

文圖／蔡麗萍

協助單位／行政院農委會農糧署

# 農產品精緻化

## 立大農場開先鋒

產品定位清楚，鎖定客群銷售，張銘漢將企業管理的觀念，應用於農產品行銷，塑造出「珍愛」為頂級玉荷包的名詞，以新鮮便利的銷售方式，成功擷獲了消費大眾的心。



玉荷包採收時需帶枝



立大農場場長張銘漢



「珍愛」玉荷包



大樹三寶：玉荷包、金鑽鳳梨，還有好山好水

### 換下西裝拿鋤頭，人生抉擇

說到東港，

一定會想到黑鮪魚；提及甲仙，就會聯想到芋仔；而玉井呢？你馬上會回答芒果；現在只要談到大樹的特產，不少人會說玉荷包，再問到玉荷包那一家最好吃，品質最好？有愈來愈多的消費者會指名立大農場。

有別於一般農民，文化大學企管系畢業的張銘漢，對於產品行銷有清楚概念。畢業後曾在台南電鍍工廠任職業務經理，就在即將接任廠長之位時，遇到了人生的轉捩點，使他改變原先的生涯規劃，毅然放棄高薪換下西裝，回

到家中接掌果樹生產事業。

為何選擇了別人眼中最辛苦的農業？他說，每天到果園去照顧果樹，讓他覺得生活很踏實，未來很有希望。民國60年，張銘漢的父親開始在大樹鄉種植黑葉荔枝，民國85年轉為觀光果園。

當時台灣荔枝生產以黑葉品種為主，由於產期集中，出現產量過剩、供過於求的問題。學企管的張銘漢，決定尋求符合經濟效益的生產策略，於是在民國88年逐步將園內黑葉品種嫁接玉荷包，歷時3年，成功轉型為以生產玉荷包為主的農場，次年成立「立大農場」，量產玉荷包，初產5萬斤，自創品牌「珍愛」，配合便利商店宅配銷售，把高品質的新鮮荔枝，直接送達消費者手中。



廣大的荔枝園

## 塑造頂級玉荷包，自創品牌

車行至大樹鄉，鄉內遍植荔枝及鳳梨，尤其到了5月底6月初，隨處可見鮮紅果實掛滿枝頭，近年來一鄉一特產的推廣，讓玉荷包成爲大樹鄉三寶之首。

玉荷包皮薄、肉厚、汁多，風味十足，品質優異，深愛消費者喜愛，不少人以爲玉荷



玉荷包高焦核率(上為玉荷包，下為黑葉)

包是新興品種，張場長說，其實早在10年前就從大陸引進，不過玉荷包的著果率低，產量少，栽培技術較複雜，因此農民通常選種產量較高的黑葉品種。由於大樹鄉農民提供實務經驗及農業試驗所的協助，現已克服著果率低的問題。

玉荷包爲早熟種，產期在5月下旬至6月上旬，果型上闊下尖有如荷包，故得其名。爲追求高品質的玉荷包，張先生特別利用蛋、魚精、維生素、葡萄糖、奶粉、海藻及有益微生物精製成有機肥，作爲玉荷包種植的基肥及低濃度葉面液肥，以提供玉荷包果實養分蓄積。此外，立大農場生產的玉荷包還取得吉園圃認證，不僅讓消費者吃到高品質的荔枝，還能吃得安心。

## 區隔市場與宅配，突破傳統

玉荷包產量步上正軌的第1年，張先生即利用宅配銷售，在保守的農民眼中算是很大的冒險。他毫不諱言表示，從農民的獲利角度來看，國內農產品批發市場的這條銷售通路並不健全，他就曾吃過好幾次悶虧，有次載運荔枝前往果菜

### 豐年社與中廣寶島網專欄合作頻道

專欄名稱	節目名稱	播出時段
台灣農產品外銷宣導	早安台灣	第一周周五 07:00~08:00
合理化施肥	中午茶	第一周周三 12:10~13:00
發現台灣農業競爭力	美麗的寶島	第一周周一 19:10~20:00
新米食主張	四季平安	第一周周日 14:10~17:00



鮮採玉荷包

市場拍賣，尚未進場，就被自稱是台北水果的批發商攔了下來，應用心理戰術低價，將荔枝全數收購，讓他錯失高價拍賣的機會；有的時候，辛苦整年收成的高品質水果，進入批發市場拍賣，但供過於求，只能眼巴巴盼著有人來購買，其中心酸無人知曉。

爲改變傳統果品銷售方式，張場長首先鎖定上班族及習慣超市購物的消費族群，將場內初產5萬斤玉荷包，特選果粒飽滿、著色一致的質優果實裝成5台斤小包裝禮盒，以宅配方式將新鮮的玉荷包直接銷售給消費者。

要將農產品以高價精品化的方式行銷，品質控管當然較比傳統銷售方法更嚴格，張先生說，目的是希望區隔市場消費和宅配消費的產品，雖然分級標準高，大多數次級品以低廉的售價賣給固定批發客戶，其中2~3成高品質果粒才利用宅配行銷，但獲取的利益卻遠比全數銷往果菜批發市場高且穩定。

清楚將產品定位，鎖定客群銷售，張銘漢將企業管理的觀念應用於農產品行銷，塑造出「珍愛」爲頂級玉荷包的代名詞，以新鮮方便的銷售方式，成功擄獲了消費大眾的心。 [圖]

立大農場 張銘漢

地址：高雄縣大樹鄉中正一路279號

電話：(07)3851191