



工商服務

國「好年冬」，相信大家
際 皆不陌生吧！三十多年
來，國際技術社股份有限公司在蔡衍義總經理領導及全體同仁努力下，以代理正豐化學股份有限公司好年冬產品，已在農民及農藥界心中樹立良好的形象，今年該公司又再度榮獲第8屆「農藥類」金字招牌廠商獎，已顯示出該公司實力之雄厚。

大會已於81年10月6日下午2時30分假北市中山堂中正廳舉行頒獎表揚大會。來自全國121家廠商接受表揚。該委員會除邀請柴松林教授發表「現代品質意識」的專題演講外；並宣讀李副總統元簇先生的賀函，期許得獎者建立誠實不欺之風範，貫徹反仿冒活動，貢獻社會。在祝賀之餘，我們亦期盼該公司再接再勵，造福更多的農民。（林嵩展）

安農

成立十三餘年的安農股份有限公司，為致力本省農藥發展可謂

是用心良苦，除了農民眾所皆知的「勇克、雙效、福滿、保利保收、割枯淨」等藥劑外，尤對平日技術知識宣導不遺餘力，在提升農民資訊之同時，更為該公司形象樹立良好的規模。

授權「安農」企業的美國SANDOZ大藥廠，雖非位居本土，但對台灣農藥防治藥劑非常重視，已於10月中旬委派國外部總監約翰麥克奈馬拉及田間試驗技師布魯斯鮑爾蒞台演講，在北、中、南、東四天的演講中列席擁躍，並針對「雙效DELFIN」微生物殺蟲劑作深入的介紹。

該公司溫總祥總裁談到，除感謝農民熱心參與外，並將於日後不定期舉辦此類似之講習會活動，在吸收新知之同時亦讓我們參考國外的另一套模式。

發順

有鑑於近年來農藥市場的不景氣及農藥同業間的價格競爭，導致農藥零售店經營的困難，因此同為農藥生產廠家的發順股份有限公司，乃針對此一問題已於81年6月30日假台中全國大飯店舉辦了定名：「農藥零售店經營座談會」，吸引全省農藥製造商、零售商代表200餘人參加。

與會在該公司王秋順董事長之主持下，歷時2小時在列席人員共同討論下，作成了下列數點結論：

1.分析顧客心態：針對產品價值的信用及售後服務的重要性。

2.店鋪設計應與商品、設備配合：應景陳設櫥窗的排列。

3.POP及DM的設計：以確實做好文宣海報的廣告。

4.採行非競價方式：以公開標價方式，訂定產品不二價，與同相互協調進而讓顧客更多的選擇。（林嵩展）

頤和

以代理日本進口，從事土壤酸鹼度測定儀器開發的頤和有限公司，多年來在負責人李世琳先生領導下，已為國內園藝資材界及土壤診斷工作，建立起良好的規模。

最近因業務之需要及擴充，自81年9月1日起喬遷至高雄市新興區大同一路100號2F，而原左營區之舊址則改為倉庫使用。李先生除歡迎舊雨新知再予支持、惠顧外，並期許農友們前來批評、指教，讓本省的土壤診斷更趨完善，作物成長更豐收。（林嵩展）

※