

行銷可為產品價格加分

高雄縣旗山果樹班37班

文圖／楊文振

近年來農業產銷班，在全國性十大、百大競賽停辦數年後，部分產銷班似乎有日趨消沉寂靜的態勢。

然而，獨立性強的產銷班，還是頗能自發性的產生動力，鞭策自己向前邁進。旗山鎮果樹產銷班37班就是這類產銷班的好典範。

旗山鎮果產銷班37班系民國87年底，由隔壁鄉一燕巢鄉農友李友吉先生在旗山鎮溪洲地區招募番石榴果農所組成。為顯示班員的決心，排除意志不堅者，班成立之初即規定入班者必須繳交2,000元的班基金，結果招徠26位果農參加，給足了李先生面子。因此，第一任班長也就順理成章的由李友吉先生擔



果實套袋印班名以示負責

任。

由於籌組產銷班時，入班的果農已有「共同選別，共同計價」的產品作業共識，因此，88年4月在旗山農會積極幫忙下，慨借該會溪洲集貨場



3公斤禮盒適合家庭消費



37班班長黃耿嘉強調行銷觀念



班長（左二）與幹部

供37班使用，寫下旗山鎮產銷班產品共選共計的新里程碑。

可惜，一方面班員產品品質參差不齊，另一方面大家對共選作業沒有經驗，班員對選貨人員信任不夠，屢屢質疑，外加果菜市場拍賣價偶而比個人出貨的價格低，造成士氣低落。班基金在不堪虧損之下，共選共計5個月之後，宣佈暫停運作，「整修（合）內部」。

該班的運作停止之後，不少班員對班的未來運作並不看好，紛紛退班出走，使得該班幾近分崩離析。所幸經死忠的班幹部耐心奔走，加上農會全力予協助及輔導，僅剩的12位具有革命感情的班員，於同年10月25日再次恢復運作，並進行班幹部改選。經所有班員一致推舉，由劉添基先生擔任第二任班長，領導班員重新出發。

浴火重生的班員，內聚力更強。經班會達成共識，儘速請農會協助申請辦理吉園圃認證，繼續堅持以「共選共計」方式作業，配合農會共同運銷，鎖定三重果菜市場為主要配運目標。歷經辛苦的奮鬥，成效果然出現；市場價格屢屢名列前茅，不但更強化了班員的向心力，對於班的未來發展更是深具信心，



37班產品標記—山上有旗（旗山）



新啓用的集貨場



旗山第一班利用機械分級番石榴



產品分6等級

也因此吸引了不少農民的興趣，想加入該班共同奮鬥的行列。值得一提的是，有了上次不愉快的經驗，重新規定每位新加入的班員都要經過重重的考核檢驗，尤其是配合度及向心力，經過如此嚴格篩選之後的新班員，才能配合得上班務的推動。

當年起，該班加入高雄區農業改良場推動的「高屏地區番石榴產業整合示範班」，經過多次的講習訓練與觀摩，班員無論是栽培技術或經營管理，均有很大的進步。目前該班班員又逐漸增

人力車

文圖 / 李秋雄

中國古代與近代的交通工具有黃袍車、馬車、人力車三輪車，在上海或有些地區，仍使用人力車來拉載乘客；展示的這座人力車，堪稱古香古色，想來乘坐時，一定覺得蠻舒暢，但是拖拉的人可是辛苦，乘客下車時，請不忘付費時，也說聲謝謝！



→ 加到22人，番石榴栽培面積16公頃，平均年齡40餘歲，班員可謂相當年輕。

去年7月，新上任的班長（班公約明訂幹部任期2年）黃耿嘉先生，有感於沒有集貨場，處處顯得很不方便，於是向農委會「農地綜合規劃」計畫申請蓋集貨場。經過數個月的奔波，今年3月總算完成心願，近百坪的集貨場完工啟用，同時採用機械分級，大大提高工作效率。

黃班長表示，利用機械分級一方面可以設定較多的等級，讓品質分級做得更徹底；一方面沒有人為誤差，每個班員對分級作業心服口服。事實上，目前該班產品在市場上接受度高，所以單價經常比別班高出4~5元。

唯一讓黃班長與班員憤憤不平的是，他們認為該班的番石榴品質和燕巢鄉差不多，分級又清楚（特級品再分大中小等級），但拍賣價格卻比燕巢差。其原因，他們左思右想，結論是缺乏行

銷，知名度不夠而已。屏科大農企系畢業的黃班長決心來年要加強班產品行銷。

訪談過程，筆者對他們的果實套袋加印班名很好奇。黃班長解釋說，如此，雖然一磅套袋多花4元成本，卻好處多多。第一可約束全部班員來集貨場共選共計；第二可以讓零售商無法冒用他們班的名義，損害信譽；第三為向消費者負責，貨品有問題，消費者可以追蹤到該班。

坦白說，該班具有向消費者負責的觀念和態度，很教人欽佩。以往，農民一向都認為貨一賣出，就和自己無關，根本不會想到如何服務消費者這個層面，他們誤以為服務消費者是行口、商販的事。旗山鎮果樹產銷班37班有服務消費者的想法，實在很了不起，光是這點，理念就很突出。俗話說：有影才敢說，由此可見，該班認為班的產品品質好，一點也不假。

