

陳育信



- 1. 國家級管理組織:紐西蘭政府於1988年成立「紐西蘭奇異果營銷局」,整合原有各自出口的產業組織,加強從選育品種、果園生產、包裝、冷藏、運輸、配售及廣告促銷等環節,進行全方位整合的運籌管理措施
- 2. 共同品牌、行銷:股東100%是由2,500多位果農 組成,全世界最大的奇異果行銷公司,產銷整合 的核心力量。佳沛從生產到通路端,再到消費者 端一連串的運籌管理者;包括國際行銷、運輸體 系、田間集運、國際間運輸冷藏條件等都深入研 究設計



- 3. 經營:各地分公司以最少人力資源,達到最高生產效力。以最少經費達到最大邊際效益,運用當地廣告媒體資源
- 4. 專業研發:不斷從世界尋找好的品種進行改良,依據客戶需求孕育最獨特的品種;統籌專業單位從事育種、生產、採收、物流行銷整合,每年約投入1億台灣幣費用在研發





- 5. 結合當地行銷資源:全球單一企業識別系統logo, 建立消費者單一品牌印象,結合了廣告代理商、公 關代理商、視覺設計代理商及行銷顧問,負責整合 行銷。針對不同文化及消費者認知深入瞭解,選擇 對的策略從事成功的創意行銷
- 6. 品牌個性及定位清楚:定位為健康、年輕、活力的產品。同時針對目標消費者,設計能夠吸引他們的行銷活動,促成他們購買意願。以整合行銷策略,善用媒體力量與事件行銷方式,成功創造一波媒體教潮



- 7. 水果標籤身分系統:在品質控制上,以「水果標籤身分系統」追蹤果園及果樹,因為每一顆奇異果均有標籤代表其身分,若產品瑕疵則可追蹤到生產部門要求配合改善
- 8. 產銷研合一:不斷地改良符合各地消費者需求的產品-客製化,拉大與競爭者的距離



## Zespri的行銷手法





○ 主辦單位: ZESPN™結西蘭奇異果國際行銷公司

② 協制單位: → 台灣教養學會

### 世界豪生剧講評關,健康不應只是沒有疾病百已,更應陽頻促進至廣性健康的發展。 「天天五國景,健康不用想」更發回明全球各國都在推廣的飲食觀念:因此樂跡本號異 鼓勵未來及班任披養相關育服人員對蔬聚益處的學術研究園裡,並期能於未來共同商民

- 中學民國國際公司
  夏季營費或醫學相關領域之國內大專院校、研究所或研究醫療發媒之人員
- 2. 《中華與政事學經濟學不過的不確保》,特別也就受稅的關係之人與 多便說:"後十三年,獨立國對土民國教育之學與國際的,但那就是如本月刊目由) 的可能必要的一種土民國教士之學與國際的一個人。 他繼續和王教教學與國際的問題,但在一個人,但如中本門目由。在國內之職就或其 他繼續和王教教學,但在以際和國際被引動的主義教教之於文下,不愿助等課 中心關係而行之限於,中華人之理的時期,必須是全職工作者。 5. 凡已在他國政政政教育與自己在任何國內學學順科自然也認及政治的國政股份。以

例如:某水果之景養如何幫助提升免疫力/水果營養知識教育於幼稚園/ 小學推廣對學藥發養知識/均衡飲食的影響

網語報名講將應交文件網名表與讓文Ismoli to : kwittraspri,com.hw 連屆報名時將應交文件網名表與讓文部寄至台北市基階第一段333號17槽1701室

東側 能士生類初から名:毎名4000000元/III999<sup>11</sup> 総西議賞金別排房資果共4箱 第土生類初から、毎名4000000元/III99<sup>11</sup> 総西議賞金別排房資果共4箱 以上銀行衛生業物質的ら、毎名40000000元<sup>1</sup> "他回載金別申房現果共4箱 社會指揮取3名:毎名4000000元<sup>1</sup> III<sup>1</sup> III 和西議賞金別時発展果共4箱 社會指揮取3名:毎名4000000元<sup>1</sup> III<sup>1</sup> III 和西議賞金別時発展果共4箱 在自然時以7台:每台MEANUSECT.2019年一起四個興奮同學的民業共4種 得獎者派依法自付稅金金額為得獎獎金總額之15%至由2698年半事先扣除

◎ 新報報: 如有問題請報念 (02) 2757-7266至上提www.sespri.com/w \*XSPR \*保留本活動安排之最終解釋權



※別しゃせて(また・不安に料)・清景記ま放電原大作・理明確え水か・一天最多5000000~ 調整 № 日本におかりを同1007・セス数米交出機関機能・砂労場略・運動業内・自然開発する。

銀門トボルタスカル・東京会社の東京大阪東京はハ・ガスカル・サルカル公里を収る 実際トベスンス・カル・カロスカル・ファボ・クタを・干を収り入り合札・共行業を

伊能靜美調效取守冊



求感情甜蜜請用 吃甜甜好事連連 鮮綠奇異果+甜桃+水蜜桃

鮮綠奇異果的酸甜口味搭配口膩甜蜜的粉紅色甜桃和的水蜜桃 ,就像戀愛滋味有酸有甜,萬般滋味嚐在嘴裡甜在心裡。拜拜 用甜蜜組合保佑你愛情永遠甜甜蜜蜜





# 思考-行銷市場的變化



- 資訊爆炸且取得更容易
- 產品的選擇更多樣
- 通路的型態更多元
- 顧客忠誠度降低且更難取悅
- 需快速且持續的創意、創新產品
- 需重視售後服務



### 思考與結論



# 產品商品化乀步驟

- ●調査目標市場
- 控制產品品質
- 確保供貨穩定
- 創新行銷手法

調整生產策略

落實分級包裝

建立品牌形象



## 思考與結論



- •從事畜牧業會不會賺錢?
- •會。如何做?
  - 要改變觀念(國際觀、企業觀)
  - •要會計劃,要確定目標
  - •要共同經營(接力賽、分工)



## 思考與結論

- ●想安全→不動→<u>淘汰</u>
- ●想成長→無安全感→生存

# 您的選擇是什麼?



