

告別盤商剝削 小農自己闖通路

【記者黃宏璣、黑中亮、賴香珊、陳妍霖／南投縣報導】

【2016-10-17/聯合報/B3版/南投新聞】

今年台灣農產品受氣候異常影響產量銳減或下滑，農產價格翻升，但不少農民反應受益有限，指稱都被行口盤商賺走了，消費與生產端都未蒙其利，面對行銷困局，南投縣各個角落近年有新農友投入，透過多元網路行銷等手法打開自己的通路，做出成績。

「農場只做生鮮蔬果難賺錢，我增加利潤較高的加工品如梅精與紫蘇梅、Q梅，就有賺了。」信義鄉謝謝農場執行長廖學進把梅精推進日月潭涵碧樓，銷售提高曝光率打響品牌，改走貿易型態在全省找了十多個供銷點，透過網路招會員，如今轉虧為盈。

南投青農聯盟會長洪健智栽種無毒水果玉米及紅龍果，看準台北高消費能力及大市場，選擇可存放較久的蔬果假日北上參加農民市集或在國道休息站展售。

日月潭台灣農夫主人王順瑜十年前返鄉到頭社盆地種植金針花並研發新品種，取名「美人心」，鼓起勇氣到日月潭找雲品溫泉酒店主廚推銷「美人心」。

「農民勇於走出去行銷，機會就會跟著來。」王順瑜說，很多農民不會用網路，他建議直接走出去推銷，只要品質好機會就會上門，例如五星級飯店或大企業福委會，先掌握新食材就掌握吸客先機，不必透過共同運銷還是賣得有聲有色。

信義鄉天山嶺有機農場的有機蔬果，在中興大學農夫市集上市和網路行銷宅配各占一半；場主黃添來說，只要有展售會就參加，3年下來蔬果常賣到缺貨。

南投縣茶農劉松杰堅持烏龍茶走高品質與高檔路線，在百貨超市展售或參加百貨周年慶，只要多曝光就是品牌行銷，有機會做到生意。