

五大安心保證

- 不使用除草劑·草生栽培法
- 每年自主性送公正單位檢驗
- 使用植物性有機植肥料
- 特殊碳酸鈣防曬處理
- 產銷履歷驗證制度

第5屆
百大青農
YOUNG FARMER

余振全

翻轉滯銷桶柑的行銷長才

▲ 第5屆百大青農-余振全

陪伴師：邱耀中
本場輔導專家：傅智麟

文/徐振家
圖/徐振家、陳袖雅、謝佩君

振全自小就在新竹縣寶山鄉自家柑橘園幫農，長年以來總覺得柑橘的銷售有很大改進空間，在結束10年光電工程師回鄉接棒柑橘園經營時，創立了「賣香柑桔」的品牌，在加入第5屆百大青年農民專案輔導行列後，於2020年擔任第4屆新竹縣青農聯誼會會長，致力於在地農產品整合行銷及食農教育推廣，「鮮築市」農產品直販所的成立與運作就是代表作。

寶山鄉濃郁柑橘香 觸動返鄉務農決心

振全身為客家子弟，從小住在典型客家三合院圍龍式建築，建築周遭的山區就是他們家的果園，「賣香柑桔」集貨場坐落在竹40線旁，鄰近新竹科學園區，若於3月份進到開花期的桶柑園，芸香科特殊的陣陣花香撲鼻襲來，這種清新自然又淡雅的芳香調性，讓人不喜歡也很難，而桶柑開花後著果到採收約需9-11個月；12月來到果園中，空氣中被一股橘皮精油的香氛環繞，完全能感受到所謂「橘香花香寶山鄉」的情境。



▲ 養育著余家祖孫三代的柑橘果園

「阿公、阿婆年輕時，會去批柑橘來零售，偶然發現到有一家的橘子特別好吃，後來在因緣際會之下，買下這塊橘子園，除了是因為「寶」山地理環境優越，阿公與阿婆那種日式達人般一絲不苟的品質堅持，與父母用心呵護照顧下，依然產出那股獨特「香」氣與滋味，就是「寶香」品牌的由來！在職場上歷練十多年後，我發現橘子與我的關係是非常的密不可分，不僅是這些柑橘樹跟我的年紀差不多，也為我們家提供了穩健的收入，更

讓父母能夠養育我們這個家庭。」振全憶及小時候與家人們對果園的情感。「畢竟，臺灣生產量逐年增加，每到柳橙、桶柑、椪柑等柑橘類盛產時期，都常見發生價格崩盤與滯銷問題，尤其桶柑產業特別的集中在新竹與苗栗地區，產期與產地分布都一樣」，振全解釋著桶柑滯銷問題，並表示自己在2011年捨棄已從事10年的光電工程師工作，決心返鄉投入改善盛產滯銷的初衷。



▲ 振全一邊採收著陸續成熟的柑橘，一邊解說各品種特性的差異



▲ 余家三合院外正在曝曬著自家產的柿餅

加入百大 為全家果園開新路

寶山鄉余家有著近5公頃的柑橘果園，為了錯開產期與多元化，在寶香柑桔的果園中，種植的果樹品項以桶柑為主，還有椪柑、三寶柑、美人柑、帝王柑、砂糖橘、佛利蒙柑等10餘種，以及少量作為柿餅用的石柿與牛心柿。

雖然振全對各柑橘類品種的栽培與果品特性相當熟悉，以及對於如何管理色澤飽滿、糖酸比適宜與多汁果實的栽培技術相當有信心，但是，該如何滿足消費者需求，卻苦無良策。振全提及：「從事生產多年，想從消費端瞭解心得感想，每年1、2千張訂單，只有寥寥無幾的客訴電話，所得到的回饋少之又少，只能依舊是在追求果實甜度、外觀及顆粒大小打轉」，雖然如此，振全加入百大行列後，在邱耀中陪伴師指導下，多方嘗試取得消費者的回應，以作為行銷因應對策，在經歷幾次的

