

投稿類別：農業類

篇名：我的菜一直播也能賣

作者：

吳偲妤。台北市立松山高級工農職業學校。園藝科三年級仁班

陳泊瑞。台北市立松山高級工農職業學校。園藝科三年級仁班

指導老師：

李家發 老師

余鼎峯 老師

壹、前言

一、研究動機：

因為在使用社群軟體時，經常看到有人利用直播宣傳衣服、手錶飾品、食品、用具……等產品。由於我們是高職園藝科的學生，最近常注意到新聞報導關於利用直播介紹農產品，讓買賣雙方藉由網路面對面直接交涉方式，由於可以看到農產品現況的銷售法，除了讓消費者安心選購，農民們也能詳細的介紹自己的產品，並且也有受到許多廠商青睞下訂單。

近年來地方政府逐漸推廣產銷履歷的行銷方式，目前更鼓勵農民們利用網路來讓銷售量更加上升，此種方式除了農產品的生產過程透明之外，也可使產品的特點與特色得以被無遠弗屆的傳播。於是我們想以直播銷售農產品的主題，來進一步了解未來農民對作物生產的農產品，利用直播行銷介紹，甚至作為銷售平台可行性的專題探究，也想藉此對於直播發展的歷史、相關法律常識與成功的關鍵，進行更深入的探討。



圖一、網路直播成功要素

(圖一資料來源: 薛雅菁(2016)。影音市場趨勢：直播帶動全球影音成長契機:

<http://yahoo-emarketing.tumblr.com/post/149692242936/yahootv302>)

二、研究目的：

- (一)探討網路直播行銷的歷史由來
- (二)了解直播販售農產品的法律關係
- (三)透過網路讓不同年齡層的人了解農產品
- (四)收集農民直播賣菜的成功案例

貳、正文

一、網路直播行銷的歷史

(一)歷史由來

在 2015 年以前，台灣的網路直播主要是以電玩實況與綜藝展演為主，因此投入市場的業者與消費者均是少數，總營業額不高。在 youtube 等大型影音網站加入後，逐漸出現個人直播，但仍無法連結主要生活社群，多是以 youtuber 後製過的影片為主要形式。

「臉書於 2016 年底開放影像直播，它有最龐大的使用者群與現成的人際連結，而影像直播可更快速傳遞資訊。」(周偉航，2017)網路直播的成本低、傳播快且方便，因此很快的，商人們便蜂擁而至的投入臉書直播市場。

表一、各網路直播平台比較

(表一資料來源:張蕙娟(2016)。網路直播產業分析

<http://www.bpaper.org.tw/uncategorized/38-04/>)

直播平台	上線時間	主要收看裝置	影片內容	每月活躍人數
 愛奇藝	2010年	個人電腦	專業製作內容 如：電視直播、自製影劇、典禮	2.8億人
 Twitch	2012年	個人電腦	以電玩為主的用戶自製內容	5500萬人
 YY	2005年	個人電腦	1.專業製作內容，如：體育直播 2.用戶自製內容， 如：音樂娛樂、電玩直播	1.1億人
 Periscope	2015年	行動裝置	用戶自製內容	3.2億人
 Facebook	2015年	行動裝置	用戶自製內容	16.5億人

二、了解直播販售農產品的法律關係

(一)侵犯肖像權

肖像權作是人格權的其中一種，是自然人對於肖像的製作權和標表使用權。我國《民法

通則》第 100 條規定，「享有肖像權，未經本人同意，不得以營利為目的使用公民的肖像」（民法通則，2009），未經同意利用其肖像做廣告、商標、產品等。

(二)著作權侵權

擁有著作權之活動：未經著作權人同意，直播演唱會、電影等畫面，則可能嚴重侵犯了著作權等相關法律。

(三)隱私權

網路直播過程中就他人拍入鏡頭有可能侵犯到他人隱私權。隱私權是公民依法享有拒絕、排斥任何未經法律批准的監視、窺探和防止個人私生活秘密、個人信息(個人數據)被披露的權利。

