



文心蘭押花—產物文化

該班的班組織分工很細，除班長、副班長、會計、書記這些基本幹部外，還設有行銷組、採購組、管理組、技術組。組織系統中依地區劃分六個小組，各組設小組長一人，負責聯繫和服務班員的任務。班會每月召開一次，相當正常。

俗話說「有錢好辦事」，班務推動時，樣樣少不了要花錢，所以班基金很重要。該班除每人入班時繳5,000元當班基金外，還不時有活水灌注，這個活水源頭就是外銷文心蘭一支收取0.1元，以及班員未依規定的貨品，一律轉入內銷，充公當班基金。

因為該班班基金充裕，班員遂想出一套花錢的藝術。所以下列事項通通由班基金補貼：1.促銷活動2.參加彰化以北的講習會3.班集貨場改善4.產品折損補貼5.開會時的紀念品。

竹田花卉產銷班第2班的外銷作業採取共同選別、共同分級包裝、共同計價。集貨場和冷藏設施則全部由農會提供，省下一筆可觀的設施成本。不過，為擁有屬於自己的窩，該班今年得到相關單位的奧援，開始興蓋

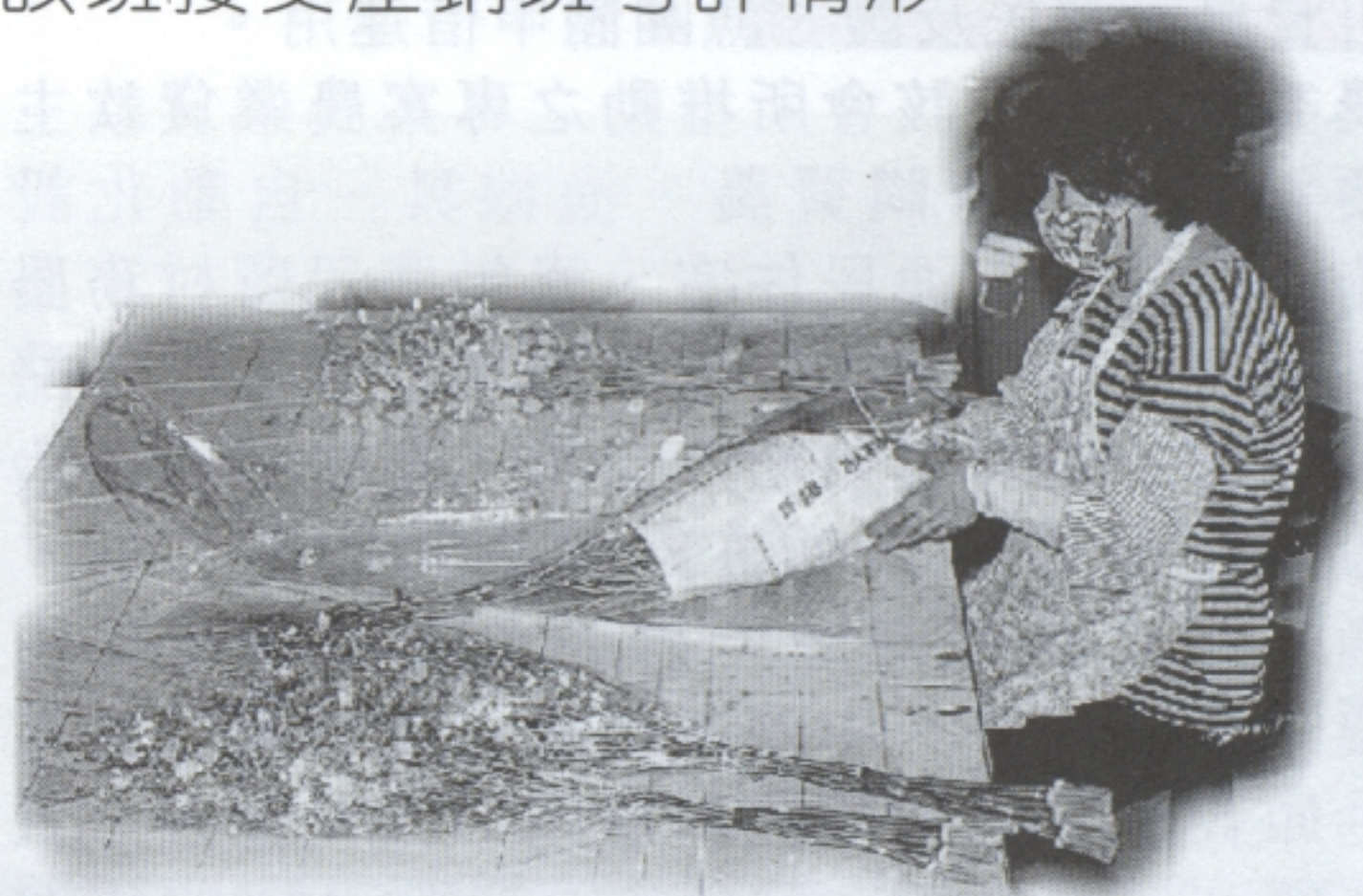
100坪左右的集貨場。為降低生產成本，生產資材如肥料、農藥、塑膠盒，以及採後處理的材料：保鮮管、保鮮劑、包裝紙、膠帶、打包帶、紙箱，全部共同採購。根據班的統計，如此可以降低生產成本20%以上。

該班所生產的文心蘭，有80%透過2-3家貿易商以委託的方式外銷日本。由於內銷量少，而且品質較差，導致班員比較缺乏行銷和教育消費者的觀念。

大多數的產銷班還是脫離不了技術掛帥的窠臼，該班難免也有這項缺憾，惟該班已有產業文化的概念，已經開始結合家政人員，從事相關的活動。這是好的開始，如能擴大活動層面，繼續推進到消費不眾，相信對文心蘭的消費會很有助益。🌿



該班接受產銷班考評情形



分級包裝外銷