

# 吉品養生

## 食材網路商務服務大躍升

嚴選的好食材要如何發揮最大效益？多年經營無毒養生品牌的「吉品養生」透過SBIR的「無毒食材安心選配與養生食譜協同加值服務」計畫讓無毒食材的服務又躍升一級，食品端與消費者端的連結更緊密。

### 吉品養生股份有限公司

以「無毒蝦」系列產品起家，又發展出自有的「無毒水產」、「無毒雞」、「無毒豬」，近年又開創出「無二」系列食品如杏仁酥、花生糖等，提供超過400種以上的商品供消費者選擇。

地址：台北市大安區文昌街106號

電話：02-7730-8499

網址：[www.gping.net](http://www.gping.net)



# 服務經濟



吉品養生創辦人劉吉仁與白佩玉

**走**進「吉品養生」位於捷運安和信義站旁的小店面，創辦人劉吉仁與白佩玉正熬煮雞湯在雅緻的長桌上和友人分享湯品。他們熱絡地招呼陌生的、熟識的消費者一起來品嚐雞湯，靠著一鍋暖暖的湯打破人和人的疆界，也打破人與食材的距離。

白佩玉說：「我們出品的商品都是自己親自嘗試過，而且從生產端、到最後成品、到架上，整個過程清清楚楚，我們認為最好的產品才會推薦給消費者。」溫暖的湯頭、熱鬧的人氣，讓人幾乎忘了「吉品養生」是以網路商務為主的食材行，店員親切的解說與示範，破除了虛擬世界的幻覺，以細膩的服務建立安心品牌的信賴感。

### 推廣無毒的飲食風格

自從2003年推出「無毒蝦」，吉品養生以嚴選食材的態度在食品業樹立了新的風格，白佩玉說：「我們希望大家能有健康的生活，飲食是左右健康最重要的關鍵，若我們能嚴格的為吃進去的食物把關，每個人自然健健康康，生活也會比較圓滿。」為了把關，所有和吉品合作的農畜漁產品都必須通過雙認證，白佩玉和劉吉仁也必須時常舟車勞頓到各個小農家觀察作物的生長情形。白佩玉笑著說：「對於吃下肚子的東西我們當然要萬分謹



吉品養生是創辦人白佩玉2003年在宜蘭開始養「無毒蝦」的自創品牌。初衷是養出不投藥的健康蝦給孩子吃，善待環境養出無毒蝦後，卻發現簡單吃進口中的食物，一點都不簡單。



慎、小心，此外，認識產地也擴展我們知識的疆界，更了解台灣蘊藏許多好東西。」

原本是科技業背景的夫婦倆只因為想改變生活、活得健康，轉戰食品產業，雖然隔行如隔山，但吉品養生因為對食物的熱情與講究，很快地就站上食品業的軌道，再加上科技業對於網路商務的嫻熟，軟體和硬體扎實的建構下，成了很具代表性的健康食材販售通路。

白佩玉表示，一開始我們只是賣健康的食物，但這個領域鑽研久了，就發現我們要分享的是健康的生活態度，透過「無毒飲食」風格的推廣，是和消費者一起打造無毒無憂的人生。

不同於一般食材通路僅專注於出貨與進貨，吉品養生對於實體店面氣氛的營造也很講究，白佩玉指出，飲食是一種生活態度，實體店面主要是讓消費者和我們多一點互動，我們可以傾聽他們的意見、分享彼此對於食材的認知。透過這個交流空間，白佩玉與劉吉仁意識到不少消費者不清楚如何烹煮他們所精心挑選的食材，「蝦子要蒸多久、要怎麼處理」、「鮑魚要怎麼熬成一鍋好喝的粥」……層層的料理問題讓他們警覺到製作食譜的必要性。不過，具遠見的兩夫妻不只是解決了食譜的問題，還解決了看了食譜連帶會產生的購買問題。