(四)專利權

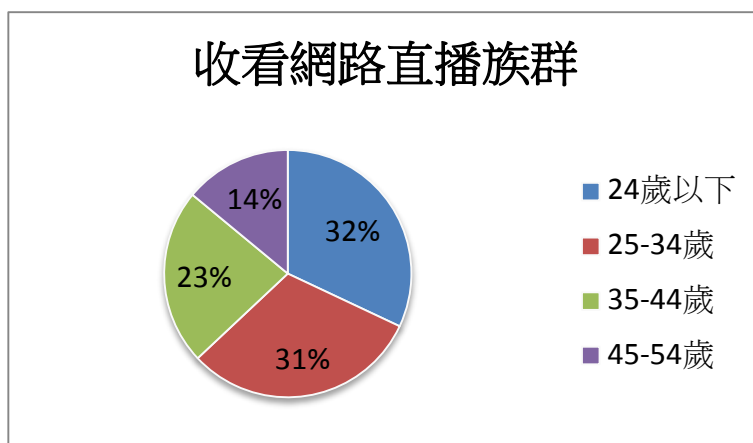
專利權是一種基於民事權利的所有權，包括占有、使用、收益和處分等權利，同時其也是一種排他權，專利權人可以禁止他人未經其同意而實施關於該專利技術的一些行為。專利權包括：「專有排除他人未經其同意而製造、為販賣之要約、販賣、使用或為上述目的而進口該物品之權」（全國法規資料庫，2016）。

(五)販賣權

是一種於市場上可以排除他人而壟斷銷售的權利。其銷售的產品，當然也必須是如專利技術說明書所稱的那種產品，如果販賣的商品並非來自專利權人親自製造或授權製造者，不管其出處為何，皆侵犯了專利權中的販賣權。

三、如何透過網路讓各年齡層的人了解農產品

(一)收看網路直播年齡層分佈



圖二、收看網路直播年齡層分佈

(圖二資料來源: 改編自薛雅菁(2016)。影音市場趨勢：直播帶動全球影音成長契機

<http://yahoo-emarketing.tumblr.com/post/149692242936/yahootv302>

根據(圖二)，以年齡來看，年輕人對直播更有興趣，32%是 24 歲以下; 31%是 25-34 歲,值得注意的是,35-44 歲及 45 歲以上也佔近 4 成,顯示直播在各年齡層都有相當大的潛力。

(二)以直播推動農業，要怎麼做呢？

1.規範直播時間

看到網路上有些農民會為了表達自己是用有機農業而 24 小時對著田地直播，沒有任何內容，民眾也不會一直盯著看又不是再用監視器，所以要規範直播時間，直播時間設定在 1 小時左右，不能太長，也不能太短。

2.精準表達直播內容

因為我們要直播給用戶看，肯定不能拖，要精準地將想表達的內容告訴給用戶，所以我們可以寫好劇本，有了劇本加上臨場發揮，給觀眾一些小刺激，會有意想不到的效果。

3.多方面直播農業生產生活過程

由於是用直播去推銷農業，我們在種田的過程中也需要去講解一下農田的狀況，包括種田是怎麼去種的，怎麼樣種出來的水果會比較甜，或是遇到了什麼挫折，都可以與觀眾講一講。這是農業的文化，也是最重要的一點。

四、農民直播賣菜成功案例

(一)中國合肥大學生直播賣菜

中國合肥大學畢業生劉鵬辭掉小學老師的工作，在菜市場裡租了一個攤位，他的身旁，三個三腳架放在菜攤旁，上面架著三台手機，旁邊還掛著一台話筒。直播賣菜，每天能賣 3000 多斤，月收入 20000 元。

(二)小農直播荔枝「玉荷包」採收翻倍賺

高雄種植荔枝「玉荷包」品種的農民將鏡頭拉到果園，帶觀眾感受新鮮現摘成串的荔枝，在鏡頭前將玉荷包從果樹上現摘下來，觀眾可看見玉荷包單粒果肉有多大顆、吃起來多汁，籽有多小。單場以直播的方式進行不到 1 小時，就可以賣出 1/5 果園產量，超出以往單月銷售量 10 倍以上。

(三)搶鮮到手

是一個銷售網站叫作「搶鮮到手」，就是讓你可以買到最新鮮的水果、蔬菜、水產。幫您先省掉價錢的比較，直接把農漁夫現採現抓的農產品送到你手裡，網站會過濾農漁夫是否有機無毒，為你的健康把關，並且運用直播的方法，讓消費者可以買到當日有機無毒小農現採的蔬果。給你最好的食材和最棒的資訊。

