

農友需要學習的直效行銷

農業推廣課 助理研究員吳麗春 分機411

在推廣農業企業化經營講習的場合，常遇到農友說：「農友就是只會種，不會賣！」，這句話在農業界是說多了、聽多了成自然，但當代的行銷，在消費族群變遷、成本價格透明、通路扁平化及實體店面虛擬化的多重影響下，種什麼都有人買，和種得好就賣得快的農業多頭市場消失了，並不是令人驚訝的市場現象，尤其國產農產品市場在進口農產品擠壓下，也從求大於供到供過於求，成為不足下的產銷失衡，更何況現今35歲以下的消費族群，外食成為主流消費習慣，在此趨勢的推波助瀾下，農產品零售市場的萎縮、產銷秩序的混亂並不意外。

想想報紙滿是買一送一的折價券，到接不完莫名其妙的電話，問您是否願意訂購三個月的刊物、國外旅遊或辦理移民，信箱、傳真機及電子信箱也塞滿著各種精美的廣告信函，說它們是垃圾電話、郵信，您的名字卻就出現在上面？這些就是當代行銷無用論後，最夯的直效行銷。直效行銷是『直接接觸目標消費群的行銷方式』，又稱作「直接式行銷」或「直接關係行銷」，尤其當傳統的大眾媒體廣告失去影響消費者購買的魅力後，當代的行銷工具是讓需要購買的消費者，如何直接注意到您的產品？

這樣來看農產品的行銷更是雪上加霜，國內農產品90%以上沒有品牌，商品或者服務的信息更難直接給目標客戶留下印象，所以不可否認，以前是高價商品才能負擔直接管理客戶的成本，如飛機票務、名牌服飾及高級房車等，不過，現在則是連蔥油餅、蛋糕和指甲油等，都在走直效行銷的時代，目前農友

也許無力獨立經營客戶資料庫、網站，但直接面對終端客戶終將是未來農友年薪能破百萬的關鍵。

農友如果能正確體認農業是生活產業，是一個販賣新鮮、看得見品質的產業，支持和參與農夫市集是農友建立直效行銷最實際的行銷管道，以區內有機農友吳文岳為例，透過參與農夫市集4年後，能自己直接以零售價銷售掉農場一半的產能，真是讓農友們羨慕的夢幻行銷通路。

農業也是最符合在地生產在地行銷的產業，英國有近500個農夫市集，美國農業部2006年的資料顯示，定期的農夫市集有4,385個，新市集出現的年成長率為18.32%。如果以人口數來算，英國6千5百萬人口時，17萬人有一個農夫市集，美國約3億人，則7萬人分到一個農夫市集；台灣有2300萬的人口，在地應可形成130到330個農夫市集，本場轄區內目前已有10處農夫市場（如附



▲直接面對終端客戶將是未來農友不得不面對的直效行銷。

【農業新知】

表)。農友應認真考慮加入的可能性，甚或集結在地農友成立農夫市集。

當代這個「我想接觸你」對上「你少來煩我」的年代，農友透過市集服務客戶，學

習直效行銷應是農產品可以精準、有效、節省成本的送到消費者手中，也是農友經營、維繫顧客間長遠關係的百萬年薪路之一。

附表：本場轄區內的農夫市集

台北市	248農學市集 週五14:00-20:00週六10:00-17:00 http://www.248.com.tw/ 台北市忠孝東路4段248巷內
	簡單市集 週日 14:00-20:00 http://www.248.com.tw/ 台北市信義區松勤街50號／四四南村廣場
	希望廣場農民市集 週五12:00-18:00週六-週日10:00-18:00 http://www.ehope.org.tw/ 台北市八德路1段49號／光華商場旁
	花蓮無毒農業市集 每週六、日8:00-17:00 http://www.facebook.com/groups/133925193317903/ 台北市文山區興隆路一段15號／台北花木批發市場前
	台大有機農夫市集 周六14:00-18:00 http://epaper.ntu.edu.tw/view.php?listid=89&id=13288 台北市基隆路4段42巷5號／台大農場鄉間小路
	北投農民市集 地點時間不定，前往請先見網站公告 http://www.beitou-greenlife.org.tw/web/
新北市	漂鳥環球市集 週日12:00-17:00 http://www.248.com.tw/ 新北市中和區中山路3段122號／環球購物中心旁民友公園
	林口台地農夫市集 雙週六下午13:30-17:00 http://market.iyoho.tw/ 林口運動公園後方的圖書館旁
桃園縣	桃花源綠市集 每月第四個周六上午9:00-12:00 http://tw.myblog.yahoo.com/organic-tour 桃園縣平鎮市環南路／平鎮社教館前廣場
新竹縣	竹蜻蜓綠市集 每個月第一週六9:00-14:00 http://www.gmart.com.tw/ 新竹市光復路二段101號／清大成功湖畔