

## 放心初蔬果網 新鮮 超值 快速

# 潘佳昆 30 年經驗 生鮮美食送到家

文／洪詩茵 攝影／何佳華 部分圖片／放心初蔬果網



放心初蔬果網創辦人潘佳昆先生暢談創業故事。

放心初蔬果網執行長、好初水果有限公司創辦人潘佳昆先生，是白手起家的最佳代言人，從市場擺攤起家，到成立蔬果超市，進而加入電商市場，創立放心初蔬果網，提供直送到家的新鮮蔬果與各式各樣的美食，新鮮、超值、快速、服務到消費者心坎裡，期許成為每個家庭生活中不可或缺的生鮮補給站。

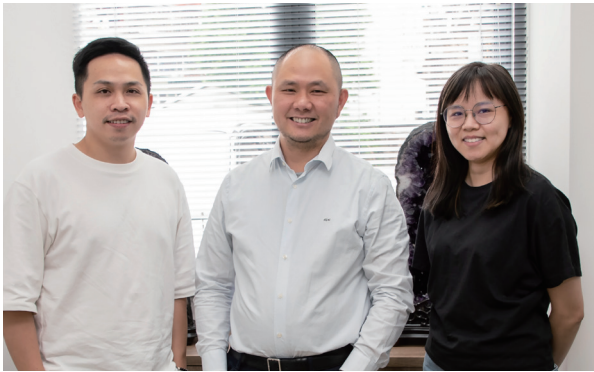
### 從菜市場到網路的蔬果之路

潘佳昆是基隆囡仔，17歲時，為了討生活、養家，在母親的引導下，到市場裡賣豆干、海帶等素食食品，第一天擺攤，適逢素食食品一整年業績最好的重陽節，9000元的營業額燃起他的創業魂，殊不知少了重陽節效應，營業額卻是連破千都難。面對下一步該何去何從的關卡，潘佳昆選擇在市場尋找其他商機，透過與其他攤商聊天，他發現蔬菜的週轉性高，雖然需要每天進貨，但大多中午前就能完

售，於是開始賣蔬菜，更配合夏天炎熱天氣，批發消暑的水果搭配販售，沒想到這一賣就賣出了他的蔬果王國。

「一分錢一分貨」是潘佳昆的行銷策略，深諳消費者心理的他說：「我賣東西，跟人家一樣的品質，我的價格就是要比別人低；和別人價格一樣，品質就是要比別人好一點，讓消費者覺得『物超所值』，自然就會成為我的老主顧。」

不耽於現狀的潘佳昆，觀察到市場中許多老一輩的攤商經營者，似乎一輩子就止步於現有的攤位，突破現狀的企圖心讓他決定經營蔬果超市，即便經營成本上百倍翻升，仍然決心搏一搏前程，當時對超市營運一竅不通的他笑著分享：「原本以為買了冰箱就能存貨，沒想到水果還有所謂的後熟效應，導致一開始許多水果都熟爛掉，過程中一邊問一邊學……」每一次挫折都是進步的契機，從攤位到店面，潘佳昆看準機會、不怕辛苦，慢慢經營出如今在基隆與新北共四家微笑蔬果量販店的成績。



新團隊曹昌仁（左）與王馨瑩（右）的加入，為放心初帶來新契機。



放心初蔬果網開發手機 APP，更加貼近消費者需求。



放心初蔬果網 LINE 官方帳號



加入放心初蔬果網會員，首購享有免運費優惠。

在微笑蔬果量販店業績穩定發展之後，看著店內川流不息的顧客，有老人、孕婦、帶著小孩的媽媽、下

班趕做菜的上班族……，潘佳昆想著，「如何才能讓顧客不用這般辛苦匆忙地採買蔬菜水果呢？」適逢 2016、2017 年電商蓬勃發展，業界當時亦沒有具規模的蔬果電商，「發展生鮮蔬果網路宅配」似乎是件很酷、很不一樣的創舉，讓顧客不用出門就能採購生鮮蔬果、直接送到家，2017 年，放心初蔬果網就在這樣的雄心壯志下成立。

放心初成立之初，潘佳昆同樣對電商一竅不通，曾經和知名購物網站配合，也找過網紅配合宣傳，更成立實體門市，線上線下結合，但因為相關配套未能跟上，營運始終無法上軌道。2019 年，新團隊曹昌仁營運長與王馨瑩的加入，為放心初帶來新契機，也讓潘佳昆學會了交付與信任。

