

出國報告（出國類別：洽公）

赴荷蘭進行市場調查 暨赴法國進行售後服務報告

服務機關：台灣糖業股份有限公司

姓名職稱：黃怡文 精緻農業事業部 行銷企劃組長

林安妮 精緻農業事業部 業務管理員

派赴國家：荷蘭、法國

出國期間：民國 107 年 11 月 6 日至 107 年 11 月 14 日

報告日期：民國 107 年 12 月 25 日

摘 要

- 一、荷蘭為全球蝴蝶蘭一級戰區，參訪一年一度之花卉市場盛事「荷蘭ITTF花卉園藝博覽會」及「Trade Fair Aalsmeer 2018」，以了解蝴蝶蘭產品於歐洲之現況及未來銷售趨勢。
- 二、拜訪與事業部交易，本次亦參展Trade Fair Aalsmeer 2018之丹麥客戶G.G.，討論目前蘭苗銷售計劃及未來繼續合作之可行性。
- 三、法國客戶於10月4日首出貨櫃。預計於11月9日到港，11月13日運抵客戶溫室。為進行售後服務，遂前往客戶蘭園拜訪，確認蘭苗到貨狀況並提供技術指導。同時推薦新品種予客戶，作為日後訂定產銷計劃之參考依據。
- 四、參觀巴黎市中心各高價花店，了解市場趨勢及花店陳設、組花設計，作為日後行銷方向之參考。

目 錄

頁次

壹、出國目的	-----	3
貳、出國過程	-----	3
參、心得與建議	-----	8

壹、 出國目的：

- (一) 至荷蘭當地市場進行市調，以了解蝴蝶蘭產品未來銷售的趨勢。
- (二) 參訪荷蘭 IFTF 蘭展及 Trade Fair Aalsmeer 2018，並與丹麥客戶討論蘭苗銷售及未來合作之可行性。
- (三) 至法國拜訪外部客戶，以了解本公司產品之開花表現及其經營模式以利商機之開拓。

貳、 出國過程：

一、 人員名單：

黃怡文 精緻農業事業部
林安妮 精緻農業事業部 業務管理員

二、 出國過程紀要：

起迄日期	天數	起迄地點	詳細工作內容
107.11.6	1	臺北→阿姆斯特丹	啟程赴荷
107.11.7-9	3	阿姆斯特丹	拜訪當地蘭園、拍賣市場及業者。參訪IFTF蘭展、Trade Fair Aalsmeer 2018，並拜訪丹麥蘭花業者
107.11.10-13	4	巴黎	拜訪法國客戶暨進行售後服務，參訪巴黎花卉拍賣市場，以及巴黎市區、郊區花店。
107.11.14	1	巴黎→臺北	啟程返臺
合計	9		

三、 各行程概述：

(一) 荷蘭分公司參訪。

荷蘭分公司目前雖處於休業狀態，但藉此廠區土地之持有、溫室設備之維護，可與歐洲市場保持一定連結，對事業部來說非常重要。

本次邀集工研院專家共同參訪，就現有溫室設備請其提供意見，如何強化分公司資產活化與再利用，以及除蝴蝶蘭產業外，是否可結合其他農作物生產，以提高設備之利用率。



(二) 荷蘭 IFTF 展、Trade Fair Aalsmeer 2018

荷蘭國際花卉園藝博覽會 (IFTF, International Floriculture Trade Fair) 自 1962 年首次開展以來，已成為影響力深遠，足以左右世界花卉園藝產業發展趨勢的商業花卉園藝展覽會，受各國相關業者專家推崇。

Trade Fair Aalsmeer 2018 博覽會亦有各式花卉業者最新品種展示，另包含商品設計、行銷概念等，為遠在臺灣的生產業者提供豐富資訊，以作為未來育種、銷售計劃之參考。

蝴蝶蘭方面，知名業者如 Sion、Anthura、opti-flor 等公司皆在展場設有攤位，精心佈置，展示最新品種及組花設計，目不暇給。



(三) 丹麥業者 G.G.商談

該業者於 Trade Fair Aalsmeer 2018 展場中有一處展示攤位，銷售的品種以臺灣業者的品種為主，也在臺灣委託業者代養種至 2.5 寸後出貨至丹麥。客戶表示，有興趣向事業部購買小花品系供歐洲市場測試，請事業部協助規劃及挑選適合歐洲市場之小花品種，提供資料予其參考。



(四) 拜訪 Almere 市府

Almere 市府於荷蘭分公司經營期間，即維持良好關係，於休業期間仍積極提供建議，期許事業部能充分利用分公司之資產及設備進行投資。

本次拜訪 Almere 市府臺灣企業發展處處長 Mr. Jan P. de Groot 及其團隊，其表示希望台糖公司能參與 2022 年 Almere 市世界園藝展，並建議分公司未來可朝 Urban farming 方向發展。

Urban farming 之經營重點在於強調當地自產自銷，推薦以南瓜、甜椒等蔬菜作物為主，朝減碳綠能為目標。Almere 市府雖不參與經營，但可幫忙介紹當地有意經營之農戶。



(五) 法國客戶參訪

法國客戶以購買事業部 3.5 寸以上大白花及 2.5 寸中小花品種為主，銷售市場主要以法國當地高級花店為大宗，以優良之催花品質搭配以美學設計之精緻雕花手法，展現不同於歐洲市場之盆花格調，深受好評。客

