

公務出國或赴大陸地區報告（活動類別：考察及洽展）

農產品新加坡海外通路行銷案 出國報告

服務機關：臺南市政府農業局

姓名職稱：黃偉哲市長、市長室那盛秘書、李建裕局長、劉詩彥科長、李沅珊

約僱人員、新聞及國際關係處國際關係科汪璇玉科員

派赴國家或大陸地區：新加坡

活動期間：112年9月8日至112年9月11日

報告日期：112年11月1日

目次

壹、摘要-----	2
貳、活動人員名單-----	3
參、緣由或目的-----	4
肆、過程-----	5
伍、心得-----	9
陸、建議-----	10
柒、效益評估-----	10

壹、摘要

本次出國計畫由黃市長率隊出訪新加坡，規劃了自 112 年 9 月 8 日至 11 日出訪行程，參加「2023 農產品新加坡海外通路行銷」活動，以推展本市農特產品國際市場。本市為臺灣重要的農產區之一，以其豐富的農產品資源而聞名。臺南的農產品在國內外市場上具有卓越的聲譽，其品質和多樣性受到廣泛讚譽。在此背景下，考慮到新加坡消費者對於高品質食品的極高需求，爰規劃本次出訪，期能將臺南品質卓越且多樣的農產品引進新加坡市場，提高消費者購買意願。

為了進一步提升當地消費者對臺南農產品的認識和認同，於 112 年 9 月 9 日在新加坡李來呷餐廳舉辦「臺南首選農產品試吃推廣活動」。透過媒體曝光與民眾的參與，將臺南農產品的特色和優勢傳達給大眾，從而加深消費者對臺南農產品的了解，並進一步推動在新加坡市場的銷售。在新加坡市場建立成功的臺南農產品品牌，提高其知名度和市場占有率。

貳、活動人員名單

編號	姓名	單位職稱	工作項目
1	黃偉哲	臺南市政府市長	總率隊官
2	那盛	臺南市政府市長室秘書	活動協助
3	李建裕	臺南市政府農業局 局長	總率隊官 活動督導
4	劉詩彥	臺南市政府農業局 農產行銷科 科長	活動辦理以及聯繫
5	李沅珊	農產行銷科 約僱人員	活動辦理以及聯繫
6	汪璇玉	新聞及國際關係處國際關係科 科員	活動督導

參、緣由或目的

新加坡，作為東南亞經濟樞紐，地理位置優越，高人均所得水平，成為臺南政府開拓海外市場的首選目的地。為了進一步開拓新加坡市場將有助於拓寬臺灣農產品的市場份額，增加出口和外匯收入，同時提高臺灣農業在國際市場上的知名度和競爭力，爰規劃此次海外拓銷行程。

本次行程緊逢中秋佳節來臨之際，於9月9日（星期六）下午2點，在新加坡李來呷餐廳舉辦「臺南首選農產品試吃推廣活動」，活動由市長黃偉哲率領在地優質廠商黑橋牌、奇美食品、鮮饌國際、大成長城食品與其他冷凍食品廠商等，和在地貿易商 Yoshimura Food Holdings Asia Pte. Ltd、Lee Lai Jiak 李來呷，透過味蕾感受到臺南新鮮的農產品。

這次活動更特別邀請到新加坡的直播天王「賣魚哥」王雷參與，他將與商家共同分享臺南在地食材的美味，以消費者和餐廳的視角引領大家品嚐臺南的農特產品。活動的口號為「Top Tainana 臺南・首選」，象徵對臺南優質水果的自信。透過多元媒體曝光管道與民眾的參與，將臺南農產品的特色和優勢傳達給大眾。

