奧運在北京·水果看台灣(下)

台灣水果自 2004 年底進軍北京市場,至今已經有 3 年的時間,從 2004 年的進口數量為 63 公噸,至 2005 年的進口數量 650 公噸,足足成長了 10 倍。去年北京春林公司積極為台灣水果爭取成為北京奧運的指定水果,經過努力,終在今 (2007) 年成為當地第一個、也是唯一以台灣水果參加奧運指定水果甄選的廠商;另一方面,該公司也在華北最大的新發地批發市場設立專門銷售「台灣水果」的檔口,是北京批發商購買台灣水果的首選地點。

台灣夏季水果宣傳促銷會現場



a. 促銷會活動現場



b. 現場展出的蓮霧、楊桃



c. 現場展出的愛文芒果、芭樂



d. 現場展出的葡萄柚



e. 現場展出的釋迦、木瓜



f. 現場展出的牛奶鳳梨

「台灣水果有夠讚,不只要在台灣 行銷,更要到中國打國際的行銷戰。」 2007年8月23日,來自台灣的蔬果輸 出同業公會、青松果菜生產合作社、嘉 梅果菜運銷合作社、盛豐年貿易有限公 司與春林公司在北京一所知名台灣餐廳 舉辦台灣夏季水果推介活動。當天展示

的 10 種優質台灣水果分別標示出台灣 產地名稱,如來自台南楠西的楊桃、台 南玉井的愛文芒果、高雄大樹鄉的牛奶 鳳梨、台東太麻里的番荔枝等,讓現場 的批發商驚艷。

此次的行銷規劃,業者策劃許久, 最終目標就是要將台灣水果行銷至全中

2007年8月23日宣傳促銷會活動



a. 促銷會活動現場



b. 筆者受邀在記者會上宣傳、行銷台灣水果



c. 業者負責人接受訪問的場景



d. 北京批發商大宗訂購



e. 北京批發商大宗訂購—葡萄柚交易儀式



f. 業者成功的宣傳台灣水果合影留念

國,並在當地與其他國家進行一場行銷 策略戰役。在推廣活動現場,來自北 京、海南的幾家水果經銷企業與知名的 台資農產運銷企業北京春林公司共同簽 訂了近 50 噸台灣水果訂單,包括 17 噸 楊桃、18 噸芒果和 10 噸葡萄柚等,成 功拓展中國市場商機。

奧運對台灣水果行銷的影響

2008 年北京奧運是個千載難逢的商機,台灣水果若能與全球注目的賽事結合,不只有助於該農產品與國際接軌,提升能見度,更有利於行銷。然而,奧運行銷對產品銷售雖是一大利基,但是若沒有規劃與策略,只能是過於空泛的行銷話題,因此該如何把奧運與台灣水果結合,是台灣出口業者與北京業者所需要全方位思考的的重要課題。筆者特提出個人分析與看法供業者參考:

1. 強化台灣水果知名度

贊助奧運會堪稱世界上最昂貴的贊助,然而許多國際知名企業仍爭相贊助 奧運廣告,主因只是企業期望將自己的 品牌與奧林匹克五環標誌相結合,實現 企業無形資產的增值。現階段,台灣水 果沒有任何行銷上的奧援,只

能藉由台商各自努力,因此若能在奧運期間整合台灣水果行銷通路,並透過媒體的宣傳,勢必能夠

將台灣優質水果打入大陸市場,進而行 銷全球。

2. 建立台灣水果品牌

爲加強推動台灣農產品外銷,突顯 我國優質農產品特色,國內生產者與業 者宜透過從生產、分級、包裝、儲運、 價格與通路的整合,提高農產品品質, 建立穩定的外銷供應鏈體系與品牌形 象,共同建立「台灣」優質農產品國際 品牌,促進農產品外銷,提升收益。

目前台灣青松果菜生產合作社就透過台商業者北京春林公司,以 "Easy Farm" 爲品牌行銷農產品,強調新鮮與安全;由於業者的用心,2004-2006期間,台灣水果已在大華北地區博得到許多贊譽,名聲斐然。隨著 2008 奧運的到



未來願景

大陸現行水果流通體制的侷限,開創台灣新鮮水果和加工果品拓展大陸市場的商機。台灣走出去,產品銷出去!台灣水果的行銷,若能結合 2008 奧運,再



北京國際農產品展時用蔬果所排列出的 2008 奧運圖標

加強農產品國外行銷,增加台灣產品的 能見度,必能開創台灣水果王國的另一 高峰。

從泥土冒出的有機人



豐年代售新書

黃仁棟和他創辦的柑仔店 朱慧芳/著 260元/每本

有機創業者的開店入門手冊

十年前,黃仁棟從土壤中體驗真實生命的滋味,因而立下推廣台灣有機好產品的心願。他所創辦的柑仔店有機超市,是一家超越台灣環保標準的綠色商店,不僅為消費者的健康把關,更希望促成人與人、人與環境和諧共好的美境。



堂羊社台北市溫州街14號

電話: 02-23628148分機30或31 傳真: 02-83695591 郵撥00059300財團法人豐年社 (郵購另加掛號郵資60元)