

果實成熟色澤紅中透黑

# 口碑行銷・品質當後盾 積極學習・全班皆模範

## —屏東縣麟洛鄉蓮霧產銷班第 3 班

文圖 | 徐清銘 部分照片由產銷班提供

屏東縣麟洛鄉蓮霧產銷班第 3 班經營作為向來走在潮流之先，如創設「紅寶石」品牌，打響麟洛鄉蓮霧的名號；班集會所設置書櫃，宛若小型專業資料庫，班員可隨時了解市場資訊、產業動態，從諸多細節就可看出該班隊經營的用心，難怪成為各項蓮霧品質評鑑競賽的常勝軍，不論個人或班隊，均戰績彪炳，榮獲全國十大經典產銷班，實至名歸。

屏東縣「黑珍珠」蓮霧的行情向來高檔，榮獲 98 年全國十大經典產銷班的麟洛鄉蓮霧產銷班第 3 班，所生產的高等級蓮霧，卻以平實價格分享直銷宅配客



班長陳泰能(左)與年輕世代好手邱達勇

戶，細水長流的用心經營，吸引一群忠實顧客長期捧場，生產者與消費者之間，建立猶如老朋友般的情誼，十分難得。

## 品質優異・得獎常客

宅配直銷，農產由生產端直接送抵消費端，減少中間環節層層管銷費用加乘，對農民而言，是相當理想的通路，唯蓮霧屬大宗水果，市場隨處可得，經營直銷並不容易，顧客能持續不輟長期訂購更屬難得，麟洛鄉蓮霧 3 班的產出直銷比例卻高達 3 成左右，且多的是十幾年的老顧客，成功之道，班長陳泰能總結一句，「讓顧客覺得物超所值」。

麟洛鄉蓮霧產銷 3 班是得獎常客，歷年來參與各項蓮霧品質評鑑競賽，戰績彪炳，蓮霧品質備受肯定，但該班一級品蓮霧宅配的年平均價格僅約 80 - 100 元之間，即使市場量少、奇貨可居時期，價

格起伏亦有限，比起有些高檔黑珍珠蓮霧動輒數百元、甚至千元的價格，可說是物美價廉。



呵護無微不至，蓮霧樹勢繁茂

更讓人「感心」的是，每一產期，蓮霧樹總會出現少數個頭碩大、特別甜美的果品，這些在拍賣市場往往是千元行情的超高等級蓮霧，蓮霧 3 班並不挑出另行販售，而是分散

在每一盒、直接回饋給宅配客戶，盒裝內並特別附上說明，雖然數量不多，但顧客以百元價格也能享受千元貨色，增值不加價，物超所值的感覺，更為鮮明。

## 宅配直銷・物超所值

事實上，該班販售的蓮霧「物超所值」並非自我標榜，而是早年來自顧客的

蓮霧開花著果



蓮霧花色雅致，花形奔放



花謝，小果隱然成形

反應，由此引發繼續朝此方向努力的心念，並列為經營方針。

貨品物超所值，顧客滿意、生產者也會獲得回饋。班長陳泰能早先推展直銷時，有位任職銀行的顧客訂購，當天採收的蓮霧恰巧有不少超過 6 兩的超級品，陳泰能全數寄出，顧客收到後，直呼物超所值，那年，該位銀行顧客訂購金額高達 18 萬元，十多年來都是忠實顧客。

陳泰能認為，市場行銷手法五花八門，但貨真價實仍是根本，博得顧客信任，並予以物超所值的感覺，直銷之路方能走得長長久久。

蓮霧 3 班推展宅配直銷，班長陳泰能是先鋒，班員陸續跟進，比重年年上升，直銷通路主要透過口碑傳播，老顧客牽引新顧客而來，另外透過網路訂購的比重也越來越高，近來，該班年輕世代邱達勇嘗試開展網拍以及觀光採果，直銷版圖進一步擴張，將可預期。

### 推展網拍·跨新領域

邱達勇是副班長邱國忠的孩子，從小與蓮霧為伴，屏科大農業科系畢業後，接手經營家中果園，年紀雖輕，蓮霧栽培技術已是精湛好手，他的網路部落格以「蓮霧達人」為號，名氣不小。邱達勇於去年開始推展蓮霧網拍，他認為，網路世界具有一傳十、十傳百的超高傳播速率，而團購風氣也日益興盛，行銷農產，網路將是好幫手。

網路雖不失為好通路，但當前由第一線農民直接操作網拍尚不多見，邱達勇認為，農民年齡層偏高，對於運用網路多半不在行是主因，另外網拍強調雙向互動的

即時性，網友提問時，總希望迅速得到回應，但田間農事忙碌，果園、電腦桌難以兩頭兼顧，時效的掌握是個難題。

目前蓮霧 3 班僅邱達勇先行嘗試網拍，但班員對於跨入網路領域普遍興趣濃厚，班長陳泰能並率先參加專業課程，學習網路商務運作，構想中的計畫，將以產銷班為名義開設網路店面，研究共同集貨、共同選別分級，並由專人負責網路訊息處理，專責收集訂單、安排出貨事宜，希望以純粹的農民組合走向企業化經營。

### 產期調節・運作自如

蓮霧屬熱帶果樹，喜溫暖、怕寒冷，生育最適溫為 25 - 30°C，從花蕾發育至果實成熟期，若遇 10°C 以下的低溫，極易造成寒害、落果；果實生育後期若遇連續下雨易發生裂果，而颱風則易造成折枝、落葉、落果。高屏地區冬季少雨，日照充足，罕遇颱風的威脅，是蓮霧最理想的生長地帶。