展售之後，他發現親自接觸消費者是瞭解消費者很好的機會，更在某次展售機會下結識伯樂，自己的理念獲得位於竹北市「合好一起鍊」的融合性商場實體攤位空間，因而開創了小農產品直販所的「鮮築市」之路，藉由與消費者面對面互動的機會，瞭解消費者的農產與生活需求。



▲ 余家三合院後方即是寶香柑桔集貨場與果園



▲ 回顧從「合好一起鍊」商場發跡的鮮築市情況

「產」「消」面對面 實體攤位升級門市

2020年3月「鮮築市」進駐合好一起鍊商場，商場環境除了原有的裝潢，再加上振全夫妻倆的構思，店內的櫃台及商品櫃皆使用木板打造，各式各樣的農產品整齊地排列在櫃上，以及手寫的價格標示，希望能夠呈現給消費者溫暖、明亮、舒適又乾淨的購物環境，就好像回到自己家裡一樣。在實體攤位成立後，振全如願的獲取寶貴的經驗並分享到：「在商場裡設攤大約一年半的經營時間，都是親自顧攤位，直接與消費者對話並從聊天中獲取他們的所需，深刻明白生產與消費連結的重要性，例如我們以生鮮蔬果為主，而家庭主婦就會想一次性買齊東西，像是麵條或五穀雜糧的乾貨類、調味料等，尤其又是在全球大環境下疫情盛行的期間，消費者更不希望要跑多家商店；所以，那種對於生鮮蔬果一次買足量和產品豐富性的聲音很多，這也是我們有意換一個空間大、方便展示與分類各類商品，以及利於消費者

駐足購物的環境」；「2021年5月疫情嚴峻時間下，買菜主婦們不會想進到商場裡冒風險，但又要一次買齊一星期的量，基本每個單都能到2,000元，生意很好，都是由我拿貨出去交給在車上等待的他們，畢竟那附近其實也不容易停車。」振全補充著，大量供貨需求越來越明顯，需要更大的實體空間，來進行升級產品的數量與豐富度。



▲ 為了滿足消費需求而豐富產品，卻也顯現空間不足與動線環境的問題，獨立店面勢在必行



▲ 余振全夫妻倆與鮮築市的獨立門市新店面

2021年10月底，鮮築市獨立門市終於重新開幕，這次落腳在竹北市文義街上，較貼近住宅區內，門市前也設有停車位，街道周遭的交通也不那麼擁擠；振全對新門市介紹著：「這裡總坪數約70坪，除了賣場45坪，裡面還各有12坪的空間，一間是設備、資料和包裝的工作室，另一間將作為會議室來使用，預計可以提供場地租給食農教育目的來使用。」一進到門市裡，45坪的賣場空間讓實體店面多了產品的豐富度，以及分類擺設的方便性與彈性，可以看到米食麵食區、湯包醬料區、生鮮蔬果冷藏區、冰箱漁畜產品及加工食品區，當然在門口旁少不了「寶香柑桔」柑橘類農產品的專區，也販售更多其他農友的農產品，目前已有提供農、漁、畜相關產品上架銷售，並主張至少要有QR-code的生產追溯系統才可以進到門市販售，也希望能有拋磚引玉的效果，將青農與在地農友的好產品，放在門市裡讓消費者認識、使用體驗，進而給予回饋意見。振全進一步解釋：「畢竟小農們起初多是以各種場合或活動的擺攤來增加曝光度，若是藉由門市長期販售，一來竹北這邊的人口增長快速，消費群也有一定水平，二來是消費者也會希望他所喜歡的產品，能在熟悉的地方持續購買到，最後則是可以減少農友顧攤的人力，還可以將消費者反應與喜好回饋給農友們，建議農友可以朝那方向去做生產上的調整，畢竟自己也身

為農夫，還是需要全年都有穩定收益才行，而不是只有生產盛期那幾個月才有收入」。



▲ 新門市擁有獨立且寬敞的空間，分類條理明確只為了給消費者更舒適的購物環境與產品項目



▲ 香氣洋溢的新鮮現榨桶柑果汁，味如甘霖般地吸引人



▲ 振全一一介紹各種農產品的特色與其上架的由來

門市也展現自己的小巧思，在產季時期會推出鮮切水果盒及現榨果汁，不須調理就可以直接食用，因應了生活步調快速的現代社會，也解決消費者的不便，提高消費者的購買意願，體現生產者與消費者間的依賴感。振全說明：「這樣也有一個好處，像是有些果實外觀沒有那麼好看，幾乎沒有賣相，但切開來裡面還是很新鮮可以食用的，這時候就可以把這些果實做成其他產品，解決次級品或格外品過剩與浪費的問題。」

