

林同學	回饋建議
書審老師A	內容完整豐富
書審老師B	為小農農提供行銷策略，協助提升營運，將課本理論與實務結合，實屬難得之機會。
書審老師C	百字簡述超過100字。 有掌握到學習內容重點。 較無提到如何應用所學或未來規劃。 遇到的困難沒有說明是如何解決？

新農業行銷實作- 「地瓜耶」

行銷實務學習歷程



學校 豐原高商
科別 商業經營科
姓名 林同學
指導老師 林麗鈴 師
參與徵件類別 課程成果類



百字簡述

Briefly

在此次行銷實務課程中，老師帶領我們參與，第六屆新農業行銷競賽。起初我們都認為販售農產品是輕而易舉的事，沒想到在實際操作上，才突然發覺，事情並沒想像中簡單，需考慮如何販售、通路、目標客群，最重要的是損益，一家商行一定需要利大於弊，才能繼續經營。經過這些實際操作，對於行銷不再只是課本中的知識，而是跳脫文字新穎體驗與經驗的增長。



目次

Contents

壹

活動緣起

貳

理論與實證

參

實作歷程

肆

實作結果

伍

結論與建議

陸

感想反思

柒

感謝



活動緣起

Origin of activity

前言

行銷樣式千百種，此次新農業行銷學習農產品的行銷模式。有機農產品行銷又與一般的農產品有不同的行銷方式。

活動目的

此次藉由僑光科技大學所舉辦第六屆新農業行銷競賽，有幸參與跳脫課本理論的實際操作活動。

而僑光科大舉辦此活種意義，不僅僅是學習行銷，而是更廣闊的層面，包括：現今有機小農所面臨困境、農產品的種植不易等要素，使我們開闊眼界及實作能力。



理論與實作

Theoretical and Practice

農產品介紹

此次活動中本組選擇農作物為一地瓜，因地瓜含豐富營養素，並可食用年齡從嬰兒至年長者皆可。且有多種甜品可由本組進而加工販售。

於活動中本組媒合之農戶為位於彰化縣大城鄉蔡寶田先生，蔡先生種植多品種地瓜，在本次活動中，本小組採購三種品種地瓜，分別為：紅肉地瓜、黃金地瓜及栗子地瓜(如下表1)。

客群及通路分析

在銷售前，本組將校內及親友為重點銷售，其餘通路之銷售對象為輔。而銷售方式採線上、線下銷售，以增曝光度。



紅肉地瓜：

水分多，肉質細嫩



黃金地瓜：

肉質香、甜、Q彈



栗子地瓜：

口感紮實，香味足

▲ 表一:三種品種地瓜介紹



實作歷程

Implementation history

與小農電訪

在這一次活動，本組媒合小農為彰化縣蔡寶田先生，本組採用電訪方式與小農討論品種及價格方面問題（如下圖 1），而在討論中才得之種植的點點滴滴及辛勞，老一輩常說：「一粒米，四個月」，相信不僅是米，各種作物於栽種一定都有不一樣的困難，要珍惜。

校內市集銷售

於此次銷售中，校方為我們開通特別行銷通路。於中午午休時段，能將小組販售農產品帶至指定地點，與其他組別共舉小農市集（如下圖 2），小農市集的開通使本組能迅速將販售地瓜消息快速傳播至全校師生。



▲ 圖一:與小農進行電訪



▲ 圖二:本組於小農市集



實作結果

Practical results

銷售狀況

此次活動最主要的客群來源為校內，其次校外學生親友團，包括小組開發之通路：團購、預定、定點取貨、親朋好友。並編製銷售狀況表（如下表二）。

收益及費用

本組採取薄利多銷的經營方式，地瓜成本為 40/斤，地瓜的販售價格為 45/斤且滿 3 斤及 5 斤享有額外優惠，再者薪資支出為製作加工品之部分組員時間成本支付。包裝費用為塑膠容器之費用。綜整以上費用做綜合損益表（如下表三）。雖然最後淨利不多，但有行銷的寶貴經驗

