲耐旱等特點廣為宣導，讓消費者了解並真心喜愛它。

2. 透過網路與觀光果園的互動，教育消費者，讓他們了解整個種植、施肥

管理過程，讓消費者有“品質與健康看得見的感受”。

3. 農民應自我成長，加強對環保農業、有機農業的知識水平，由為了養家活口而勞動的農民逐漸轉型，自我提升成對人類健康有使命感的食物生產者，才能取得銷售者的認同、尊敬與依賴。

## (12) 多元化產品

1. 開花後48小時，剪下花冠烘乾出售，即為市售的霸王花，可供炒食、煮湯。

2. 次級果可自行或委託廠商加工成果醬、濃縮果汁、釀酒等。

3. 果園大者可養蜂，採集仙人掌花粉、花蜜。

4. 果樹下種植矮性耐陰植物，如蕃薯葉（桃園一號）、白鳳菜、紅鳳菜、山芹菜、馬齒莧、香草植物、中草藥等，可採摘出售或開放民眾免費自採，以便吸引人潮。

5. 觀光果園可附設賣場餐廳，銷售仙蜜果相關產品及開發供應仙蜜果大餐。