肆、過程

一、行程表

日期	時間	行程	備註
9/8 (五)	16:48-18:09	高鐵 0664 班次	臺南-桃園
	20:05-00:40	搭機 華航 CI-755 (桃園機場航廈 1)	臺北-新加坡
9/9 (六)	09:00-09:30	1. 拜訪 HUPCO	@HUPCO office
	10:30-11:00	2. 拜訪吳裕興公司	@吳裕興公司
	12:00-13:30	3. 食品業者座談	@李來呷餐廳
	14:00-16:00	4. 加工食品推展會	@李來呷餐廳
	16:30-17:30	5. 拜訪 dhc	@咖啡廳
	19:00-20:30	6. 與媒體及食品業者餐敘	@玉河畔餐廳 Peony Jade
9/10 (日)	11:00-13:00	7. 台 one 味試吃會	@台 one 味餐廳
	14:20-15:00	8. 參訪胡姬花園	@翊荃胡姬花園
	15:30-17:00	9. 參訪致能水耕農場	@ARCHISEN
	18:00-20:00	10. 與新加坡食品業者餐敘	@玉河畔餐廳 Peony Jade
9/11 (一)	02:00-06:55	搭機 華航 CI-756 (樟宜機場航廈 3)	新加坡-臺北
	08:10-09:32	高鐵 0609 班次	桃園-臺南

二、9月9日加工食品推展會活動及拜訪 dhc 公司

9月9日下午臺南出訪團（下稱出訪團）由臺南市市長黃偉哲率領臺灣在地優質廠商黑橋牌、奇美食品、鮮饌國際、大成長城食品與其他冷凍食品廠商等，與在地貿易商 Yoshimura Food Holdings Asia Pte. Ltd、Lee Lai Jiak 李來呷餐廳合作，品嚐臺南新鮮的農產品。李來呷餐廳致力於提供美味正宗的臺灣美食，滿足每個人的味蕾。憑藉來自臺灣中心的原創食譜，使命是讓顧客通過美味佳餚重回臺灣，回憶美好的回憶。

本場活動首先由由主持人開場，並分別由駐新加坡代表處童振源代表及市長黃偉哲致詞，接著由黃市長與直播主「王雷」及李來呷餐廳老闆介紹和試吃臺南首選農產品，而後展開媒體聯訪與廠商媒合洽談事宜。市長也邀請現場的新加坡朋友們，有空可以安排旅程到臺南來品嚐當地各種特色小吃，親自感受臺南巷弄老街風情與古都文化。

食品推展會活動後本出訪團前往拜訪 dhc 公司，是一家批發水果和新鮮與冷凍蔬菜之私人股份有限公司，於 2019 年 2 月 15 日在新加坡註冊成立。註冊辦事處地址位於金山廣場大廈。公司目前經營狀況正常，已經營 5 年。該公司的主要業務是批發水果和新鮮與冷凍蔬菜。



主持人開場



新加坡代表處-童振源代表致詞



方執行長致詞



臺南市市長黃偉哲致詞



臺南農產品促銷會儀式/合影拍照



臺南市市長黃偉哲、直播主「王雷」和李來呷
老闆一起介紹和試吃臺南首選農產品



賣魚哥王雷直播賣臺南文旦現場



媒體聯訪與廠商媒合洽談

三、9月10日台 one 味試吃會活動及參觀翊荃胡姬花園

9月10日上午11時本出訪團前往台 one 味餐廳進行臺南市農漁產品品嚐會活動，新加坡近年來吹起臺式餐飲風，各類臺式餐廳如雨後春筍般冒出，原本是工程師的旅星臺灣人陳志柏也轉行投身餐飲業，開了當地首家臺式快炒店，水蓮、椒鹽中卷等招牌菜都讓顧客讚不絕口。店內牆上布置充滿臺灣意象，包括知名景點海報、台啤酒瓶，足具臺灣餐廳之氛圍，彷彿又回到了臺灣。

本試吃會活動由本府與台 one 味餐廳主廚攜手合作，以臺南特色農漁產品入菜。活動開始先由市長及貴賓致歡迎詞，接著進行本市農產品介紹，並展開試吃品嚐。品嚐菜色結合本市農產品，並由台 one 味餐廳 Tony 大廚料理而成，料理風格亦相當多元。菜色有柚子蝦球、官田菱角排骨、椒鹽炸魚皮、魚皮虱目魚丸湯、素韓式雞丁刈包、虱目魚粥、毛豆蒜苗炒香腸等，讓現場試吃民眾品嚐道地的臺南美食。

