

## 柚香傳情產業創生計畫 -實踐場地探勘與培力課程訓練

活動時間	111 年 4 月 1 日星期五 08:00~4 月 3 日星期日 20:00
活動地點	花蓮瑞穗鄉鶴岡梧撓部落及舞鶴部落、吉安鄉馬拉桑獵人學校
主持人	蔡顯榮
活動內容	<p>● 活動進行方式與重點內容</p> <p>此次活動主要延伸 3 月 18~20 日「原民文化體驗與地方故事採集」活動，分三天來進行，首先在 4 月 1 日抵達花蓮瑞穗鄉鶴岡部落，與地方人士余新德村長、何碧貞女士、黃東尼先生等人，探勘柚子花期及盛開情形，並檢視 3 月 20 日「2022 柚花追香半程馬拉松」路跑活動對地方的影響，以能延伸原民文化的體驗，亦即從有形商品(柚子)延伸到無形商品(文化)，再透過柚香文化路跑活動，將有形商品(柚子)與無形商品(文化)進行融合。</p> <p>第二是來到花蓮瑞穗鄉舞鶴部落，拜訪當地種植茶與咖啡農民廖英旭及陳韻庭，其中陳韻庭是美國加州大學行銷碩士，與瑞穗鄉舞鶴茶園第二代廖英旭從美國回來後即返鄉投入農事，十年前參加農委會水土保持局舉辦的「舞鶴公主」選拔，奪得桂冠，之後便以「公主咖啡」之名包裝農特產品，成功打響品牌名號，相當值得團隊師生前往考察、學習。</p> <p>第三是來到吉安鄉馬拉桑獵人學校，這是一個以阿美族文化體驗為主的行銷模式，包含穿戴道地的阿美族傳統服飾-配戴情人袋(俗稱檳榔袋)，接受傳統弓箭及彈弓的獵人資格訓練，讓阿美族長輩傳承文化與智慧，利用山上新鮮竹子當器皿製作竹香米飯，還有如何靠智慧抓獵物、聰明捕魚等，團隊師生經由此課程體驗，習得觀察原民文化技藝、運用社群行銷手法傳達原民文化理念，及其商業運轉模式，以做為本 USR 創生計畫的靈感來源，投射到計畫實踐場域-鶴岡部落，做為推動一日小旅行的借鏡。</p> <p>同時可以連結四月份微學分課程-「網路媒體文宣實作」及「展覽會顧客關係管理」，讓學生瞭解充份運用自身所學，開始構思地方文化與商務活動的關連性，並在網路上帶動人氣，激勵學生學習成就，達成此培力課程規劃與訓練使命。</p>

活動回饋  
與成效

● 與會人員意見與回饋

◎ 第一天的鶴岡梧撓部落踩踏探訪活動

首先來到花蓮瑞穗鶴岡國小，游可如校長在第二期曾建議可以結合穗鶴岡村柚子形象館，這一次因為學校內已建置好農食廚房，有完善的使用空間，可容下 40 人左右的實作域場，而且水電具備，採光及通風良好，唯一要注意的是週末及週日的使用上較受限制，對於柚香清潔劑的製作需要二個禮拜的時間，需要事前預約，相信本 USR 計畫已合作多年，配合上沒有問題。

鶴岡部落何碧貞女士認為要深度瞭解阿美文化，要先從接觸開始，鶴岡國小為阿美原住民實驗小學，有很好的教學環境及設施，原民教師也可教授語言及歌舞，是很好的在地資源。而每年3月中到4月初是文旦花開的大好時節，全瑞穗鄉都瀰漫在陣陣柚花香的環境中，對在地人而言這可是與每年八月豐年祭同等重要的季節，鄉民們會在這時節結合柚花進行採花、酒釀，乃至於家屋、工藝、歌謠、舞蹈、等在地民俗體驗活動，很值得本計畫中的團隊師生來體驗。也希望透過團隊師生的推廣，讓都市民眾知道鶴岡不是只有八月的豐年祭或柚子採收，三月天氣涼爽正是柚花盛開、品花香、調身心的好時節。

