

蔥滿勝蒜 活力三星

從產業文化活動談青蔥產業發展

黃壽華 段蓬福 林焜棠

宜蘭三星地區農會

一、青蔥的故鄉—宜蘭三星

三星地區農會服務範圍包含三星鄉及大同鄉，境內群山環抱自然景致優美，保有農村原有之風貌及純樸的一面，轄區為由於位於蘭陽溪上游無污染，加上宜蘭地形特殊濕潤的氣候，農作物栽培從平原至高山，均生產豐富質優味美之農特產品，是一處絕佳之「立體大自然栽培場」，不論是上將梨、上將茶、三星青蔥、白蒜、銀柳、葉材花卉、玉蘭茶、高冷蔬菜等，均極具地區特色；其中三星地區所栽培的青蔥，由於為宜蘭之水源頭，品質為全國之冠，口感鮮嫩可口，蔥白勻淨修長，為全省之冠，能突顯青蔥獨特的風味，已發展成為三星地區最重要的農產品。

二、全國首創以農特產辦理活動

為推廣地區產業建立產品品牌促進行銷通路，民國八十五年，三星地區農會結合鄉公所、社區、寺廟及學校..等等共同策劃，把三星的農特產品推向全國，於是試以「蔥蒜節」舉辦全國第一個結合農特產、文化、鄉情的活動，結果不僅打響了三星蔥蒜之鄉的美名，更將三星傲人的優質農業向國人展現。

其實「青蔥」及「白蒜」、為三星四寶之二，配合產季所舉辦「蔥蒜節」產業文化活動，主要是為了以響亮的三星「青蔥」及「白蒜」，來達到整體農村產業的升級。因為「蔥蒜節」活動的舉辦讓鄉民更自愛、更團結了，其所帶動的民風與民氣，也絕不是舉辦一場球賽或是運動會所能比擬的，而三星這個原本不起眼的庄腳所在，也因為蔥蒜節產業文化活動而引起全台的注目。尤其是蔥蒜節舉辦迄今，已經不僅是地方人引頸期盼的節慶活動，更是全國許多饕客及玩家每年期待參與的重要活動之一。

三、以建立品牌特色促使辦理動機

台灣農業生產環境在產、官、學各方的努力之下，不論在品種開發、栽培技術改良、病蟲害防治及在運用科技技術等，長久以來奠定良好基礎及成效，因此一年四季產品多元、產量豐富，素有「台灣寶島」之稱。所以農會有鑑於農民勤奮生產優良產品，但對行銷宣傳及通路建立卻無法有效突破，因此在 85 年農會有所體悟，苦思良久，如何樹立三星地區產業特色，在眾多產品中異軍突起，建立良好的信譽的品牌。因此就聯想到以產業結合活動，將三星地區產業整體推廣出去。

當初辦理產業文化活動，均由農會策劃執行及結合地方資源，以專業角度定位行銷活動內容，因用心構思並親自創作，所以整體呈現出生命力及親和力，令參加之遊客留下深刻印象與親身體驗的感動。

四、主題明確、發揚產業特色

三星地區是一個自然景觀豐富、環境優雅、農特品最優質的地區，為了將如此完美的地區推廣給國人，每次的「蔥蒜節」成了最佳的行銷機會，主辦單位總是積極的整合地區資源，加上創新的規劃構想，將三星地區最驕傲的呈現給大家。

因此蔥蒜節之精神以「蔥滿勝蒜、活力三星」為活動主軸訴求，希望大家都能充滿「健康、活力」來體驗三星地區產業、文化、自然、人文藝術等；所以每年均集思廣益，以產業創造核心活動主題，以活潑內容塑造產業形象，如 85~88 年蔥蒜屋、銀柳牛、蔥蒜饗宴、創意銀柳步道、稻草人。90~94 年蔥滿勝蒜木雕、超大蔥披薩、蔥油餅、蔥小子、蒜公主、蔥蒜古禮迎親、銀柳花藝創作、蔥蒜餐轉移餐廳、茶風味餐、泰雅風味餐及結合花蓮區農業改良場展示青蔥的一生…等等。總是創造話題，引起廣大民眾回響，立下良好的行銷宣傳的典範，藉以帶動三星地區整體產業發展，促進地方繁榮。

五、扎根產業結合活動、建立特色農業

(一)、青蔥產銷推行成果

1. 本會自民國 69 年起正式推廣青蔥栽培並開始辦理共同運銷，初期年運銷量為 900 餘噸，以後每年均穩定成長，近年來農會青蔥每年共同運銷量均達 2000~3000 公噸，全鄉產量超過 5000 公噸，年產值約 3 億元，94 年因中南部連續天然災害致產值更高達約 5 億元，因此「青蔥」為

