

# 台灣區農業暨食品電子商務協會

2022 年第 2 季季刊

## 最新消息

6/22 舉辦 2022 食品展電商論壇--掌握趨勢、共創未來 p2  
第 6 屆 4 次理監事會議圓滿舉辦—p5

## 產業重大事紀

《電子商務》網家集團執行長暨總經理 張瑜珊擔重任—p6

## 活動預告

商研院 SEO 關鍵字搜尋引擎優化實務班-----p7



台灣區農業暨食品  
電子商務協會

發行單位：台灣區農業暨食品電子商務協會

理事長：陳發成

祕書長：賴啟仁

會址：台北市內湖區文湖街 20 號 7 樓 電話：02-27191289 傳真：02-2657-5808

網址：www.afeca.org.tw Email：afeca@foodchina.com 編輯：王健中

Facebook：http://www.facebook.com/afeca

(本刊每季發行乙期)

## 最新消息

### ● 6/22 舉辦 2022 食品展電商論壇--掌握趨勢、共創未來

每年台北國際食品展向來為國內外食飲品業者不可錯過的年度會展盛事。食品展整合了食品產業鏈，從台灣在地農漁畜產優質食材原料到食飲品消費品等業者都在食品展期間設攤展出。近年零售業網路銷售因疫情更加速成長，2021 年達 4,303 億元，年增 24.5% 創歷年新高。



貴賓講師大合照-朱建華經理、陳泰元顧問、張佑承執行長、洪美英副執行長、孫文昌食安主委、陳發成理事長、許素華副教授、羅玲玲副教授、許嘉麟理事長-左到右

由台灣區農業暨食品電子商務協會主辦的「2022 食品展電商論壇」於「台北國際食品展」大會舞台區舉辦。本次活動感謝以下贊助單位，包括：財團法人中央畜產會、台灣冷凍肉品工業同業公會、台灣水產工業同業公會、大成長城企業股份有限公司，感謝共同支持與完成本活動。

活動一開始由協會陳發成理事長致歡迎詞，專題演講邀請了：全國家長會校園食安主委孫文昌主委，分享「從校園營養午餐看食農教育法及其影響」。Cyberbiz 順立智慧陳泰元顧問，分享「後疫情時代電商發展及數位轉型--食品產業案例」。i3Fresh 愛上新鮮張佑承執行長，分享「生鮮&食品業與電商平台合作心法與成功案例」。



台灣區農業暨食品電子商務協會陳發成理事長致歡迎詞

陳發成理事長致歡迎詞時表示，食品生產品牌業者如何做到數位轉型已經是要面對的問題，不論是自建品牌電商或是找電商平台合作，都是要學習的課題。加上今年4月立法院三讀通過了《食農教育法》農委會每年將撥10億預算推動食農教育，食品生產業者面對的是多變與複雜的環境。

全國家長會校園食安主委孫文昌主委講演時表示，烏克蘭危機加劇了人們對糧食保障的不安。而做不到食物自給自足的個人或國家，都算不上真正的獨立！台灣的農地價格是世界第一，所以其生產成本是相對巨大的，而也造成了台灣的糧食自給率比日本更低(32%/37%)，這也更顯示出食農教育的重要性。

Cyberbiz 順立智慧陳泰元顧問則提出，這幾年經過疫情之後，也加速與拓寬電商市場的3個現象。首先老人家也習慣網路買食品，特別是從叫外送開始學習。再來廠商積極建立電商通路，因為大家不出門都網路購物了。第三則是，電商人才培訓班學生暴增，因為電商興起人才需求增加。至於食品電商獲利公式：流量×轉換率×客單價×回購率＝業績。目前的經驗是廣告花10萬預算，大約能做到30萬的業績。所以食品業者，不要想在第一單就賺大錢，要想第一單帶來客人，再透過回購來賺到利潤。





i3Fresh 愛上新鮮張佑承執行長分享「生鮮&食品業與電商平台合作心法與成功案例」

i3Fresh 愛上新鮮張佑承執行長表示，電商平台合作成功關鍵三大要素：品質、特色、毛利。要做電商首先要想到毛利，特別在通膨時代毛利為第一優先，如進出口費用、運費、廣告費、紙箱費、薪資、原物料都是。資訊爆炸時代特色為第二主軸，明顯的差異化、口味(配方?)、製程(故事?)、食用方式(便利?)、保存(還原口感?)。最後品質則為基本條件，雖然七日鑑賞期不適用生鮮商品，但廠商真的能不負責嗎??消費者買東西就是有一定的品質期待值，反之就是會退貨。最後產品開發有高毛利、有特色、品質穩三大關鍵，以及可冷凍、好食用兩大加分。

