

奧特曼公司創新部門的創立、純淨玫瑰花品系，以及北美觀賞玫瑰市場

Andrew Konicki

美國奧特曼植物公司奧特曼創新部門主管

Altman Innovation (AI) 的創立

創立 Altman Innovation (AI)，目的是引領我們的育種成果進軍全球市場。AI 與重要的合作夥伴合作，針對具有挑戰性的作物建立供應鏈。我們不僅創造自己的品種，也持續尋找獨特產品，與合作夥伴聯手，在北美地區拓展 Altman Specialty Plant 的業務。AI 擅長解決複雜的供應鏈問題，例如我們在美人蕉 (Canna Lily) 組織培養上有新的合作夥伴。我們有一支專業團隊，專注於加速產品進入市場的速度。我們已與全球各地建立合作，包括臺灣、日本、英國、法國、希臘、荷蘭、南非、澳洲和中國。AI 採用現代化行銷策略，透過社群媒體推廣、網路訂購配送植栽，以及參與類似「Ask Me Anything (AMA)」的活動來行銷產品。

Pure Clean Rose Services (PCRS)

PCRS 是我們在北美新創立的服務型企業，專注於建立最潔淨的玫瑰花供應系統。這項服務是根據北美零售業的未來發展趨勢而創立；美國有 30% 的人口生活在一旦玫瑰產品中發現病毒或細菌，就可能禁止供應的地區。因此，種植者正迅速轉向 True Bloom 品牌，因為它具備世界級的育種技術與潔淨的供應來源。PCRS 未來也將進軍歐洲，例如與組織培養量產的合作夥伴 "WalterBlom 公司" 聯手，打造新的玫瑰生產系統，以取代目前仍以芽接於田間扦插苗砧木的繁殖方式。

True Bloom 玫瑰育種計畫

Ping Lim 先生已領導 True Bloom 玫瑰花育種計畫超過十年，致力於創造全新的優良玫瑰花品種，以及我們註冊商標的「Hybrid Tea Shrub Roses（雜種茶香灌木型玫瑰花）」。我們的育種重點是根據德州農工大學的消費者研究結果制定，專注於以下特性：1. 抗病力強、2. 香氣濃郁、3. 耐熱性、4. 抗旱性、5. 高花瓣數、6. 大型且持續開花。美國的玫瑰花消費市場正在演變，消費者對玫瑰花的認識逐步加深。新的資料收集方式讓我們在育種方向上更加準確，例如分析熱門搜尋詞、觀察社群媒體和論壇，以及利用視線追蹤技術研究消費者在實體零售店購物行為，這些都提供了寶貴的行銷洞察。

北美盆栽植物市場

過去幾十年，北美的盆栽植物市場逐漸成形，讓消費者能更輕鬆購買植物。儘管近年來網購大幅興起，但對植物銷售的影響相對有限。大多數植物仍通過大型量販店銷售，占比超過 70%。這些大型連鎖商包括 Lowes、Home Depot、Costco、Walmart、Sams Club 和 HEB 等，都設有專屬的園藝中心銷售植物與用品。這樣的演變也改變了植物的銷售模式。已經不再是客戶根據園藝專家的協助挑選自己需要的植物，而是依靠植物的外觀、標籤與品牌吸引消費者。我們必須提供具備良好表現與耐受力的品種，讓消費者能成功種植並建立品牌信任感。消費者若在自己家庭院中成功栽種 True Bloom 玫瑰花，會想再買第二株，也可能會透過社群媒體推薦給朋友。這就是品牌能持續發展的關鍵。市面上有眾多園藝品牌，但最能預測品牌成功的關鍵在於：植物本身是否真的讓購買者滿意。

盆栽植物的第二大消費群體是當地的景觀設計業者。他們與一般消費者一樣，也主要透過大型連鎖商購買植物。通常，若一次購買 10 株以上特定品牌植物，這些業者可享有 10-20% 的折扣。這類企業可透過與連鎖商的合作精準行銷。例如在我們 2025 年與 Lowes

全國性推出 True Bloom Roses 時，Altman Plants 與種植夥伴就能受益於 Lowes 對專業業者的精準行銷推廣，介紹新產品的優勢與穩定供貨能力。

向線上零售轉移？

過去五年，北美的植物網路銷售迅速成長，從幾乎不存在變成人人都投入，也導致廣告支出暴增。但幾年後，這種銷售模式迅速枯竭，目前僅剩少數公司仍在運營。目前北美每年約售出 5500 萬株玫瑰，其中大型量販店佔 2500 萬株、景觀業者約 1500 萬株、園藝中心和小型連鎖店共 1200 萬株，而線上銷售則不到 1%。線上市場最成功的領域是銷售獨特或難以尋得的品種，滿足特定買家的需求。

隨著整體市場重心轉向大型連鎖商，品種若無法表現良好就會被淘汰。而線上市場則可銷售當地無法買到的品項。現在甚至有些大型零售商補貼植物價格，讓線上與門市售價一致，例如消費者可以選擇在店內購買或線上訂購 True Bloom 玫瑰花並配送到家，但有 99% 的消費者仍選擇在店內購買，因為他們想親自挑選個人特殊的植株。購買植物是一種實體體驗，線上難以取代。不過我們仍與所有主要電商平台合作，確保 True Bloom 在每個銷售玫瑰花的地方都有曝光與行銷，包括 Amazon.com、Homedepot.com、Lowes.com、heirloomrosesonline、Walmart.com 等。

True Bloom在全球市場的騷動

我們喜歡分享一個來自澳洲的故事。當地一家名為 Corporate Roses 的公司獲得政府補助，前往世界各地研究玫瑰花的生產方式，尋找玫瑰花產業的未來。他們目前仍採用如歐洲一樣的方式；即在大面積田地中種植經芽接的裸根玫瑰花苗。但他們意識到，未來將缺乏人力與資源來維持這種生產模式，也了解這些傳統方式會帶來病毒與細菌感染的風險。在參訪世界各大玫瑰育種公司後，Corporate Roses 選擇與 Altman Innovation 合作，將 True Bloom 引進

澳洲，作為未來玫瑰產業的核心。我們很榮幸能在育種與生產技術上領航，協助他們轉型。

我們的玫瑰花在世界各地的氣候條件下表現優異；無論炎熱潮濕或是寒冷氣候都適應良好。在美國與加拿大北部甚至歐洲北部都具備極佳的耐寒性。希臘的 Marathon Greenhouse 已開始試種 True Bloom，尋找未來能耐高溫與乾旱的新一代玫瑰品種。我們將持續拓展全球策略合作，為每個市場帶來最佳的基因品種。

True Bloom 的未來

我們將持續育種、測試並挑選最符合消費者需求的雜種茶香灌木型玫瑰花。我們也正開發其他市場與消費族群喜愛的新品種，例如迷你地被玫瑰 True Charm，以及花瓣較少、適合大型景觀設計的新類型（型號為 Campfire 和 Blue Sky）。我們對未來在不同市場與氣候條件下拓展合作感到無比期待。