產業奮鬥小故事

網出一片天～王鉑鈞為「杞果園」開拓新局

e世代的來臨，也代表商機的增加，在各行各業中異軍突起、聲名大噪者大有人在。在農業界，台南縣麻豆鎮的王鉑鈞以電腦高手背景，替自家果園另闢一片天空，足以成為佳話。



↑王鉑鈞和果園中的文旦

放棄鐵飯碗　寧為農業人

王鉑鈞是個道地的農家子弟，父親王明杞可說是麻豆文旦界的聞人，從事文旦、白柚、酪梨種植已逾45年，對於文旦、白柚等果樹品質的提升有獨到的心得，歷年來王家的文旦獲獎無數，麻豆鎮農會辦理的「麻豆文旦評鑑比賽」每年獎牌都是囊中物。對父親如此輝煌的成就，王鉑鈞當初的角色，就如一般家中務農的上班族一樣，只在農忙時偶而請個假回家幫忙而已。

王鉑鈞大學念的是交通管理，當兵前便考上公職，然而他居然放棄人人稱羨的鐵飯碗，選擇去姑丈的電腦公司擔任程式設計師，從事軟體開發工作，一寫就是6年。之後轉赴中國大陸1年，幫忙在當地設廠的大哥從事LED業務。4年前因為父親身體欠安，又考慮在中國的生活環境複雜，便回家鄉接手果園的工作。

追求知識　更上層樓

一開始，王鉑鈞由於實務經驗不夠，即使想要採用新的方式來管理果園，總是無法說服父親，因此，第一步就需從充實自身的學識做起，除了參加台南農改場的「柑桔經營管理班」，2年前又報考嘉義大學的農學研究所，跟隨呂明雄、李堂察等教授做研究，目前已完成所有課程，待呈交論文便可取得碩士學位。

在充實學識之外，他了解說服父親最有效的方法就是實做，實際展現成果，例如少施化學肥料多用有機肥、果園草生栽培等，今年開始嘗試使用微生物菌來改善土壤，以循序漸進方式取得父親認同。

善用優勢能力　開發網路訂單

由於父親多年經營的深厚基礎，王家文旦、白柚的銷售並無太大問題，在台南市有自己的行口，配售台北、台中等地批發市場，價格不錯。然王鉑鈞秉持分擔風險的理念，並且銷售通路不嫌多，因此開始利用網路拍賣、部落格等管道，將自家產品掛上網頁，逐漸打響名號。

王鉑鈞說，網路買家通常會先買個1、2箱「試單」，如果滿意才會大量訂貨，現在農忙時期連老婆也要幫忙處理網路訂單，編寫部落格。接下來他考慮自己撰寫一套訂單管理系統，以便日後進一步規劃行銷策略。

品牌定位清楚　客源穩定

王鉑鈞在前年申請品牌「杞果園」，97年8月通過產銷履歷驗證，加上歷年來得獎紀錄的加持，品牌效應越來越大。王鉑鈞認為雖然現今全國各地都有文旦出產，但是最大宗的花蓮文旦是以「日常水果」來銷售，麻豆文旦則是定位在「中秋禮品」，只要品質好，不怕沒有訂單。許多消費者已了解與其到百貨公司買高價水果，不如直接向農民買高檔貨來得划算。

說到務農生活甘苦談，王鉑鈞莞爾道：農事工作勞力而不勞心，反而沒有過去寫程式時的壓力，在農閒期，可以適當安排生活與休閒，與家人相處的機會更多，反而是一種恬適的自在。

善用自己的優勢能力，把握時機，並努力提升自我，王鉑鈞可以說是農業e時代的最佳例子。衷心期盼有更多像他一樣的優秀青年投入農業，讓台灣農業有生生不息、持續向上的生命力！

【文/黃惠琳　圖/黃鵬戎】



↑「杞果園」部落格，宛如王鉑鈞夫婦的第3個孩子，都是在愛的灌溉下長大茁壯



↑「杞果園」部落格上詳載王家的獲獎事蹟，為產品加持



↑每一個大白柚都仔細套袋保護，以便將完美果實呈現給消費者