

通路採購有機小農 農產供貨服務平台開發計畫

多菜多滋有限公司

公司營業項目

有機蔬果農產供應中盤商



致力傳遞大自然的味道

多菜多滋創辦人張振豪先生是臨床過敏體質，吃到有點農藥產品就會引發過敏。在 2015 年受有機小農的邀請到古坑有機麻園農場，吃到有機黃金馬鈴薯，嚐到大自然的味道，大地的馬鈴薯在身上沒有過敏反應，且香氣口感久久無法散去，於是想將有機農產品的味道與健康，傳遞給每個人。

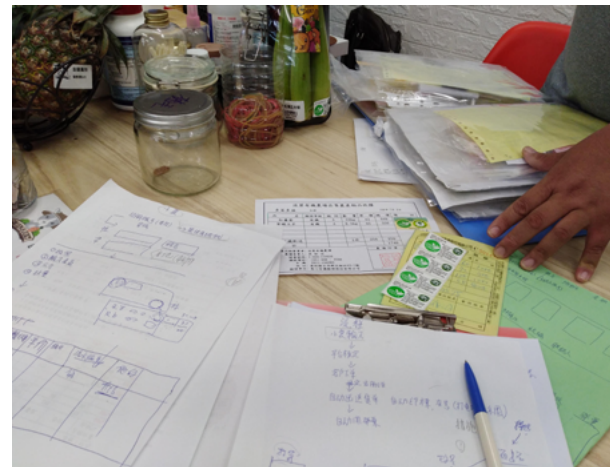
經過幾年的有機農產營銷，適逢有機飲食趨勢穩定成長，發展至今時規模，合作之有機蔬果生產單位超過百人，更在高雄成立《多菜多滋有機分裝場》，強化對通路供貨的篩選、包裝、及品牌建立，成為專業的有機農產銷售團隊。雖然在有機農產通路累積了專業能量，但回歸到中盤商及有機分裝場的角色，營運所必需的進銷存管理，及有效率的中間商營運 SOP，成為公司繼續擴大，必須要思考的議題。為因應全球雲端的未來布局，同時也思考，可否將傳統的中間商營運，透過網路的方式，放大、擴大、提升規模，進而規劃了這樣的創新服務計畫。

促進有機小農銷售機會

以有機農產供銷鏈之營運觀察，可以了解除幾個大型農場，有機農多為小型化生產規模，故在銷售通路上，相對競爭力面臨困境。農民痛點：消費市場規模限制與需要與大型農場競爭，讓多菜多滋切入供銷的機會。而從有機農產需求的採購通路痛點：因為小農分散生產，故優質有機供應集貨不易，也讓多菜多滋有服務的機會。故為提升有機農產採購通路商對於中間商（多菜多滋），現行往復式洽詢採購供銷流程，轉型為雲端彙整情報採購服務模式。以提高通路商對於有機農產供應情報掌握度，及簡化採訂供銷的交易流程。促進有機小農的銷售機會，及通路轉換，進而提升中間商利潤空間。而本計畫服務平台的建置及營運後，數位化的已銷及未銷交易資料，將累積成為中間商未來進行 BI 分析的重要資源。

行動化平台掌握通路

本計畫以「南高屏有機小農即時供貨平台」為創新服務解決方案，達到 SOP 篩選的有機農產快速集貨平台，以每日行動供貨單機制，上架、集貨供銷、及自動下架，達到有機農產快速流通，轉銷的目標。主要的創新性有：1. 提供通路有機農產情報及保留中間人服務的採購集散平台、2. 合格有機小農行動化供貨情報彙集機制、3. 提供通路掌握最新有機農產供應情報降低採購不確定性、4. 有機農產供銷交易數位化資料雲 BI 分析基礎。



/ 開發過程、工作情境照