

既然要做普林制，有關作業自然需要嚴格規定。透過幾次班會（出席率大多百分之百），大家集思廣義，才定下規矩。在此摘錄部分比較重要的集貨規則，供其他產銷班參考：

- (1) 強制集貨—進行共同運銷，統一品質，進而達到提高產品價值的目的。但因目前集貨場規模、人力，每日僅能處理一五〇箱，班員採收量須前一日報告，俾調節進場順序，如超出處理能力，則由班員在果園自行處理後，送回集貨場統一出貨。
- (2) 產品規格化—產品以大小、色澤、品質分為十四級，運銷組將規格公佈於集貨場明顯處，並分送各行銷點。



克難的班場所還是租來的

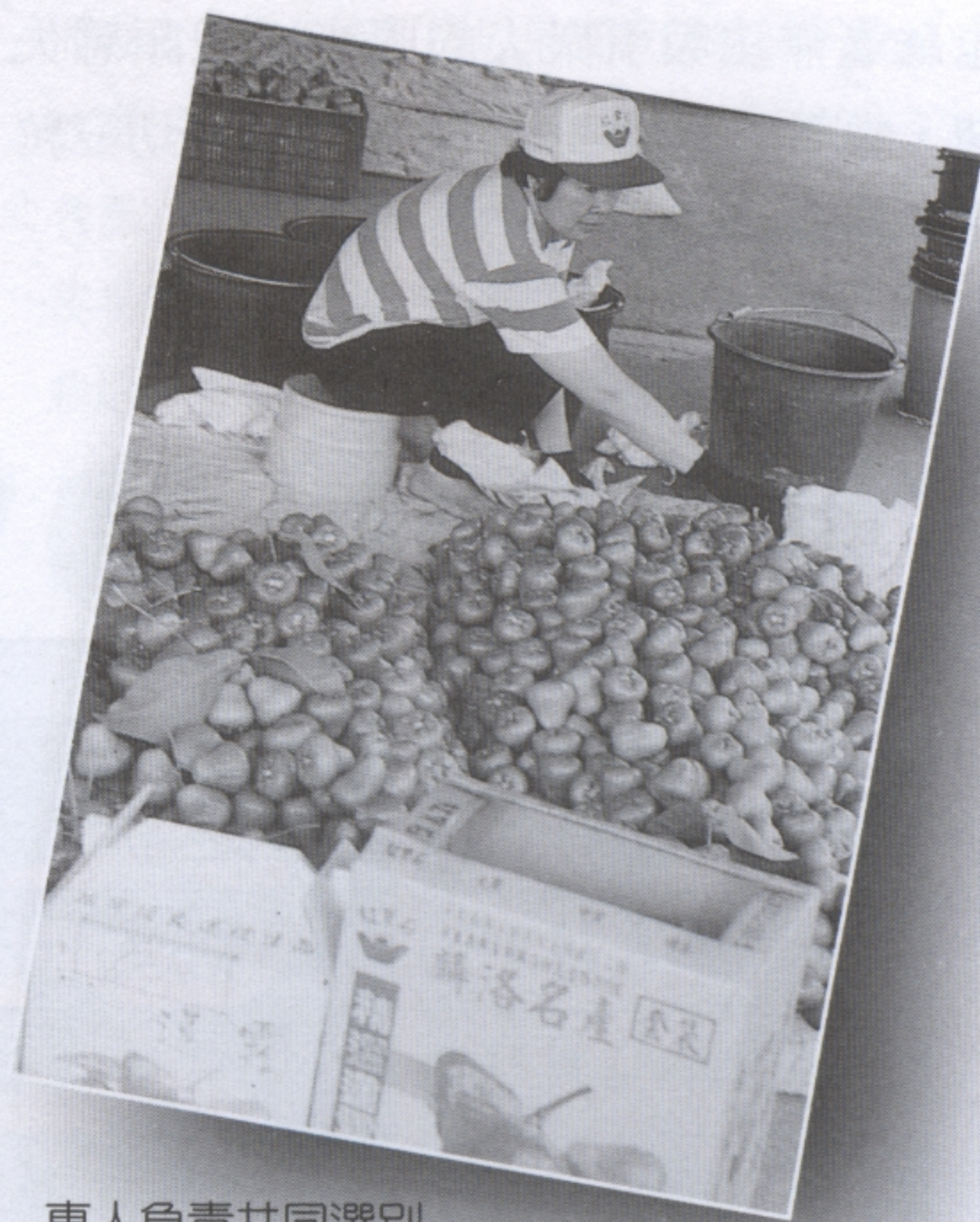
- (3) 訂定交易價—每回集貨產品交易單價，公佈於明顯處供作業依據。訂價係考量：市場售價、集貨要比自售收益高、分級人工工資、包裝材料、品牌、信譽、行銷風險、時間價差、運費等條件。
- (4) 手續費—產品行銷麟洛市場每斤酌扣處理費（包裝材料、工人工資、運費等）四元及行仲費，行銷至其他地區果菜市場、行口者每斤酌扣處理費七元及行仲費。如為外場包裝運回集貨場統一出貨者，行銷至麟洛市場

每斤酌扣處理費三元及行仲費，行銷其他地區每斤酌扣處理費五元及行仲費。

- (5) 領款—班員集貨一周後憑據到班會計組領錢，為方便作業，訂定每周五為領款日。

該班在產品行銷方面很注重，先後善用班基金購置宣導必需品，所以，舉凡打知名度用的背心、宣傳旗、廣告單，該班通通都有。今年三月本場舉辦的產銷班行銷力競賽中，該班牛刀小試即勇奪優等獎。至於產品品牌，他們也早就創立了：紅寶石。讚摺有力吧！

去年，高屏地區蓮霧在高雄場努力運作下，外銷很成功，該班在功勞簿上應記上一小筆，因為該班也有參加外銷行列。今年，該班準備在外銷蓮霧奉獻更多的心力，藉以提高國內的蓮霧價格。✿



專人負責共同選別