三星地區農民最重要之經濟作物。

2. 為強化農民基層組織，厚植產業永續發展，本會一向注重產銷班輔導，積極配合政府政策，擬定中、長期產銷計畫，辦理農業推廣教育，提升農民知識技能，透過產銷班良好運作，有些落實輔導成果，截至 94 年底本會現有輔導蔬菜產銷班 20 班，大多以生產青蔥為主，運銷農戶數超過 900 戶以上，栽培面積約 250 公頃(單期作)。
3. 本會為保持青蔥的生產品質，歷年來除了加強輔導生產技術、病蟲害防治、配合農業試驗單位推廣優良品種，同時加強農藥安全使用教育，改善分級包裝觀念…等等，因此本鄉青蔥的品質及生產面積均逐年提升，成為地方經濟作物之一。
4. 國人的健康觀念日益提升，對飲食的要求也愈來愈高，因此農藥安全的問題也愈受重視，所以自 88 年本會配合政府辦理「蔬菜安全用藥區計畫」大力推行吉園圃安全蔬菜，由本會輔導所屬產銷班員，辦理教育訓練灌輸安全用藥觀念，並輔導確實記錄用藥種類、施用菜種、施藥日期等，不用沒有登記的偽藥，並遵照用藥安全期限，不提前採收農藥未過安全期的農作物，再配合藥物毒物試驗所不定期至田間抽檢農藥殘留及市場本身對供貨單位的農產品隨機抽測，已建立農民有效之安全用藥觀念，保障消費者權益；因此每年獲得政府吉園圃蔬菜運銷獎勵領取的補助款，在全省各運銷單位中總是名列前茅，每年透過吉園圃產銷有關計畫補助均獲得近 200 萬元左右獎勵，相對的也提升農友的收益及彰顯政府施政的績效。
5. 為確保農產品之健康安全，94 年政府積極建立「安全農業」之觀念，為保障消費者及提升農產品市場競爭力，開始推廣「生產履歷」經由詳實紀錄，使產品從播種到市場銷售的過程中，能順利充分掌握貨品來源，確保供貨安全；因此本會也不落人後積極輔導產銷班執行，並配合政府政策由原先使用認證的吉園圃標章，從 95 年起全面輔導產銷班轉換提升為安全食品之認證「CAS 吉園圃」標章，促進地區青蔥之永續經營。
6. 為生產「新鮮安全」的三星青蔥，本會自 85 年起積極推廣安全用藥，爭取補助推廣生物綜合防治，由行政院農委會農藥所技術指導使用「核多角病毒」，農試所及花蓮區農業改良場指導使用「性費洛蒙」誘殺青

蔥主要害蟲甜菜夜蛾，及補助許多生物防治藥劑如「蘇力菌」等，再再奠定三星地區青蔥產業永續經營發展之目標。

(二)、青蔥產業未來挑戰與努力方向

1. 政府於 90 年底加入 WTO 世界貿易組織，為避免違反補貼精神，逐年取消補助，行之有年的夏季蔬菜保契約保價制度，也於 93 年度取消，使本會供應市場之蔬菜完全回歸正常的「市場交易機制」，與其他地區同類產品進行更嚴苛之競爭。
2. 宜蘭縣的青蔥產業多年來在花蓮區農業改良場的技術輔導之下，對整體產業發展助益良多，不論是品種改良、病蟲害防治之研究推廣極具成效，本會從 92 年起在改良場的協助之下積極建立優良健康青蔥種苗生產體系的產學合作計畫，以克服青蔥病毒感染所造成產量品質下降之問題，但仍有部份技術尚待克服，對三星地區青蔥整體產業未來發展是需要繼續努力突破，以建立優質的青蔥健康種苗供應體系。
3. 三星地區青蔥在市場已經建立一定的知名度，承銷人對三星青蔥也相當的喜愛，所以在拍賣時，價格往往是一枝獨秀，在市場上佔有舉足輕重之地位，因此就三星地區單一種類的農產品來說，青蔥為產值最高之經濟作物，應更積極掌控品質，建立消費者之忠誠度，穩定農民收入。
4. 雖然三星地區青蔥推廣已小有成果，但仍有進步的空間，尤其是連作之障礙，青蔥生產成本日益增加及品種之更新等等，另持續加強落實安全用藥的觀念，因應消費者日益重視之健康安全，輔導農民導向有機蔬菜的標準來生產，如此更能契合環保健康的新概念，方能維持市場上的常勝軍，為地區產業開創一片天。

六、善用地方資源整合行銷

(一)、行銷方式目的

辦理活動最重要是透過媒體大量報導及介紹，將三星、大同整體行銷出去，除了吸引人潮帶動商機外，成功的將三星地區其他農特產品，如銀柳、茶葉、上將梨..等行銷擴展通路並建立良好品牌，真正帶動地方產業發展達到造福農民福祉之效果。另也藉由活動凝聚地方共識及力量，充分展現三星地區生命力及產業發展特色，透過活動規劃休閒旅遊