屏東「黑珍珠」蓮霧崛起於民國 60 年代，原以林邊鄉為多，70 年代走紅後，迅速帶動周邊的枋寮、佳冬、南州種植的風氣，大規模經濟栽培於是展開。80 年代更從沿海往內陸延伸，推進至屏北的高樹、九如等鄉鎮，屏東縣種植面積估計已跨過 7 千公頃，年產值超過 30 億元，是國內重要的高經濟水果之一。

麟洛鄉通常被劃歸為內陸產區，由於地下水位高、水分足，蓮霧果品特色是爽脆多汁、質地細緻、口感清爽，而鄰海產區得利於土壤鹽度高，果品色澤漂亮、甜度也高，但水分較少，各有千秋。

蓮霧是高技術性果樹，透過樹幹環



班員參與講習訓練出席踴躍



麟洛蓮霧 3 班經營卓越震震得獎



果樹圍黑網調節產期



不施除草劑，果園土壤健康自然

刻、遮黑網等台灣獨步全球的栽培技術，產期可調節自如，1年可催花2回、甚至3回。麟洛蓮霧3班班員果園催花時程不一，有些催早花、11月就有收成，有些偏重春節產期，產期錯開有利於穩定直銷供貨。

果園管理方面，蓮霧3班重質不重量，陳泰能說，肥培作業，幾乎全班都以有機肥為主，並自製有機液肥，素材包括豆餅、米糠、糖蜜、奶粉等，添加微生物發酵熟成後再派上用場，另外，果樹修剪的殘枝落葉，攪碎後回歸土地，也是有機質的來源，長期用心，果園土壤鬆軟健康，生機盎然。

### 共同採購·節省成本

麟洛鄉蓮霧產銷3班成立於民國86年，現有班員12人，果園面積15多公

頃。該班開拓直銷通路的強項之外，很多經營作為也走在潮流前鋒，例如首開該鄉風氣之先，創設「紅寶石」品牌，打響麟洛鄉蓮霧的名號。產銷運作很早就採行共同作業，無論是集貨、分級、選別、包裝、編排生產期、農機使用、資材採購、展售促銷等，均納入共同作業，全班如同一體。

陳泰能表示，共同作業最能發揮產銷班的功能，產銷方面效益暫且不論，僅共同採購單一項目，節省的成本就很可觀，由於共同採購數量龐大，自然提高議價空間，據他估算，有機肥、藥物、紙箱等資材，透過共同採購可以節省成本1成。另外，供貨廠商提供的回饋金，用於班務開支綽綽有餘，班員不須負擔班基金。

該班相當重視組織學習，班員參與各項農業技術研討會、講習訓練出席踴躍，



陳泰能的果園重有機  
施肥，土壤鬆軟肥沃

近 3 年來，全班學習總時數逼近 1,500 小時，論學習熱忱，該班班員皆是模範生。此外，該班也重視農業資訊的蒐集，班集會所並設置書櫃，宛若小型專業資料庫，舉凡產銷數據、技術新知、農業政策、法令規章、農情資訊等莫不蒐集齊全，而且編排的有條不紊，班員隨時可藉以了解市場資訊、產業動態。資料蒐集看似小事，其實頗費功夫，陳泰能的點點滴滴持之以恆，從小處就可看出經營的用心，也顯示班隊求進步的努力。

### 緊追潮流·擁抱新知

全國性賽事得獎不容易，但對麟洛鄉蓮霧 3 班而言，卻是司空見慣，班長陳泰能、班員徐春懿均曾榮獲全國十大傑出農民神農獎、邱梅芳獲得全國十大傑出婦女、馮桂源榮獲全國模範農民。地方級的評鑑，全體班員更是輪番上陣，全部得過獎，班員各個是優等生。

至於班隊榮獲的團體榮譽同樣豐碩，87 年，該班組班第 2 年就入選全國百大優良產銷班，89 - 91 年連續 3 年榮獲全國績優吉園圃，94 年入選全國優良產銷班，98 年更上一層樓，榮獲全國十大經典產銷班。

全國有 6 千多個產銷班，能脫穎而出入選十大並不容易，獲此殊榮，班長陳



直銷蓮霧禮盒品質一流，價格卻平實

泰能謙稱是運氣好，而積極追隨潮流、擁抱新知，對於農業新政策全力配合，他認為也是重要因素。

麟洛蓮霧 3 班並於 96 年通過產銷履歷驗證，可說是業界先鋒，取得認證後，該班並擔任種子教師、輔導鄉內農友，目前已有 2 個產銷班在其協助下完成產銷履歷建置。此外，該班推展政府補助計畫如

國產有機肥推廣、強化植物有害生物防範、果實蠅綜合防治技術示範推廣、害蟲密度監測等措施，執行效率相當高，達成率百分百。

陳泰能表示，

生產健康、安全、高品質的農產，本是農民天職，認真追隨新政策、緊跟潮流，必有益於提升品質，再好的行銷方式，也必須好品質作為後盾，才有競爭力、才能久久遠遠。 



### 屏東縣麟洛鄉蓮霧產銷 3 班

屏東縣麟洛鄉田道村中華路站前巷 20 號  
陳泰能：08-726-1618 · 0936-371-551