午後本出訪團移動至翊荃胡姬花園參訪，翊荃胡姬花園是一家新加坡本地蘭花種植商，在蘭花培育和種植方面擁有至少30年的經驗。石斛蘭是其業務的主要焦點，栽種各種石斛蘭，出口鮮切花，並作為批發商（切花；盆栽植物）銷往當地市場。亦通過種植新品種蘭花、蝴蝶蘭擴大了業務營運，建造了模擬適合蝴蝶蘭生長的氣候條件設施齊全的溫室，以各式各樣的石斛蘭和蝴蝶蘭，供應高品質的蘭花。



台 one 味試吃會活動試吃品



蘭花培育種植參觀



伍、心得

本次出訪辦理兩場試吃會活動，分別為 9 月 9 日在新加坡李來呷餐廳舉辦「臺南首選農產品試吃推廣活動」及 9 月 10 日台 one 味試吃會活動。李來呷餐廳活動記者會借助新加坡的著名直播主持人「賣魚哥」王雷之專業行銷能力，共同行銷臺南文旦產品，透過直播等方式向終端消費者推廣，同時與參加現場活動的民眾試吃互動，品嚐本市引以為傲的特色美食虱目魚湯、炸魚皮、虱目魚排、魚板年糕、九層塔花枝燒、奇美刈包搭配黑橋牌香腸，以及李來呷的特製酸菜等多款臺南料理等等。本次推廣活動亦同時感謝與 YOSHIMURA FOOD HOLDINGS ASIA PTE. LTD 合作達成產品分銷和物流，讓本市文旦能夠快速且新鮮地送到購買民眾手中，大大提升了產品可及性和品質。

9 月 9 日之台 one 味試吃會活動亦借力台 one 味餐廳名廚 Tony 之巧手創意，為新加坡民眾獻上柚子蝦球、官田菱角排骨、椒鹽炸魚皮、魚皮虱目魚丸湯、素韓式雞丁刈包、虱目魚粥、毛豆蒜苗炒香腸等臺南特色料理。期望透過本次出訪，能向新加坡市場推廣臺南在地美味及喜愛臺南文旦、紅柚等農產品。

期許透過本次出訪，能加深臺南古都美食及農產品於新加坡市場之能見度，大幅提升當地民眾購買臺南農產之意願。

陸、建議

- 一、透過本次農產試吃及農產拓銷活動，顯見新加坡當地民眾對臺南古都美食及農產品之喜愛，建議可製作有關臺南農特產品以及鮮果之文宣物品，以便行銷活動以及海外貴賓來訪時宣傳，進而達到快速宣傳之效果。
- 二、新加坡是一個相對開放的市場，新加坡民眾對臺灣的美食亦有良好接受度。建議可循本次海外行銷經驗，增加媒體與民眾的參與，將臺南農產品的特色和優勢傳達給大眾，從而加深消費者對臺南農產品的了解，進一步推動其在新加坡市場的銷售。

柒、效益評估

- 一、本次試吃會活動邀請到著名新加坡直播天王「賣魚哥」王雷至現場互動與直播宣傳臺南首選農產品。王雷是一位知名的直播主，以其幽默風趣的風格和多才多藝的表現能力而聞名。此次，透過新加坡的著名直播主持人「賣魚哥」王雷，直接將臺南文旦產品引入新加坡市場，並透過直播等方式向終端消費者推廣。而合作伙伴 YOSHIMURA FOOD HOLDINGS ASIA PTE. LTD 發揮其分銷和物流能力，以確保文旦能夠快速且新鮮地送達給消費者。直接將農產品送達終端消費者手上的方法也提高產品的可及性和品質。透過這次合作能夠為臺南的文旦帶來更多的關注和市場份額，同時也為新加坡的消費者提供了更多選擇。
- 二、此次的合作也網羅了其他網紅的注意力，整體除了賣出兩個 40 呎貨櫃文旦以外，並持續熱度販售了一個 20 呎貨櫃的臺南紅柚。8 月 27 日第一批出口臺南文旦共 3,360 箱，9 月 6 日第二批出口臺南文旦共 3,200 箱，10 月 11 日第三批出口臺南紅柚共 1,412 箱，銷售成果亮眼。
- 三、宣傳成效及新聞稿發布情形：共計發布 3 篇新聞稿，包含中文新聞稿 2 則及英文新聞稿 1 則，新聞稿影音露出彙整共 1 則、電子媒體露出共 18 則。