鶴岡部落黃東尼先生認為，USR計畫可以加強師生參與原民文化體驗，尤其是在獎勵旅遊中的主題設計、感動行銷、遊程規畫等內容，都可以結合地方茶、咖啡、文旦等農特產品(安排在第二天參訪學習)，以上又稱為瑞穗三寶，加上鄰近觀光景點例如瑞穗牧場、蒸吉牧場、北回歸線紀念碑、秀姑鑾溯溪等活動，可以套入商務人士的順道觀光體驗行程，相信能帶動學生更多的資源串連，明白會展活動能拉動「商務旅客」在台觀光產值理念，讓本計畫能創造更多經濟效益的學習認知。

◎ 第二天的舞鶴茶園部落農事體驗活動

這一天團隊師生主要進行部落茶與咖的農事體驗，舞鶴公主咖啡園區陳韻庭表示，花蓮瑞穗有三寶，柚子、咖啡、紅茶及溫泉泡到飽，舞鶴位於花東縱谷內的舞鶴台地，由於短日照及水氣足的環境因素，適合種植高品質的咖啡與紅茶，自己二十年前在美國唸完書回國後，就與先生廖英旭入茶園工作，之後看見咖啡產業興起，於是轉學種咖啡，因為家中有幾棵日治時代的阿拉比卡咖啡樹，品種是「鐵比卡」，口感有回甘、甜味等豐富層次，於是自創「公主咖啡」品牌。為了提高咖啡品質，曾去阿里山、南

投等各咖啡產區觀摩，發現咖啡櫻桃採收後的處理過程，才是影響香氣的關鍵，因此她學習水洗法之外新的製法，包括日曬、蜜處理等。目前園區內的百年咖啡樹、摘咖啡豆及現場沖泡咖啡體驗、「公主咖啡」品牌是園區內的三大農產行銷利器，歡迎本校 USR 計畫團隊師生前來考察與交流。

計畫主持人蔡顯榮表示，台灣人工成本高，咖啡以手工採收，一天就要 1200 元以上，據陳韻庭表示 7 公斤的咖啡櫻桃處理後只剩 1 公斤生豆，所以價格也跟著水漲船高，自然不能跟巴西、越南的低價商業豆相比。而舞鶴傳統是茶葉，但在大陸茶葉的競爭下，市況經營頗為辛苦，所幸台灣在咖啡領域仍技術領先大陸，把台灣咖啡的品質提升到國際水際，就能為舞鶴傳統茶葉打開一片天，這樣的成功模式值得複製到其他農產品，例如本 USR 計畫中的柚子，就可是其中之一，這是我們計畫團隊師生可以深思的事。

陳青枝表示，今天的體驗最深刻的是見識到舞鶴公主-陳韻庭的解說能力，具備美國行銷碩士頭銜的她，能將舞鶴地區的風土環境介紹清楚、吸引人聆聽，而在摘咖啡豆及現場沖泡咖啡體驗中也能引導師生進行，婉如上一堂美好的咖啡課，比我參觀台北世貿展覽館中的咖啡展還具臨場感，雖然我們是會展系學生，但學習不能侷限於世貿展覽館，展覽本來就是要與產業相結合，展覽的競爭力源自於產業的競爭力，此次蔡主任帶我們親臨咖啡種植現場，還觀察了公主咖啡品牌的經營之道，了解偏鄉產業創生的成功個案，很有意義。

#### ◎第三天吉安阿美族文化體驗活動

馬拉桑獵人學校是一個集合阿美族原民文化的體驗場域，當團隊師生來到活動現場，迎面而來的是教練幫每個人戴上情人袋(俗稱檳榔袋，阿美族人會將檳榔、捲菸、打火機之類的小東西放在裡頭，豐年祭時，阿美族的女孩會在心儀男孩的情人袋裡頭放入檳榔表明心意)，就吸引了眾人目光，也對這一天的體驗活動充滿期待。

張添順同學表示，在竹筒飯 DIY 過程中，每個人拿一根竹筒，接著將糯米裝到七到八分滿，然後加水同高度，最後用野菜塞住洞口後拿去蒸煮，還有小米酒和烤肉相伴，體驗到阿美飲食文化，過程很有趣，這樣有吃有喝的體驗過程是最適合融合在會展活動的設計中，讓我對就讀會展系感到很值得。

