

專題報導

# 英國水果仰賴進口 台灣業者應慎選銷英品項

## 英國水果市場分析

### 1. 香蕉

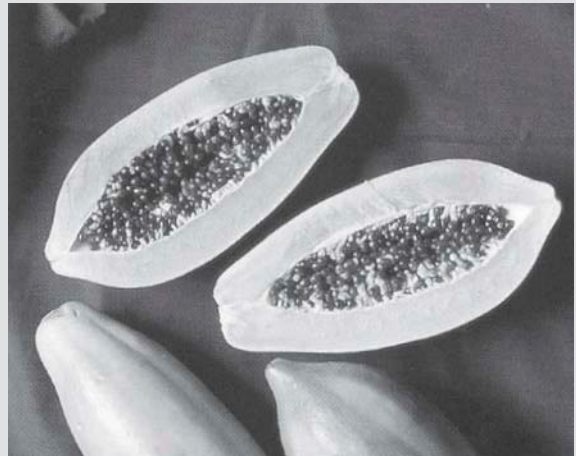
以整個英國水果市場來看，香蕉為最大宗產品，當地每年銷售的香蕉約占總水果市場的22.5%。根據香蕉業組織的數據顯示，英國人民每年食用的香蕉量，成長速度超過其他種類的水果，該組織成立於1984年，組成會員為香蕉進口商及批發商等。引進迷你香蕉、中型香蕉及推廣兒童食用水果組，對促銷香蕉市場有極大的幫助，雖然銷售量大幅成長，但價格方面因超市業者間競價情況日漲，而逐漸下滑。

### 2. 蘋果

蘋果為英國第二大暢銷水果，它的年銷量占整個水果市場的21.2%。蘋果如香蕉般方便食用，價格低廉，針對兒童的蘋果行銷方式，刺激了蘋果的總銷售量，近年來新品種，如粉紅佳人(Pink Lady)，藉由強力的行銷策略，成功進入當地水果市場。

### 3. 其他新鮮水果

英國柑橘屬水果 (Citrus fruit)種類包括clementines、tangerines及mandarins皆十分暢銷，葡萄柚銷售有逐漸下降的趨勢，過去流行早餐食用葡萄柚，當下已不時興。在軟性水果方面，草莓為當地銷售量最高的軟性水果，其他軟性水果如小紅莓(raspberry)越來越受到消費者的喜愛，木瓜亦藉由業者的行銷策略，逐漸打入英國市場，價格因銷售量增加而



下降。芒果業者協會自2001年起，有定期的芒果推廣活動，對芒果促銷助益極大。含果核的水果銷售量在近年來有下降的趨勢，除了櫻桃仍舊非常暢銷，由於消費者對櫻桃的喜愛程度日益增長，英國零售業者絞盡腦汁自其他國家如自西班牙進口櫻桃，讓櫻桃的供應全年不斷。

## 2003年英國新鮮水果銷售金額

單位：百萬英鎊

水果種類	零銷總金額	百分比
香蕉	652	22.5%
蘋果	614	21.2%
其他柑橘類水果	304	10.5%
葡萄	261	9.0%
軟性水果	258	8.9%
特殊水果	232	8.0%
柳橙	226	7.8%
含果核的水果	183	6.3%
梨子	168	5.8%

## 英國水果行銷分析

### 1. 優勢

水果業者逐漸建立消費者對品牌的認知，並不斷提升品牌意識，如粉紅佳人蘋果就是相當成功的例子。業者採購水果不分季節，消費者在一年四季中皆可購得大多數水果，是刺激水果銷售量的優勢之一。

### 2. 弱勢

英國進口水果比例甚高，如果進口來源國發生改變或天災，對英國的供應將造成極大影響。英國青少年食用水果的比例有下降的趨勢，意味著未來這些青少年成為社會人士後，將持續這種習慣，自然地該消費族群購買水果的比例將跟著下降。

### 3. 商機

在點心市場中，以水果來研製新產品仍有極大的發展空間，如在優酪乳或在早餐穀類製品中加入水果片等。英國消費者對嚐試異國水果的意願越來越高，如此類稀有水果逐漸大量引進，將使價格下降。