1.搶鮮到手提供服務:

- (1)提供全國無毒農場資訊
- (2)提供預購服務
- (3)預購提醒
- (4)facebook 直播現採蔬果

2.搶鮮到手直播搶標規則：

- (1)預告小農直播時間
- (2)線上直播今日現採拍賣搶標的蔬果
- (3)限時搶標：會員網站上出價搶標
- (4)完成付款-立即物流交貨

根據上述資料顯示，在這個資訊發達的時代，「網路直播」近年來受到許多人關注，尤其是 34 歲以下的年輕人。很多人跟著這股熱潮盲目的直播，但卻因為沒有清楚的了解相關法律，有的人因而不小心觸法。所以，在網路上直播農場品雖然很方便，但也要注意法律關係，以免還沒做成生意就先為自己惹上麻煩。

叁、結論

以直播推動農業產銷的手法，中國大陸那邊其實已經比我們台灣的技术還要成熟了，但台灣也可以奮起直追，像是彰化地區不斷的在鼓勵農民利用網路來銷售，除了可以避免農民在販賣過程中被剝削外，也可以讓農產品新鮮送達消費者手中。期望未來能有專門在做農業

APP 軟體的開發，不但能直播農產品並且能有直接宅配運送到家等選購功能，透過 APP 來增加農民的收益與知名度，讓農民們能真正的有所收穫。

雖然農產品直播平台會與美女主播們輕鬆就有幾十萬觀眾人數的人氣差異，但只要善於經營直播平台，即使果農或是菜農的直播人數相對較低，不過統計數據卻顯示訂單轉化率卻出奇的好，有些農民一開直播就賣到沒有囤貨的情形並不罕見。有的果農自己說，直播一場，訂單轉化基本能達到 5%。如果對自己的產品相對有自信，或許你我都可以直播來為自己的產品帶來更好的銷售。

鼓勵農民利用網路直播銷售農產品的發展概念，使台灣生產的農產品特點與特色得以被無遠弗屆的傳播，根據此專題探究的論點是極具可行性的，但如何輔導農民遵守相關法律常識與掌握成功的關鍵，則須結合產、官、學、研四方之力量與資源，才能順應世界的潮流而發揮政策效益，使農業經營效能更上一層樓。

肆、引註資料

陳雅芳(2017)。農民滑手機用 LINE 也可賣葡萄、賣菜減少被剝削。2017 年 9 月 20 日，取自 <https://www.nownews.com/news/20170718/2590295>

黃穎捷(2006)。桃園縣政府縣農會農業行銷課程講義

返鄉創業(2016)。一場農產品直播銷售數十萬，抓住這幾點，你也能做到。2017 年 9 月 20 日，取自 <https://kknews.cc/zh-tw/agriculture/jvrnm6p.html>

周偉航(2017)。直播興起：失控的網路直播，政府該不該管？2017 年 9 月 21 日，取自 <http://bit.ly/2ztkZoo>

張蕙娟(2016)。網路直播產業分析。2017 年 9 月 21 日，取自 <http://www.bpaper.org.tw/uncategorized/38-04/>

賴文平(2006)。新專利法與你。台灣:永然出版社

薛雅菁(2016)。2016 影音市場趨勢：直播帶動全球影音成長契機。2017 年 9 月 21 日，取自 <http://yahoo-emarketing.tumblr.com/post/149692242936/yahootv302>

中國農業網(2017)。“農業+直播”農產品銷路拓展還可以這麼做！2017 年 9 月 21 日，取自 <https://www.chinatt.news/6467308945026318862.html>

概幫生活(2017)。直播賣菜哥，一天賣菜 3000 斤月入 20000 元。2017 年 9 月 24 日，
取自 <https://kknews.cc/society/5a9nea6.html>

林芳如(2017)。從產地到螢幕 小農直播玉荷包採收翻倍賺。2017 年 9 月 24 日，取自
<http://www.appledaily.com.tw/realtimenews/article/new/20170622/1145719/>

搶鮮到手。2017 年 9 月 24 日，取自
<http://www.gibid.com/index.php/about/about1>

中華人民共和國民法通則。2017 年 9 月 24 日，取自 <http://bit.ly/2hXnhIT>