

改進溫室早春葡萄 技術的黃緬鎗先生

文／圖 陳俊位

黃緬鎗先生，經營溫室早春葡萄，建立品牌，發展多元化銷售通路。研發改進栽培技術，生產高優質葡萄，採用有機質肥料與微生物液肥，提升葡萄品質及產量，安全用藥生產無農藥殘毒安全葡萄。產品行銷設計自有品牌進行分級包裝，迎合各種消費族群需求，建立顧客關係，加強銷售服務，提高銷售量。推動葡萄永續經營實施CAS吉園圖認證。

創新研發精神，生產溫室早春葡萄

黃緬鎗先生在埔心鄉率先利用溫室設施成功生產早春巨峰葡萄，利用溫室設施做產期調節技術，提早萌芽，增加催芽時效提早採收上市獲利銷售增加價格30%左右。使用溫室早春葡萄催剪技術，提早花芽分化，增加產量20%。鑽研利用電照設施，增加盛花時著果率，產量平均每公頃增加收益20萬元。定期檢測土壤分析，增進園區產能，決定用肥、用藥流程利用農業產銷管理系統作生產管理。率先應用植物萃取物防治病蟲害的栽培管理方法，減少農藥使用30%。採用有機益菌牛奶、豆類製成有機液肥，有效提供果樹生長營養，增加產量20%。利用有機與無機製成液體肥料，增加土壤的肥力與吸收，使果實更加香美可口。利用以草本植物如肉桂加入有機液肥，使土壤病蟲害減少、提升品質，導入合理化施肥，逐年減少化學肥料的使用，提高收益，開發複合式有機液肥，增加植物產能，減少化學肥料使用。研發溫室自動噴藥方法，增加效率、節省人工、減少農藥成本，人力花費減少50%。研發有機驅蟲劑，利用香茅、尤加利、銀合歡、肉桂等植物達到防蟲效果，減少農藥危害人體，而

能更安心的在設施園中工作。研究高優質葡萄合理化施肥技術，利用個人研究的微生物液肥料，供應養份及改良土壤，增進著色、增加甜度可達20度。

推動「策略聯盟」夥伴，建立穩定營收目標

黃緬鎗先生建立品牌，發展多元化銷售通路。早春巨峰葡萄建立分級標準：頂級、特級、優級，增加產品分級包裝區隔，提高收益。強化顧客關係管理，採收前先以簡訊問候傳達採收產期訊息，並加強售後服務，進行電話訪談，了解客戶需求，以改進品質。建立顧客資料庫，進而電腦化增加效率及控管，建立管理技術資料庫，以利品管，建立財務資料庫，以利成本分析。推動葡萄永續經營實施CAS吉園圖制度，並參與生產履歷制度。異業結盟結合相關製造業，開發葡萄副產品，研發葡萄加工製品，葡萄籽手工皂、葡萄汁、葡萄醋等，提升附加價值。定期分析市場導向，修正營運方式，提高獲利。利用資料庫系統，建立顧客資料及財務現代化管理方式。透過農會共同運銷，分級包裝拓展銷售額。產品禮品化增加收益。與宅配簽訂契約貨流暢通，今日訂貨明日到貨，確保效率新鮮節省損失30%。計劃結合網路行銷接受訂貨直銷，貨到收款爭取時效。結合葡萄策略聯盟，並透過影視與媒體宣傳，增加銷售通路。

積極參與農業社區服務，贊助公益不落人後

黃先生91年至94年擔任產銷班書記，協助產銷班辦理產銷工作業務。95年至96年擔任產銷班班長，協助農會各項業務推動。帶領班員參加農業講習會，提升班員生產技術與管理觀念2年15次。每年不定期帶領產銷班成員辦理觀摩見習新知。代表產銷班參加農業幹部訓練，並將所習得知識與技術分享於組織成員，有效達成組織之學習。從事葡萄經營經驗豐富且成績優良，獲埔心鄉農會特選為優秀班員。帶



領班員參加展示展售每年4次。擔任班長期間爭取經費補助450,000元。提供自由場地供班員開會使用。協助班員栽培技術改進2年5次，增加班員收益。協助共同資材採購節省班員生產成本。配合經濟部輔導之行銷投資方案，推展台灣巨峰葡萄外銷各地區。響應政府實施農產品安全用藥制度，定期檢驗，使消費者安心食用。響應政府推動合理化施肥作業。配合新農業運動，維護生態環境，定期共同做資源回收。響應優質農業策略，建立品牌分級包裝，增加利潤。響應政府配合農政單位辦理誘殺果實蠅工作。積極配合亞磷酸化學藥品防治露菌病試驗。95年度無償提供埔心鄉經口環保休閒運動公園植栽，對社區綠美化貢獻良多。提供土地26坪供社區通路使用。擔任產銷班長義務為班員服務並協助農會各項業務推動。榮獲95、96年本鄉栽葡萄優良班員。82年至85年擔任宗紀功德會審核委員。

黃君在葡萄產業之經營目標策略及產銷技術確有創新獨到，並以創新品牌行銷國內外，提昇本土農產品之國際競爭力。再者，黃君除個人經營成功外並帶領產銷班員及社區農友開拓產品市場，協助農友產銷問題，製造雙贏利基。