通路類型	通路名單	聯絡窗口	金額
校內	商二一（轉售）	小組成員	2000
校內	學校教職員工		2750
校內	學校學生		1705
校外	學生親友團		1875
銷售金額總計			9395
總成本			8220
淨收入			1175

綜合損益表	
112年12月2日~113年1月19日	
項目	金額
營業收入	9395
營業成本	8220
銷貨毛利	1175
營業費用	
薪資支出	(160)
其他費用-包材費	(20)
營業毛利	995
本期淨利	995

▲ 表二:銷售狀況表

▲ 表三:綜合損益表



結論與建議

Conclusion and suggestion

結論

1. 透過多元展示銷售管道及網路行銷方式提高銷售額
2. 運用表單訂購方式可以節省許多不必要的時間
3. 相較於學生，師長及親友較有購買意願
4. 增加地瓜的種類有助於提高銷售額
5. 地瓜製成加工品可以提高學生的購買意願

建議

1. 可販售不同品種的地瓜
2. 製成加工品雖會增加成本，但效益大於增加成本
3. 延長新農業行銷進行時間，可幫助農民推廣，也加強學生的實作經驗
4. 如有空閒，可發展為觀光休閒農場，帶動當地發展，且可為農場帶來更多附加價值



感想及反思

Reflections and reflections

在與小農聯絡時相當有趣，起初我們小組與小農對談用國語來講，發現小農跟我們答非所問，一直沒有共識，還好老師及時出手，用台語與小農溝通，變得非常順暢，所以跟人的溝通是相當重要的，要用對的方式，才會得到好的答案。本組此次採用多種銷售模式，分別有直接的零售，也有發至臉書豐原地區社團，同學家長公司的團購。公司的團購，團購銷售的比例占我們總銷售很大一部份，因此團購此種商業模式也是有利可圖的。希望能把這些技藝記起，發揮在未來所需。

在此次分組活動中我擔任文書一職，大多數的時間我幫忙完成文書處理相關職務，在地瓜進貨後，我也加入銷售小組，幫忙理貨、推銷、銷售。在文書職務中，如何把文字修飾，統整整份報告中重要的要點，而在期末文書報告中，對我也是很大的考驗，要在短時間內把 2~3 個月的事務統整，並報告。而我是一上台，手就抖個不停的那種，雖然上台手抖個不停，但大腦說要把事情說清楚，所以這一次的報告也算是一種成長，雖然還未克服上台報告的緊張，但也學會短時間的重點整理。



感謝

grateful

在此次活動收穫無法用言語來衡量，不僅學習行銷方式，更多的知識收穫，在此特別感謝僑光科技大學及農業部提供此次活動寶貴的經驗，願將此次經驗學以致用。

活動一路走來，不可能是我們自己就能完成，經由老師、教授、講師執導，使活動能順利並成功完成。其中林麗鈴老師一路上的扶持使本快放棄的我們重新找回鬥志，功不可沒；李正賢教授教導行銷的專業知識，及實作的指導（如下圖三），感激不盡；農會講師教授植物的種植方式(如下圖四)、新社高中老師使我們了解農戶的辛勞與不易（如下圖五）。也感謝農戶蔡寶田先生的配合，讓我們有實際的行銷體驗。

最後感謝本次小組組員，互相幫助及提供意見下，成功達成當初覺得不可能的任務。

感謝一路上的你們



圖三:李正賢教授
行銷實作



圖四:新社高中
老師 農戶運作



圖五:農會講師
種植實作



附件

annex

附件-1 地瓜耶宣傳影片

附件-2 成果報告書



網址與QR-code

<https://reurl.cc/vad6bo>

<https://reurl.cc/ZeAygW>



新農業行銷實作- 「地瓜耶」

行銷實務學習歷程

A photograph showing several sweet potatoes in a woven basket, with a green plant in the background. The image is overlaid with a diagonal design consisting of a white and brown geometric pattern.

感謝觀看