

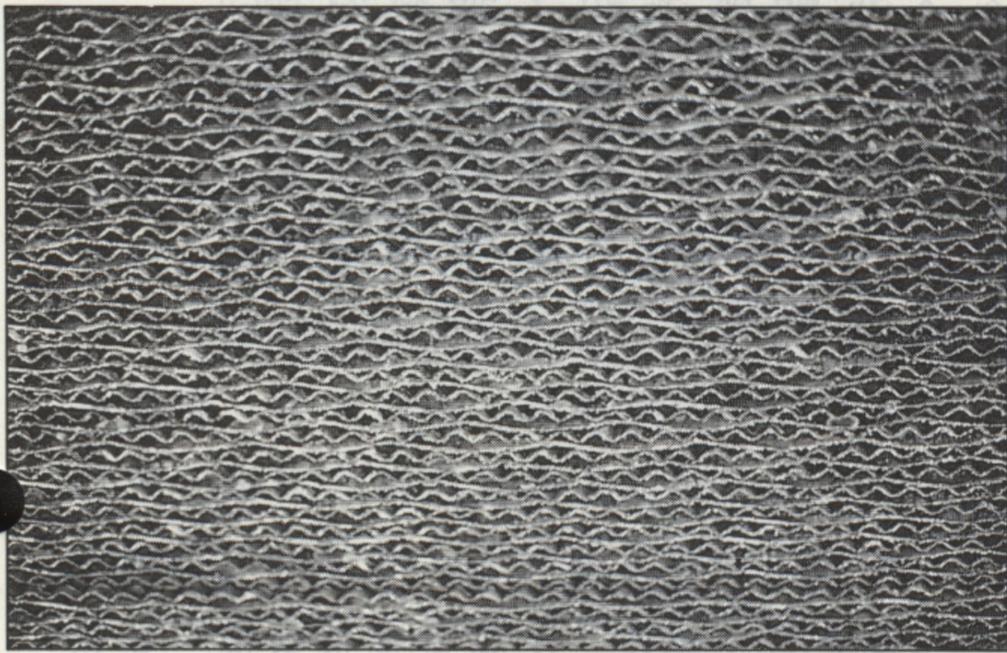
### 同時開拓內外銷市場

潘課長以為，蝴蝶蘭好似利潤很高，其實風險也蠻大的，農民個人經營規模，最好不要超過300~400坪，只要簡易溫室設施即可，年營業額70~80萬元應沒問題，不過內外銷要同時兼顧，千萬不可削價求售，惡性競爭，瘦了自己，肥了外國人。

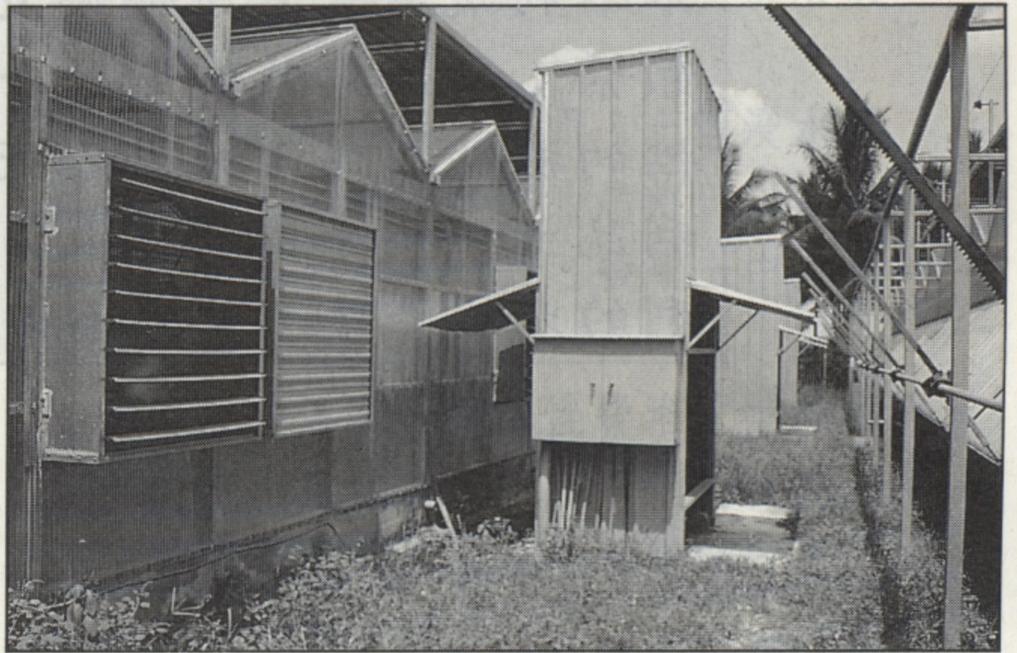
至於外銷市場方面，清波蘭園擬從重日市場，轉變為重美政策。畢竟美國是個尚待開發的市場，養蘭技術又落後

台灣約十年左右，潛力不可忽視。至於荷蘭國家，則對小苗需求量甚大，但吾等得注意其成株之去處。到底荷蘭不是省油的燈，世界花卉王國的荷蘭，對於台灣的花卉發展，始終是鉅大的威脅。

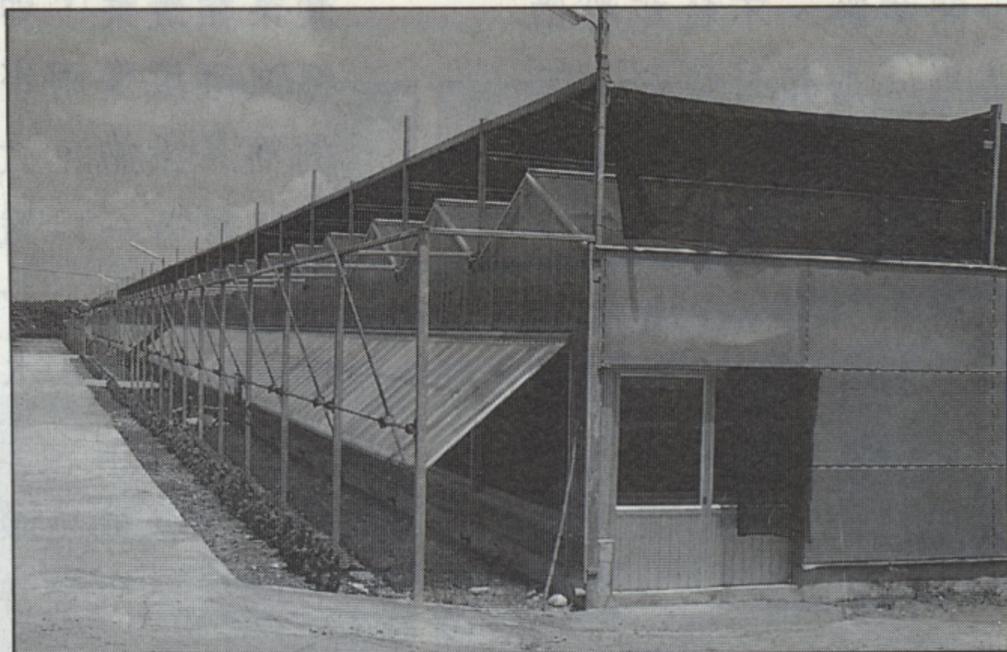
潘課長指出，今後十年的蝴蝶蘭內外銷市場，似尚可增加二分之一以上的需求量。不過，市場的開拓一定要配合不同市場的規格要求，大家成立個養蘭組織，實施計劃生產，不要自亂陣腳才好。



蜂巢式水牆系統



降溫設施—冰水機



溫室外景