

柚香傳情產業創生計畫 - 與地方人士交流茶會

活動時間	110 年 8 月 5 日星期四 08:00~8 月 6 日星期五 20:00
活動地點	花蓮縣瑞穗鄉鶴岡社區發展協會會所、鶴岡國小會議室
主持人	蔡顯榮
活動內容	<ul style="list-style-type: none">● 活動進行方式與內容 此次活動主要延續 7 月 22 日「柚香文化體驗與地方故事採集 2」活動，訪談社區鶴岡發展協會成員、農產運銷代表，及鶴岡國小家長(也是柚農)，向他們說明第一批柚香清潔劑製作，及設計清潔劑包材內容，期望他們提供建議，例如對防疫海報要加入阿美文化、鶴岡文旦等概念等，利用與地方方村長、頭目、農民等人士討論後開始，讓後續地方小故事採集，及柚香清潔劑及文旦行銷更有故事性。感謝鶴岡國小游可如校長、鶴岡村余新德村長、梧繞部落頭目黃源泉、黃明雄先生、何碧貞女士等人陪同下，同時邀請花蓮四維高中朱志騰主任隨行，讓此次活動目標得以順利進行。● 重點與助益 多次與地方人士溝通後，贊同本計畫的「地方產業創生」精神，尤其是柚香清潔劑及文旦行銷上，可以結合地方青年投入，才能深耕地方。會議中鶴岡國小校長游可如建議，可以規劃地方小旅行方式讓 USR 計畫的學理與實務相結合，更能帶動大台北地區具社會影響力的 CSR 企業、公益社團或組織，前往本計畫實踐場域，以親眼看、親手做的方式，體驗花蓮偏鄉產業的地理條件，進而誘發其經濟行為，增進地方創生的可能，同時使在地農特產品-柚子，更具有附加價值，引起現場諸多討論，並責成計畫團隊後續研究起出構想。

活動回饋 與成效

● 與會人員意見與回饋

梧繞部落何碧貞女士表示，瑞穗鄉以種植文旦為最大宗，為全台灣種植面積最廣的產柚重鎮，柚子果園佔地面積約莫 800 多公頃，鶴岡當地就佔 700 多公頃，當地 90% 的村民都種植文旦，產量相當的多，甚至還有柚子過剩的問題，今年有宏國德霖科大 USR 計畫協助，期望能夠拓展更多商機。

鶴岡村余新德村長表示，鶴岡村又被稱為「好康村」，因為環境適合柚樹生長，生產的文旦汁多味美，更是瑞穗文旦的重點產區，當地有三個產銷班，分別為一個柑橘班、兩個文旦班，柑橘班產銷橘子、椪柑、柳橙、葡萄柚…等，今年有宏國德霖科大 USR 計畫協助拓展柚子產銷，如果合作成功有機會可以拓展到橘子、椪柑、柳橙、葡萄柚等產品，大家要予以支持。

鶴岡國小游可如校長表示，學校的學生家長普遍是柚農，歡迎 USR 團隊來訪談這些家長，他們可以回憶學校早期的開辦過程，其中許多與柚子的故事可以發掘後寫成故事題材，放在行銷的柚箱裡，增加柚子產銷的亮點，區隔農產品的獨特性，另外多參考瑞穗鄉誌，可以得到許多靈感，也有助於後續在鶴岡部落小旅行工作上，得到更多的題材，很期待這樣的合作計畫可以共創大學生與小學生的學習與成長。

花蓮四維高中朱志騰主任表示，在上次活動中聽聞原民早期家屋的建構模式多為組合式，將柱子放在石頭上，主要是為避免木頭受潮潰爛，最重要的步驟是從挑選樹材開始，較為堅固防蟲咬的木頭為最佳首選，且早期的雨衣—蓑衣，未被保留下來，主要由棕櫚樹的纖維所製成，穿在身上透氣不悶熱，因時代的改變，也逐漸被輕便雨衣替代，這樣的故事題材也可以試著製作樣品屋、體驗教室，有助於未來吸引遊客的在地體驗。

● 活動反思檢討

這次活動開始確認文旦柚品牌及促銷工作，首先在柚子清潔劑部份，確認瓶身還有大盒紙箱的設計圖，目前都已經設計完成，也請團隊分別將原 7x10 的瓶身貼紙建立一個相簿，同時更改後的 7x8 瓶身貼紙也會再建立相簿，對於目前要在印製的貼紙，準備洽接廠商印刷。在粉絲專業發文方面，團隊協調出在開學前，都維持週一及週四發文量，發文內容會呈現小故事主題。另在協助柚農往後清潔劑訂單處理方面，協調採用 google 表單設計。

重覆提醒在行銷傳播上，鶴岡村有上部落-梧繞部落，及下部落-屋拉力部落，計畫中若有製作柚香防疫海報、柚香果箱、柚香清潔劑的機會，希望能結

合這二個部落村民共同參與，借助宏國德霖科大 USR 團隊學生，在網上經營、發酵，與會村民、農民者樂見其成。

關於豐年祭典，今年因疫情關係停辦，鶴岡村是花蓮縣最後一個公布停辦豐年祭的部落，於是本計畫的內容要隨之修改，目前規劃 9 月的當地學生在開學前的-捏耳儀式，此為傳統的阿美文化，捏耳祈福通常是在出生或給予祝福時，學生們一個個的排隊上前報自己名字，然後由頭目捏著學生耳朵，來當作開學的特殊祈福儀式，象徵長輩對晚輩的耳提面命，這可以在規畫在下次活動中，同時作為遊程設計的一環。

活動剪影



8 月 5 日抵達花蓮瑞穗鄉鶴岡國小，與游如如校長洽談工作進度，主要針對部落小旅行規畫進行溝通，大家認為以阿美族元素為重點，初期朝精緻旅遊、深度旅遊方向進行。

團隊學生代表已先進作足功課，對地方小旅行的食農、遊憩、體驗等方案提出想法，在與游校長的交流中，自己也認知到理論與實際的落差，在修正中學習。



愛的柚惑

建立粉絲專頁的用戶名稱



已建置 fb 粉絲專頁平台，將初步的遊程規畫、遊程產品、文案構圖、行銷方案、焦點故事...，開始上傳並繼續開發。

前往柚農園，瞭解文旦種植情形，包含施肥、灑農藥、雨水，同時我們開始為產品行銷製作精美內包裝、貼標，及網路平台美圖拍照。



8月6日與地方青年開會討論，網路行銷的方案構圖、行銷方案及fb粉專經營，讓地方青年用自己的加量來建立網路聲量。



地方青年投入鄉間踩踏，為fb粉專經營需美麗構圖及故事文案，開始採集好題材，才能在網路經營上引人關注。



傍晚，余新德村長召開社區發展協會會議，由計畫主持人蔡顯榮老師向產銷班代表說明USR計畫緣由，特別是未來網路行銷工作。



開會討論挺熱烈的，大家過去對網路行銷工作一知半解，這次期待經由大學的社會責任計畫，開啟地方農特產品的創生力量。