



## 農業經營成功典範～莊泰琳

「96年」是讓莊泰琳農友的生命日記充滿酸甜苦辣的一年。

他原本是電腦門市

人員，每天的生活有大量的時間埋首於門市的一角，從事著腦力激盪的工作，這樣的日子過了六年，有一天忽然發現自己最想要的不是這樣的生活，反而想起家鄉最熟悉的土壤，有陽光的土地，那是陪伴他成長的溫度，當下就決定返回家鄉，重新開始『心』的生活。

### 廣蒐農業資訊 確認營農作物產業

在剛回嘉義的時候，一開始他跟著許多農業前輩邊做邊學，一邊觀察當地的土質以及氣候，思考去種植什麼樣的作物，如何提昇作物品質，後來發現當地栽植的蔬果不外乎是甜椒、苦瓜、小黃瓜和西瓜，而這些農產品的銷售管道受限於傳統運銷通路，農民的獲利很難再增加，他想要的是精緻農業，創新行銷通路，開拓新的市場。

### 信任專家 標竿學習 快速累積農業知識

96年的某一天他在網路上被漂鳥課程內容吸引目光，認為可以幫助自己營農的栽培技術

，所以立即報名參加台南場主辦的琵鷺營，也幸運參加第6梯次研習，在課程中學到很多農業新觀念，其中最讓他感動的是“番茄達人”太保蔬菜產銷班第13班陳進益班長的授課內容，於是在課後積極去陳班長的農業設施學習，更清楚瞭解設施栽培作物的相關知識，並設定自己的未來目標，96年底開始在自己的農業設施內栽培第一次的小果番茄。

### 鎖定目標市場 建立個人品牌

在行銷通路上他是以送禮為主的分級包裝禮盒模式，直銷宅配到府，讓消費者以低於市價直接取得優良品質的農產品，而生產者也增加收益，達成雙贏。為了區隔市場，莊泰琳在97年底通過產銷履歷驗證程序取得證書，不但提高品牌知名度，也增強顧客忠誠度，回購率

不斷增加，至目前為止，產品還是供不應求，他的營農經驗及模式值得讓想投入設施農業的其他農民參考。



▲莊泰琳的吉庄溫室精緻農園小番茄產品深受消費者青睞

(文/圖 盧子淵)