本次論壇活動順利圓滿完成，也期許能持續結合各界所長，大家共同努力，迎向食品產品大未來。

## ● 第 6 屆 4 次理監事會議圓滿舉辦

6/29 線上理監事會議圓滿完成，因應疫情本次會議為為線上會議理監事們熱烈交流分享產業概況與經營心得



由鮮食家莊盛文營運長分享「疫情以來的經營心得」

受疫情及宅經濟影響，生鮮電商有所成長。但主要的高峰成長其實與政府的防疫政策相關，未來回歸正常後，還是要回到市場的競爭力本質。



本次會議討論熱烈，也期待產業嶄新發展新氣象~

# 產業重大事紀

## 《電子商務》網家集團執行長暨總經理 張瑜珊擔重任--p7

時報資訊 [莊丙農](#)

前執行長暨總經理蔡凱文請辭後，網家(8044)董事長詹宏志積極尋找接任人選，今天董事會通過邀請國內母嬰社群電商平台「媽咪愛」創辦人兼執行長張瑜珊擔任 PChome 網家集團執行長暨網路家庭總經理，將於 8 月 16 日正式就任。同時，網家也擬以現金新台幣 2.26 億元策略投資「媽咪愛」電商平台，取得其開曼控股公司 (KY) 40% 股權。

張瑜珊在美國史丹佛大學取得資訊工程及管理科學雙碩士學位後，即加入 Google 一年只招收 7 位應屆畢業生的 Associate Technology Manager 培訓計畫，負責將技術孵育階段的專案，透過策略夥伴技術合作商業化；之後參與包括 Google 地圖在地化、全世界第一代 Chromebook 合作開發量產、以及開發可合法盈利版權影片之新商業模式的 YouTube 版權合規等多項計畫。

張瑜珊於 2012 年回到台灣，基於身為母親的購物需求及擁有創業家的 DNA，創立新世代社群電商平台「媽咪愛」，成功獲得 20 到 50 歲媽媽用戶的喜愛，其推出的行動 App 更曾獲 App Store 及 Google Play 評選最佳 App，在母嬰垂直型社群電商居領導地位。

詹宏志表示，張瑜珊除擁有優異的學經歷及成功創業外，在網家集團面臨市場激烈競爭，需要重新找回服務消費者初心及啟動快速、專業、開放、創新的轉型動能時，認為她具有的五項特質：1、因工程背景具有的清晰邏輯及實事求是精神，重視用數據與軟體思維進行營運決策；第二、創業家身分使其重視內部溝通、資訊透明與經營效率；第三、全球一流企業 Google 的歷練，啟發她重視企業文化、倡導學習型組織及「以顧客為念、誠信正直、擁抱改變、樂於學習」等價值觀；第四、身為女性及母親，企業決策時能從關照自己、體貼別人出發，爭取消費者、同仁及合作夥伴的信任；第五、創辦的社群電商「媽咪愛」擁有高達 92% 女性消費者，對女性商品及消費者洞悉敏感，加上貼近用戶的商品開發能力，有助於以 3C 家電為主的 PChome 開拓非 3C 商品的選品能力及溝通力。

網家同時公布第二季財報，第二季歸屬於母公司業主稅後淨損 170 萬元，每股稅後淨損 0.01 元，連三季虧損，但虧損收斂主要受惠於轉投資中華網家一號基金的投資評價利益，以及金融科技事業持續為集團挹注獲利。另外，單季合併營收 111.80 億元，年減 4.7%，主要受去年疫情三級警戒期間電商營收基期較高，以及今年第一季以來銀行聯名卡補貼下降導致部分訂單流失影響。

## 活動預告

### 商研院 SEO 關鍵字搜尋引擎優化實務班

#### 課程緣起

SEO 關鍵字優化已經是只要有在經營網站的人都不可以或缺的重要知識，如何從眾多的網站中脫穎而出才是重要關鍵！網海茫茫你的客戶如何找到你的網站，不論是官方網站或購物網站、社群行銷網站，讓你的網站增加被客戶搜尋到的機會以增加網站點閱率及網站的知名度，SEO 是一不可或缺的技巧。

#### 課程目標

透過實務的案例，針對關鍵字廣告曝光方式做詳細介紹，熟悉客戶會走的路徑與消費習慣，讓你的網路廣告效益提升數十倍！

#### 課程日期

111 年 9 月 1 日，週四白天 09:00~12:30、13:30~17:00，計 7 小時。

#### 活動詳情：

<https://edu.cdri.org.tw/xccourseapply/cont?xsmsid=0L115777386273765810&sid=0L180427960825901679>