從生產者兼作通路商角色的體會

相信人們都聽過一句：「很多事情，做了才知道跟你想得不一樣！」然而這句話也深深的體現在振全這些年的經歷，就好比他目前扛下經營實體門市的狀況。「也曾有通路商找上門，要進貨我們的柑橘，我都依照自己賣的價格給他們報價，直到在做鮮築市後，我才體會到利潤空間對通路商是最重要的一環，如果農友沒有給出讓利空間的話，通路商尤其在經營實體店面的情形下是會虧損的，大家都需要生存，沒有利潤的話沒有人會做得下去。」振全語重心長地娓娓道來。實際

上，光是每月不小數目的店租、水電及人事成本，就己是不容小覷的開銷，如今更聘請2位員工(店長與店員)專職處理門市銷售，因為振全表示：「自己本業還是果農，希望花更多心力與時間在田間生產，以及往後的門市食農教學規劃，現在連我太太也是辭去原本工作，全力在處理門市進出貨的事情。」



▲ 民生每日必需的蔬果與乳品等生鮮冷藏區



▲ 振全表示新門市多了肉品、蛋品、調理包等選擇

▲ 本場協助果乾的研製打樣

在創業的過程一定會經歷許多風風雨雨，尤其是成立直販所初期，面對供應商不多的問題，振全就必須去與各個供應商洽談，爭取到合理的價格以提供給消費者達到三贏的局面，振全額外說明：「自己也是生產者，更能體會生產規模小的農友，所以儘量接受農友的定價，只為了將臺灣最好的在地農特產品帶給大家，例如新竹縣最具代表性的柑橘和關西仙草類產品」。所以鮮築市的新門市裡，已可見到了許多不同以往的商品，如安心肉品、放牧蛋品、加工食品(鍋物包、調理包、豆製品與乳製品等)、烹調用品(調味料、油品、醬品與果醋等)和清潔用品，以及新竹地區號稱唯一的水產品專櫃等，這些都是振全在各展售活動中、青農朋友介紹結識而來的各地農友商品，此外，門市還會貼心地將暢銷商品再分別突顯出來，讓難以抉擇產品或首次前來的消費者能直接做選購。振全：「本來有著以外銷的想法來消化盛產的桶柑，但是，自從參與“2019年全球客家文化會議暨臺灣客家懇親大會”進行臺灣青農海外聯展後，當時總共有4位

青農一起到澳洲做交流，才瞭解到外銷市場的面面觀與世界觀，我這邊也非常建議有機會的話，盡量走出國門去多看看，遺憾的是我在第5屆百大青農輔導期間，都適逢疫情而無法出去。」確實，外銷的確非憑一己之力所能及，然而，當自己認為窒礙難行時，振全在機緣下創立鮮築市做農產直販，從自身周遭做起，再放眼國際。



▲ 陪伴師邱耀中、本場專家傅智麟共同前往賣香柑桔集貨場給予振全建議



▲ 姜金龍課長、傅智麟副研究員與陪伴師共同討論振全的經營計畫

扎根當下，展望未來

如今振全為了解決寶山柑橘的盛產問題，除了鮮築市的實體通路，也有電子商務平台和自己的官方網站與LINE來提供網購宅配，讓無法到現場的顧客也能從線上選購農產品；小包裝部分有在新東陽、楓康超市等通路上架，也是會有在地的中盤或行口來拿貨，振全表示在老主顧的部分就會比較大宗，可以到上百箱。鮮築市也將陸陸續續增加受到消費者喜愛的產品，未來也會將櫃位與冷藏區慢慢增加，擴大產品豐富度，提供給當地民眾最全面、多品項且舒適的購物環境。「2019年開始，農糧署北區分署媒合連鎖手搖飲料業者，選用我們獲得產銷履歷驗證的柑橘，搭配國產凍頂烏龍茶，推出季節限定的橘香烏龍新飲品，那可是全台300間門市同步上市，等於說可以讓更多人直接喝到我們桶柑特殊的香甜滋味」，振全對這個契機很是贊同的說著；畢竟這除了能享用當季國產特色水果飲料，還能促進桶柑的知名度及附加價值，強化消費者對在地生產的認同感，結合農民與業者的創意，讓消費者享受到在地農產品的天然好滋味。