戶表示，事業部若有高品質之蘭苗及花色，願意購入測試，以了解法國市場接受度，進而研商擴大下單之可能。



(六) 法國客戶海運到貨售後服務

本次為法國客戶首次以海運出貨。事業部同仁抵達時正好自貨櫃下貨完畢，於溫室內進行開箱作業，得以即時確認海運到貨苗況，作為日後出貨時運送方式之選擇參考。

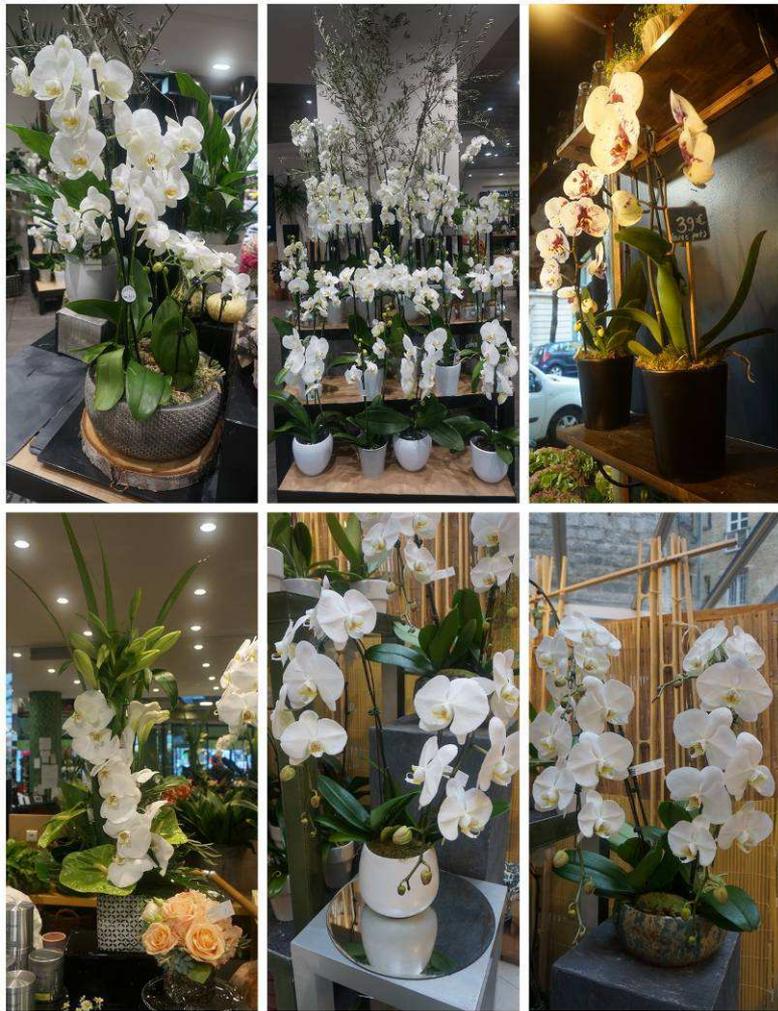
實際到貨狀況大致良好，除長期儲運造成輕微凍傷外，無太多損傷；新葉需經一週恢復期，即可回復正常綠色，各品系之苗株大小及成熟度亦獲客戶認同。



(七) 參觀巴黎市區高級花店

由法國客戶導覽，參觀巴黎市區高級花店。法國消費者偏好大白花，是以 V3 在各家花店皆為重點陳設，搭配其他花種設計，新穎時尚；客製化盆花價格雖高，卻深受都會區餐廳、旅館及各精品店歡迎。

除大白花之外，直立式小花、中輪粉花也有部分市場，但占比不高。



參、心得與建議：

一、心得：

- (一) 荷蘭 IFTF 展覽及 Trade Fair Aalsmeer 2018 之風格和定位都與臺灣國際蘭展相去甚遠，無論在專業度、行銷規劃及展場陳設上，其佈展經驗值得借鏡。
- (二) 荷蘭雖為歐洲花卉產銷重鎮，行銷著力甚深，但在設計上仍以法國之美感為佳。荷蘭多偏向拍賣市場及量販店之單盆直立式蝴蝶蘭，平價銷售，量高於質。
- (三) 巴黎都會區之高價花店鮮見平價單盆直立式蝴蝶蘭，多為高價客製化大型盆花。如事業部之法國客戶選擇自臺灣進口成熟苗，自行催花，並依日本瀑布型組花為發想，設計出多樣商品，成功與荷蘭市場作出區隔，令人驚艷，可作為事業部未來組花設計之參考。
- (四) 法國客戶首次海運到貨品質佳，損傷少，期望現場繼續保持苗株品質及包裝作業之謹慎。

二、建議：

- (一) 法國客戶與巴黎部分餐廳及旅館簽訂定期更換盆花合約，以兩個月為一週期，依照季節、場地大小，提供新製盆花。此一銷售模式可維持固定銷售，事業部可考慮採此方式向國內各旅館或餐廳等業者提案，建立合作關係。
- (二) 由於文化風俗使然，國內白花用途較為受限；但白花無論大小皆優雅清麗，若能搭配其他花色加以設計，或許可改變國人用花習慣，增加國內白花銷量。
- (三) 明年國際蘭展之展售攤位，除往年供應之單株盆花外，建議可增加小型提籃式盆花，設計活潑，以吸引年輕消費族群。