

農村田媽媽副業個案研究

曾玉惠

為了解農村田媽媽副業經營班之經營情形，擇高雄區仁武鄉農會及潮州鎮農會、台南區柳營鄉農會及下營鄉農會、台中區台中市農會及潭子鄉農會輔導或經營之「田媽媽班」做個案調查，結果發現田媽媽班之經營方式分成三類，1.由「田媽媽」班員自產自銷，2.由班員負責生產農會負責行銷，3.完全由農會經營，雇用班員生產。

綜觀 90 年~93 年，田媽媽班的經營成果顯示：第 2 類型及第 3 類型之經營方式較適合初步創業者，因為純樸的農婦們雖擅於農場經營卻不諳大量食物製備及商場交易。

經營較成功的田媽媽班成員，幾乎都把「田媽媽」當作自己的事業，全心投入、任勞任怨且配合度高，認為身為「田媽媽」一份子，應秉持著「榮譽與共」的心態，認真生產最高品質的產品，滿足消費者之需求及口慾，希望消費者能成為忠實客戶，並藉由人際網路的宣傳，拓展銷售市場。

對於「田媽媽」事業，農會總幹事等相關人員的態度有一定程度的影響，農會若能全力支持，對於指導員及「田媽媽」成員都有莫大的鼓勵。如果農會不給予支持或鼓勵，即使指導員很賣力的付出，未必能讓「田媽媽」成員有百分之百的向心力或全心投入，對於產品品質或整體運作必然有負面影響。輔導或經營成功的田媽媽班其生產量幾乎是一隻金雞母，業績差強人意者，雖然還談不上是金雞母，未來指日可待。農會理應肯定田媽媽成員的辛勞與奉獻，營造雙贏的局面。