



去種植，此外維持穩定供貨，並加強開發新品種，才能超越其他競爭者。

日本株式會社大田花卉營業本部販賣企劃經理上田潤，在會中主講

「日本花卉電子商務行銷」，與大家分享大田花卉批發市場成功的經驗。目前大田花卉的規模與營業額是全球第三大的花卉公司，僅次於荷蘭二大花卉公司，該公司主要是接受生產者委託，再從銷售額中收取手續費，因為配合使用最新電腦控制拍賣系統，創造出高效率的物資流通網，成為日本唯一股票上市大櫃的大盤商。大田花卉的網路行銷以OLIVE字樣為公司標誌，每年開市156天，達到1天3,500萬日幣的網路行銷業績；大田花卉成功地利用電子商務掌握即時資訊，擴大交易，也使出貨程序簡便，達到高額の業績成長，其花卉拍賣價格在東日本具有指標意義。

荷蘭阿斯米爾 (Aalsmeer) 花卉拍賣中心計畫經理 Mr. Henk de Groot 為大家說明「花卉國際行銷」的主題。他說台灣與荷蘭的國土面積都小，因此有些類似，但荷蘭的花卉生產卻相對蓬勃。目前世界上有90多國切花出口國，但就貿易額而言，其中荷蘭佔60%，阿斯米爾花卉市場又佔其中33%，由此可知，阿斯米爾拍賣中心規模是很龐大的。荷蘭可以主導世界花

卉貿易的原因包括：靠近主要消費地、氣候適宜、勞工技術精良、有完善的拍賣系統等。而且根據歐洲消費者信心指數和花卉消費量來看，經濟不景氣並不會影響歐洲消費者對花卉的消費。阿斯米爾花卉拍賣中心以綿密的運輸網路，遠距買賣方式，成功地將荷蘭的花卉外銷各國。

會中與會人士提出問題，由3位專家分別回答，或相互交換意見，現場氣氛熱烈，3位專家均期勉台灣的花卉產業要繼續努力，研發出具有台灣特色的新品種，建立良好的產銷管道，規劃外銷花卉的生產計畫，應用電子商務的輔助，開拓海外市場，花農們也要團結一致跟航空公司談判，以降低空運的成本負擔。（豐年社） 🐼

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://trade.coa.gov.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，可將廠商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)2362-8148轉26楊先生。 🐼