

靈活行銷 · 創新組合 盆栽產業 · 前景可期

—彰化縣田尾鄉花卉產銷班周俊麟

彰化縣田尾鄉花卉產銷班 10 班班長周俊麟栽培馬拉巴栗、巴西鐵樹、金錢樹、虎尾蘭、開運竹等盆栽，以樣式創新的組合盆栽贏得消費者青睞，為國內規模最大的組合盆栽生產場。行銷手法靈活的他，建立「綠俊園藝」品牌、開發產品型錄，讓客戶透過網路就可下單訂貨，此外，他成功開發羅漢松小盆栽外銷韓國市場，深受好評，也協助班員生產虎皮蘭及金錢樹拓展外銷市場，同時輔導班員轉型休閒農業，成功營造田尾鄉亮麗的花田景觀，帶動花卉產業發展，對地方貢獻卓著。



周俊麟班長創新多樣式組合盆栽

彰化縣田尾鄉是台灣著名的花卉專業區，從空中俯瞰，宛如一座大花園，每個園圃則是一個個獨立的小花園。說起田尾鄉種植花卉的風氣，早在日據時代就很盛行，但真正進入大規模企業化生產經營，則是近 1、20 年的事，由於經濟起飛，國民所得提高、生活水準提升，帶動花卉消費市場，田尾鄉花卉產業乃應運而生。

改良空壓機 · 盆栽多樣式

田尾鄉花卉產銷班 10 班班長周俊麟栽培馬拉巴栗、巴西鐵樹、金錢樹、虎尾蘭、開運竹等盆栽，以改良空壓機進行開運竹剝葉取代傳統手工作業，並創新多樣式組合盆

栽，建立「綠俊園藝」品牌，行銷手法靈活，有區域大批發商（約 50 家）、代銷及花店業者（約 200 家），還有內湖花卉市場展示室接單及田尾公路花園形象商圈展售，同時開發產品型錄，方便客戶透過網路下單訂貨，掌握行銷先機。

「綠俊園藝」栽培設施有簡固型溫室、簡易溫室、水平網室、管理室及 600 坪倉庫，在經營目標與策略方面，周俊麟採取穩固內銷市場、開拓外銷市場，再擴及更多國家，生產優質盆栽以提升獲利率；建立品牌，開發多元銷售通路，如加強網站及網路拍賣，建立忠實顧客群，使每期作產品銷售無後顧之憂。同時研究電腦產銷資料，加強



承租農地栽培金錢樹



國內規模最大的組合盆栽生產場



運用 NAA 催芽技術生產優質的巴西鐵樹盆栽產品

產量及產期調配，分析市場需求量進行規劃生產，降低生產過量情形，增加自動化設施、提高工作效率，並減少生產管理成本，積極開發新造型產品，以迎合消費者的喜好。

設專屬網站·宅急便配送

周俊麟指出，因應網路時代需求，他運用影像處理軟體設立專屬網站及產品型錄，讓顧客透過網路或型錄就可以下單訂貨，並藉由下單資料分析顧客屬性及其需求，擬定行銷策略，如防禦策略係維繫現有顧客，攻擊策略則為開發新顧客及新市場，藉由建立商標及自有品牌經營直銷網絡，配合宅急便，使產品行銷全國各地，並利用電子信箱與國外廠商、包括哥斯大黎加、日本、越南、大陸、韓國等國，進行雙邊貿易交流。

在生產方面，配合節慶與特殊活動，如年節、選舉等進行產期調節，研發改進栽培技術，提升產品品質，生產符合市場需求的優質盆栽，並從分析農園的生態環境條件建立適合農園的管理模式，包括盆花介質改良、用藥、換盆、施肥及各個流程規劃，例如設計噴肥噴藥自動化設施，自動定時定量噴水，節省 30% 的人工成本，以達到園區最高產能的目標。

自製有機液·發揮高效率

周俊麟並自製有機液活菌素，以最低成本發揮最高效能，同時講求工作效能，技術性



獨創開發模型新樣式來變化開運竹的造型



收購馬拉巴栗外銷不合格品經整理培養作為內銷

工作如盆栽組裝、開運竹裁切等由專業人員操作，一般性的工作則由工讀生進行，以降低人力成本，大量、共同的採購則可降低進口花盆、泥炭土、椰子屑、花器等資材成本。

此外，周俊麟改良空壓機使用於開運竹剝葉作業取代傳統的手工作業，使工作效率提高 1 倍以上，並降低 50% 的人工成本，同時獨創新樣式，變化開運竹造型，率先以種植蘭花模式的自動化設施溫室使用於盆栽，提升盆栽品質與產量。

羅漢松盆栽·進韓國市場

隨著園藝花卉產業的成長，有必要邁向國際市場，94 年初，周俊麟成功開發羅漢松小盆栽外銷韓國市場，為台灣第 1 個採用 40 尺冷藏貨櫃出口羅漢松小盆栽的園藝業者，深受好評，同時運用 NAA 催

芽技術，生產優質的巴西鐵樹盆栽，並開發多樣式的組合盆栽，為國內規模最大的組合盆栽生產場。

周俊麟擔任班長期間，引導班務採用電腦化管理作業，帶領班員參加 2005 年台灣花卉博覽會園藝創作競賽，榮獲亞軍，同時協助班員生產虎皮蘭及金錢樹拓展外銷市場，同時輔導班員轉型休閒農業，成功營造田尾鄉亮麗的花田景觀，不僅該產銷班的業績蒸蒸日上、表現傑出，並帶動花卉產業發展、活絡農村經濟，對地方貢獻卓著，獲頒神農獎肯定。🌱