活動路線，讓旅客深入各休閒農業區及農場，直接親近自然、體驗農村，真正了解三星地區農村產業文化；爲了使活動達到更有效果，農會也將休閒農業輔導成果，透過活動推薦旅遊行程最佳去處，並提供媒體宣傳行銷，以吸引全台民眾參與活動外，能停留更久體驗一下「三星、大同」人文風情。

(二)、行銷推廣宣傳

從 85 年~89 年間活動執行及行銷宣傳，大都由農會策劃召開說明，並結合公所、地方社團及其他產業資源，充分展現地區農業發展特色，爲整體特色產業樹立良好基礎，90 年以後爲使活動更具規模，積極整合轄區資源，藉由專業行銷公關專業行銷能力，擴大辦理行銷宣傳，相關方式如下：

1. 以產業爲目標規劃行銷

- (1).辦理全國及地方記者會。
- (2).以產業創作活動主題景物，並於事前發表創造活動話題，凸顯產業特色，建立品牌行銷。(如蔥蒜屆、蔥油餅..等)。
- (3).聘請活動公關代言及設計蔥蒜玩偶吸引遊客。
- (4).活動前於重要據點，以農特產品設置造景，吸引目光引爆話題。
- (5).別開生面的序幕活動(如蔥蒜婚禮、蔥蒜聯姻)。
- (6).統一透過農會爲對外行銷宣傳窗口，設立專線服務電話。
- (7).與行銷公關公司合作，以專業行銷能力，發佈三星地區休閒農業園區各項活動與旅遊資訊。
- (8).提供資訊並聯繫各媒體記者參訪三星地區相關產業、休閒農業及旅遊景點。
- (9).製作活動專屬網站，並提供三星地區整體資源服務，強化資訊行銷功能。
- (10).印製宣傳導覽 DM、光碟、手冊、單張等，強化資訊內容及遊客導覽服務。

2. 組織整合與串聯

- (1). 廣納社區、學校、社團、大學等單位等參與，達到認同及榮譽感。
- (2). 透過套裝行程安排，結合旅行業者及縣內其他經營據點共同推動蔥蒜休閒體驗之旅。
- (3). 為提升活動品質結合宜蘭大學及社區志工，每年皆辦理解說訓練講習，充分了解活動內容、地方產業、休閒景觀生態等資訊，落實解說導覽。
- (4). 為發展三星農特產業，輔導農民辦理蔥蒜、茶、泰雅等風味餐技能研習訓練，增加就業機會，除活動外落實於常態行銷，成功輔導轉型創造商機。並移轉至其他商家餐廳帶動地方發展。

(三)、設立農業行銷服務中心

1. 為展現三星農業特色，將三星大同兩鄉豐富農產業及自然景觀資源，透過行銷服務中心展現，及提供資訊服務，特別於 94 年成立「三星地區農業行銷服務中心」，結合青蔥文化館、農特產品展售館及美食館，使消費者體驗、購買、品嚐一次完成，將三星優質產業完整呈現。
2. 青蔥為三星最主要產業，透過青蔥文化館將青蔥產業，介紹給到訪遊客，內容包含青蔥品種、生態、蔥明滋味、體驗互動、及蔥滿勝蒜創意木雕等，透過解說及互動設施生動呈現。

七、成果與期許

- (一)、在有系統的行銷規劃及文宣操作下，每年一波波的新聞，將三星的產業特色密集曝光，完整介紹給全國的民眾及世人，讓三星躍上舞台，這些報導曝光之後，不僅為蔥蒜節帶來大量的人潮，同時也為週邊的產業，帶來相當大的效益。
- (二)、以 94 年為例，現場攤位收益(家政班、產銷班、一般廠商、贊助廠商等共計 122 個攤位)，活動二天蔥蒜餐、泰雅餐及茶餐(賣出 464 桌)，及縣內其他商店、民宿、未配合餐廳、景點消費、農特產採購等，所創造的經營效益估達 1,296 萬元。最重要透過媒體大量報導及介紹，將三星、大同整體行銷出去，除了吸引人潮帶動商機外，成功的將三星地區農特產品行銷出去並建立良好品牌信譽，其背後無形的效益，才是真正達到造福農民福祉之效果。

- (三)、一場成功的整合行銷活動，絕非只是我們看到的華麗表演節目、媒體廣宣的披露及隆重的典禮儀式，在前置的計畫研訂執行、地方的團結共識凝聚、內部參與熱忱、各單位的支援與協助及交通動線規劃…等等，都是辦好活動的每一重點；蔥蒜節 85 年至今，已超過第十年辦理第八屆了，「成功不是偶然」蔥蒜節產業文化活動具有極佳的口碑，每一次都是各單位的精心策劃與投入，也由於每次大家的努力付出表現，因此都令人讚賞與懷念。
- (四)、往後如何推陳出新，將三星地區最優質的農特產品轉化為更精緻的產業文化活動，再配合豐富休閒農業發展，將三星地區塑造成為國人休憩旅遊之最佳地點，帶動地方經濟繁榮發展，相信是三星地區每一個人的期許與盼望。