### 4. 威脅

大型超市為壓低進價，而不斷尋找蔬果價格更便宜的國家。這種趨勢將導致未來水果利潤下跌。英國業者過度依賴進口水果，將對供應鏈形成很大的牽制。

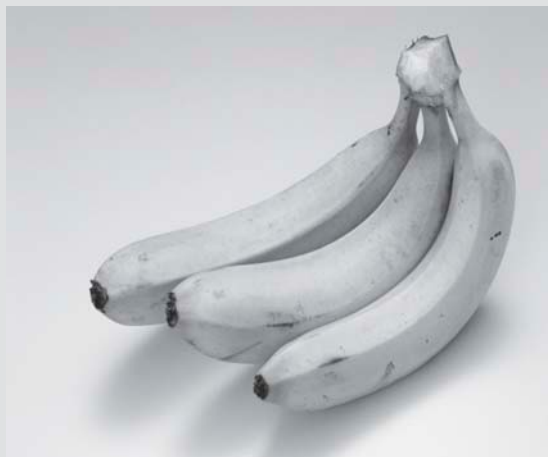
## 英國2004年自台灣進口之水果

根據英國海關統計，去年（2004）英國自台灣進口的鮮水果(TAMARINDS、CASHEW APPLES、LYCHEES、JACKFRUIT、SAPODILLO、PLUMS)總額為8000英鎊，約6600公斤。由於台灣

水果價格及運費等皆比自中國大陸及泰國等地高，故台灣外銷英國的比例非常低。

## 英國蔬果進口相關法令、關稅

目前英國進口香蕉申請執照，水果進口關稅依出產地而異，如自台灣進口蘋果（歐盟Taric code:0808101000項），不需繳納關稅。由於水果種類繁複，建議有興趣的業者如需查詢關稅及相關規定，請依水果種類逕上歐盟關稅網頁查詢：[http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN)



## 拓銷建議

### 1. 參加英國食品展，舉辦試吃活動

英國蔬果及食品業者定期參觀食品，並於展覽中尋找新產品及接觸新供應商，倫敦著名食品展-IFE（The International Food & Drink Exhibition）每年參展業者近1400家，包括食品製造商及批發商等，參觀人士包括英國當地業者及海外業者。根據在英國倫敦銷售飲料多年的台商公司Fudge的黃總經理表

示，該公司的飲料能成功打入當地市場，主要藉由參加食品展、舉辦小型產品試喝發表會等，以增加產品曝光率。該公司研發的水果醋汽水已成功銷入倫敦最知名百貨公司，包括Harrods及Selfridges等。建議業者在知名超市舉辦試吃活動。

## 2. 製作精美英文拓銷型錄

英國政府大力宣導一日吃5種水果，以增進身體健康。建議業者在製作精美英文拓銷型錄時，強調水果本身的營養成份及食用的益處，以引起消費者的購買慾望。

## 3. 邀請水果知名雜誌，透過專業或權威人士為水果代言推薦及評鑑水果

英國食品業者常透過名人或權威人士來廣告，建議業者可請英國名人為其水果產品代言。另外，在蔬果雜誌上促銷亦是有效的宣傳方式，英國人民天生保守，不習於嚐試新產品，建議台商介紹水果時，能以當地人民熟悉的媒體切入，喚起消費者的共鳴。

## 4. 尋求確切的行銷通路

建議業者慎選當地進口異國水果的批發商及進口商，作為合作對象。一般銷售東方食品及蔬果的超市沒有大量進口的規模，大型英國超市則多透過批發或進口商來採購。

## 5. 規劃性的行銷


業者希望打入英國水果市場必須有規劃性的拓銷及宣傳，如透過雜誌或倫敦地鐵報等媒體廣告曝光台灣的水果。

## 6. 選擇適合銷往英國的水果

英國市場大宗的進口水果如香蕉、蘋果、哈密瓜及桃子等種類繁多，且價

格合理，台灣水果甚難競爭；惟近年來英國消費者對於民俗食品接受度有增高的趨勢，因此新的水果項目也逐漸出現在市場上，例如，中國天津鴨梨已成功進入英國，即為一例。台灣宜選擇獨特（英國市場上沒有）並具競爭力（價格大眾化）的水果作為開發之主力，例如：楊桃、蓮霧、柳丁等，較有成功希望。

## 7. 確保水果品質及貨源穩定

由於台灣農產耕種面積有限，產量很難與農業大國較勁，惟須確保水果品質一致且貨源長期供應穩定，建立高品質的形象，與低價進口水果區隔，否則甚難打入英國市場。（外貿協會商情周報/商情電子報）

小 啓

## 熱烈招募優質外銷農產品

為 拓展我國農產品外銷，農委會特別建置台灣農產品外銷網 (<http://www.agexporter.com.tw>)，提供農民團體及農產食品業者網路行銷的機會。台灣農產品外銷網有中、英、日文等三種版本，以外國買主為對象，為國內農產品免費宣傳平台。若大家有符合衛生安全及具外銷競爭力之產品，可將廠基本資料及產品資訊E-mail至豐年社h3628148@ms15.hinet.net(格式請至網站中文首頁之FAQ下載)，請多多利用。如有任何疑問請洽豐年社(02)23628148轉26楊先生。