## 打造一站購足的電商平台

成立之初，放心初僅販售蔬果與素食，新團隊著眼於消費者需求，希望創造「一站購足」的電商平台，慢慢開發新品項、引進新品牌，從當季蔬果、進口頂級水果、巷仔內道地小吃、人氣排隊美食、肉品海鮮……，應有盡有，希望讓放心初成為大家生活中的一部分，曾經有消費者一次採購 100 多個品項的商品，也印證了放心初的價值。

目前放心初在線商品約有近千種品項，實地上放心初蔬果網瀏覽，還真的是琳瑯滿目、一應俱全，水果、蔬菜、日韓專區、火鍋／湯品專區、大魚大肉、當日現做專區、初早餐專區、季節食品專區、調理熟食、惜福／即期優惠、各國美食、蔬食專區、南北貨、烤肉專區、乳製品、點心／零嘴……。其中，水果、蔬菜是放心初的開門招牌，潘佳昆特別推薦免撕地瓜葉、水耕 A 菜、履歷毛豆仁、麝香葡萄、台灣山蕉等品項；當日現做專區更是他按讚項目，限定每日 14:00 ~ 23:59 間下訂，包括：碗粿、



生鮮蔬果為放心初招牌，圖為免撕地瓜葉、水耕 A 菜、履歷毛豆仁、日本麩香葡萄、台灣山香蕉。



當日現做專區網羅各地美食，圖為碗粿、草仔粿、甘蔗雞、甘蔗鴨、金門滄蟹。

大魚大肉專區引進許多頂級生鮮肉品，圖為日本 A5 和牛。

草仔粿、甘蔗鴨、甘蔗雞、金門滄蟹等，都是讓人吮指推薦的美食。他也強調，放心初所有商品都是營運團隊親自試吃、精挑細選的品項，同時有廠商檢驗合格標章，每一樣商品都是他們真心推薦，也是消費者可以安心、放心的選擇。

## 安心體驗 提供高 CP 值選項

一般人網購蔬果最怕的是什麼？看不到摸不到、不知道是否新鮮、擔心踩雷…，放心初從消費者的角度出發，努力做到讓消費者不擔心，拍照、拍開箱影片、開直播，用最直接的方式觸及消費者，同時安排 30 年經驗的品保人員負責把關商品品質。如果消費者還是擔心踩雷問題，放心初 LINE 官方帳號更提供客服，認真傾聽消費者的心聲，任何關於商品問題、收貨的疑慮都能夠放心提出詢問或建議，客服都會協助處理，甚至採納消費者的建言！

而在定價策略上，因為有四家蔬果量販店的背景規模，也讓放心初能夠在價位上回饋消費者，一樣的價格，可以買到更好的品質；一樣品質，可以用更低的價格擁有，提供消費者 CP 值最高的選擇。

潘佳昆進一步說明：「過去雖然也有農會或小農有在做蔬果宅配，但普遍量大，不僅消費者要耗費精力分裝，也少有客服管道提供投訴，在放心初購物，不會有大量採購的限制，完全站在消費者立場，

我們希望創造貼心、安心、放心的購物體驗，這也是我們有別於一般蔬果網購的優勢之處。」

## 實體門市 線上線下超連結

2020 年疫情爆發，許多電商業者瞬間成長，放心初辛苦經營多年，也終於在這次迎來曙光，營業額一舉從三、四百萬成長到二千多萬。潘佳昆把握住這次機會，在其他蔬果商紛紛無上限接單又無法如期到貨的映襯下，他做出一項決議，採取「限時開站」策略，只要網站販賣數量達到可如期到貨的上限，就立刻關閉網站，以此控制單量，讓所有訂單都能如期到貨，也確保了商品的新鮮與品質。這一仗放心初打得漂亮，也一舉打亮知名度，建立誠信、負責的服務印象。

除了品質、價格與服務之外，「快速」亦是放心初努力追求的目標，目前雙北、桃園蘆竹區、龜山區、桃園區，都可以做到「今天訂、今天到」，只要在當天 14:00 前訂購，當天就可以收到商品，因為放心初堅持「新鮮的東西就是要馬上擁有，才好吃！」

以服務全台為目標，未來放心初的服務範圍將會陸續開放至竹北等區域，同時計畫增加實體門市，在六都建立放心初超市賣場，藉此增加消費者的信心度與信任感，邁向台灣第一大生鮮蔬果電商平台。🔥