身為客家人的振全，對自己種出來的東西特別惜福，在獲選百大後，就著手進

行柑橘果乾的初級打樣，爾後推出三寶柑橘乾產品上市，大幅改善柑橘盛產季節所造成滯銷與價賤的壓力。振全接著說：「手搖飲業者就是專門收購我們的桶柑小果，再直接配送鮮果給各門市，這些都是零售通路還有顧客所不需要的規格，對外觀美醜不要求，如此其他的好規格果實，就能交給電商或全聯這些對品質外觀要求的通路。」然而，事情總是做了才能點出問題面，再擬出對策做調整，「賣了兩年後也發現果實成熟度不一的問題，畢竟農產品的品質要規格化是不可能的事，每間門市到貨的果品時有狀況且糖酸比常常不一，所以對方決定下次會有新的進貨要求，並由他們自己的加工廠統一榨成原汁，以利每間門市的每一杯飲品味道能夠一致」，振全解釋著與手搖飲業者合作所遇到的問題，隨後並欣慰的表示：「雖然收購的價格每台斤8.5-10.5元，是沒有利潤但也不致賠本，至少很慶幸往後的每年有手搖飲業者的支持，讓這些小果能夠充分利用，對桶柑盛產時期的消化是很有幫助，每年由我們統籌集貨所需的量，收購量逐年增加趨勢，2020年就達到10萬台斤（以當年統計資料換算，收購量相當於寶山鄉桶柑產量的2%），未來希望由農會辦理，以緩解桶柑產地滯銷的問題。」



鮮築市進駐合好商場後，由陪伴師邱耀中輔導商品擺設技巧及呈現



鮮築市旁邊就有用心調理食材且令人讚嘆的餐廳

另外，振全也說「在2020 安全安心農業精品展銷會之後，全聯開始向我進貨A級品柑橘，打開優質產品新通路。」鮮築市附近甚至整個竹北地區，有不少偏高檔的餐廳，包括那些使用好的食材、有品味的裝潢、細膩的服務，加上出色的烹調技藝等，也不乏對食材與烹調很講究的廚師們，振全憧憬且驚嘆地講述：「我希望未來能與這些餐廳更貼近，由我們這邊就近供應支持在地農產的餐廳，使用我們所嚴選的農漁畜產品，我們農夫自己沒辦法做出令人驚豔的料理，也不知道原來可以將這樣普通的食材，調理成超乎想象的境界。」

結語

鮮築市在振全的努力下，透過販售農產品與多方的服務，在財務利潤及社會影響力並重的情況下，達到社會與經濟利益共存，期望鮮築市未來能夠藉由財務自主，達成社會企業的組織宗旨，意即社會企業的經營是以解決社會問題或公益發展為目的，但財源不限於補助或接受捐贈，而是運用商業模式自給自足，有自主運作能力，經營利潤一定比例用於農業發展的組織型態。

農場小檔案

- 1.農場及門市名稱：寶香柑桔、鮮築市
- 2.負責人：余振全
- 3.營運項目：生鮮蔬果、各式農產與加工食/飲品、肉品、蛋品等
- 4.聯絡電話：鮮築市門市 03-5585833/ 個人行動電話 0916-203600
- 5.聯絡地址：新竹縣竹北市文義街280號1樓（鮮築市）
新竹縣寶山鄉新湖路三段與五仙路二段路口
（寶香柑桔集貨場）
- 6.門市營業時間：週一至週五09：30~20：00，週六及週日09：30~18：30
- 7.官方網站：<https://www.fcrm.com.tw/site/baofruits>
- 8.社群媒體：



鮮築市LINE官方帳號