＊韓復華／蕭兆君

# 連鎖經營的創新切花零售通路

## 前　言

近年來我國生活品質的提昇是有目共睹的事實，平均國民所得已超過一萬美元大關。除了物質上的享受外，國人亦應更加重視精神層次與精緻文明的追求。花卉不但賞心悅目，更能美化生活，是值得加強推廣的重點項目之一。

根據近年來國內物流業的蓬勃發展，各種便利商店及連鎖店的經營型態已經是未來零售通路的主要發展趨勢。鑒於國內目前切花業仍大都採取傳統式的通路型態，本文特提出兩種「連鎖經營」的創新切花通路，並分析其優劣及發展潛力。

## 創新通路一：利用現有之連鎖加盟系統

將切花導入現有連鎖便利商店或超市通路的構想是源自於國內目前林立的連鎖便利商店與超市。這些系統的店面數相當可觀，且均經過相當完整的市場區位考量、調查，與商圈大小分析。無疑地這些將是非常好的網路據點。而「多店舖組織化」（指擁有十一家以上店舖的組織）勢必成為零售業未來謀求成長發展的必然歸宿。將切花導入便利商店與超市便是基於此一趨勢。切花若能進駐便利商店或超市，無疑地在通路據點上奪得機先，增加銷售管道。而對店主而言除能提高對顧客的服務、創造本身的差異化外，切花商品的毛利一般而言可達30%左右，無異是很具吸引力的。這種新通路整個流程如圖一，而其相對優、缺點如下：

◆優點：

1.擁有龐大且優良的據點，免去商圈自我摸索。
2.產品供應處可設在較偏遠的地方，免去都市中高租金的夢魘，又可收店舖販賣之效，兼具二者優點。
3.藉著原連鎖加盟系統的知名度，無形中增加消費者對產品的認同。
4.由花農→公司配銷中心→便利商店、超市→消費者。可節省許多運輸成本及中間費用，並減少切花損壞、增加其壽命，消費者可享受到物美價廉的商品。
5.投入成本不大且具規模經濟，可朝企業化經營管理。
6.由加盟系統總公司規劃，降低風險。



國立交通大學教授(035)712121轉 5306