楊聰賢同學表示，在打山豬的體驗過程中，射箭是平常較能聽到、感

受到的項目，原為射箭不就是把箭射出去而已，但經由教練解說原來還很有學問的，除了姿勢、體能，還要考量場地、風向及獵物的動向，讓我不得不回想起東京奧運的中華健兒在射箭場的優異表現，專業及高度抗壓的定性，是我會展職人要努力的方向。另外還有陷阱教學，教我們在小物-山羌、大物-山豬、飛物-鳥類等，讓我們看見了原民與大自然相融的智慧。

黃淑美同學表示，在阿美族傳統服裝體驗中，經由服飾的穿戴能讓大家有共同話題，融合在一起活動以建立團隊共識，符合過去習得獎勵旅遊的課程精神，當師生們戴上頭飾、背上情人袋、繫上腰繩、穿上後敞褲或片裙、再加上項鍊等配件，色彩繽紛，彷彿走入阿美祭典，使大家感受熱鬧喧騰的氛圍，更加深與會師生對這 USR 計畫的印象，並樂於推廣、影響其他夥伴。

#### ● 活動反思檢討

經由與地方人士的洽談，加上主持人自身會展經驗，團隊師生逐步認知偏鄉產業創生工作，不能僅是將偏鄉產業產品創造出來，還必需透過推廣、行銷的方式讓世人知道這個偏鄉產業產品的存，其中尤以會說故事、文化體驗最吸引人，這是我們從事會展專業職能訓練中不可或缺的一部份，過去因受教學場域限制無法親自感受，如今由 USR 計畫得以印證與實踐。

## 活動剪影



何碧貞女士開著農用小車，帶我們沿台 193 線道拜訪農民，此時正值柚花盛開，整個瑞穗鄉充滿花香，也是南瓜盛產季節，農民們不時忙著採收，並與農會建立行銷管道。



何碧貞女士、黃東尼先生，帶著團隊師生到文旦果園裡，近距離的探勘柚子花期及盛開情形，沿途解說中還提及農產運銷班農民靠天吃飯的艱辛，極待我們提網路行銷知識。



沿途思索如何將有形商品(柚子)延伸到無形商品(文化)或進行融合。踩踏過程中同學們普遍認同現在是一個線上結合線下共同運作的時代，但如何執行需更深的知識力。



與會者認為花蓮鶴岡地區的農特產品口味好，但缺乏有效的行銷通路，可以善用學校的 USR 通路，打造一個可供後進者學習、模仿的產銷模式。此為部份團隊師生合照。



團隊師生來到瑞穗鄉舞鶴部落，在當地茶與咖啡農民廖英旭及陳韻庭解說下，明瞭在地農特產品-咖啡的種植、行銷與推廣技巧。



陳韻庭是美國加州大學行銷碩士(圖左)，曾在「舞鶴公主」選拔中奪得桂冠，從以建立「公主咖啡」品牌，成功模式值得團師學習。



參訪「舞鶴公主」陳韻庭建立的商品展示平台-舞鶴茶園公主咖啡(瑞穗鄉中正南路二段 336 號),及其在 FB 粉絲專頁上展示平台 (<https://www.facebook.com/wuhequeen/>),以吸收其品牌建立的成功經驗。



與會者認為「公主咖啡」的成功是當事人陳韻庭具有話題性-舞鶴公主,及本人留美行銷碩士的專業背景,及善用地方特色-舞鶴是南花蓮地區的重要阿美族部落等特徵匯集於一身所致。圖為部份團隊師生合照。



馬拉桑獵人學校,是一個以阿美族文化體驗為主的見習場域,團隊師生先聽取解說人員的阿美文化指引,準備進行一日的阿美文化體驗,包含打獵、捕魚、竹筒飯、歌舞等。



在打獵文化體驗中,首先學習射箭,包含搭弓、口訣、取箭等技藝,過程中回憶到中華奧運射箭隊健兒參加東京奧運,喚起團隊師生在規劃會展活動中,儀式感的重要性。



師生穿戴道地的阿美族傳統服飾-配戴情人袋(俗稱檳榔袋),利用新鮮竹子當器皿製作竹香米飯,習得原民文化技藝,及運用社群行銷手法傳達原民文化理念。



經由此次體驗活動,與會者認為原民部落中的核心是原民,其生活習性中所散發出來的魅力才是本 USR 計畫的推動重點,而其農特產品反而是次要的。圖為部份團隊師生合照。