## 養生食譜立體化

吉品養生靠著網路商務一直有穩定的客源，但科技背景的劉吉仁一直認為網路商務與網路服務還有很大的進化空間，他說：「我們幫客人找到了好食材，但客人不見得會料理、也不知道如何以最佳方式呈現食材的風味，因此我們積極的製作食譜，但食譜若過於靜態，對消費者來說僅止於是一則文字，無法立刻體會與感受。」為了讓食譜立體化、讓所列的食材可以讓消費者立刻擁有，劉吉仁申請了SBIR計畫，希望透過更貼心的網路系統建置，讓消費者可以看到食譜、立刻買到羅列的食材、馬上可以做菜。

經過幾個月的測試，目前吉品養生網站上的「美味食譜」選項，成了當下食品業少見統合了前台建置與後台金流作業的平台，以「海鮮冬瓜湯」為例，除了詳細的作法解說，食譜上所列的食材如：無毒蝦仁、無毒梅花肉排、無二菇等食材都有連結鍵可直接購買結帳，甚至還有「一指通通購」的選項，把要做這道菜的所有食材、調味料一起選購，消費者不用一樣一樣的選擇數量、類品，相當方便。

### 海鮮冬瓜湯 ★★★★★

設計師：自品養生



**介紹**

冬瓜是夏天一種健康養身的食材，不但正當當季，又清涼退火，配上海鮮碎會滋味佳，非常美味，也可以搭配蝦仁食用，熱值低又有美白效果，是許多低卡者的愛好，因為冬瓜比較耐放，所以到了冬天還是可以見到他的蹤影。老瓜也是有人食用，但還是嫩瓜的鮮嫩柔軟比較受到大家的喜愛。

**關聯**

夏季 中式 台菜 電鍋 湯品 午餐 晚餐  
 低卡 無毒蝦 無毒蝦仁 無毒豬 梅花肉排  
 天然海鹽 有機白胡椒粉 蒸 初學  
 1小時以下

**食材** ▶食譜下載 ▶購物清單 ▶步驟

無毒蝦仁	200克
無毒水產文蛤	200克
無毒鮮菇花菇	150克
無二菇	2朵
冬瓜	800克
香菜	2片
鹽糖	10克

**調味料**

REALSALT天然海鹽 少許

進口有機白胡椒粉 少許

**吉品食譜材料** ▶

品名	現金價 / 贈送價
無毒蝦仁	580 / 520
無毒豬-梅花肉排	192 / 168
無二-中大牛小嫩鮮包	780 / 680
有機白胡椒粉	109 / 109
(單位:克/瓶)	
	1661 / 1477

**步驟**

1. 先將無毒豬梅花肉排洗淨切成丁狀，抹上天然海鹽放置15分鐘。
2. 把無二菇用熱水泡開，切成條狀；無毒水產文蛤放滾沸水中吐砂；冬瓜去皮去籽切成丁狀。
3. 無毒蝦仁與無毒豬梅花肉排丁一起放滾滾水中汆燙，撈起放在旁邊備用。
4. 將全部的食材加進天然海鹽和鹽糖，啟動電鍋煮蒸，再出後撒上有機白胡椒粉，最後放上香菜裝盤即可。

**影片**

**重點與建議**

冬瓜的採收季節在夏天，轉伴冬瓜是因為在冬瓜成熟的時候，表皮會有一層白色粉狀，類似冬天的霧霜，所以得名。冬瓜解熱退火，水份高，熱量低，因為本身味道較淡，所以搭配其他的食物一起料理會更好，冬瓜含有維生素B1、B2、C、鈣、磷、鐵、纖維質等等營養素，維生素B1可以讓人體正常的飲食與精神狀態，促進代謝，維生素B2是參與細胞的轉輸，參與許多代謝作用，則能影響細胞的常態並影響人體生長；維他命C能增加抗體形成提高免疫力，也因為它的抗氧化作用所以可以減少黑色素沉澱，延緩老化；鈣可以幫助骨骼成長，適量攝取即可；磷參與體內細胞的磷酸鹽與核酸平衡，還有脂肪的代謝；鐵無氧則能促進腸胃蠕動，增進消化功能。

SBIR「無毒食材安心選配與養生食譜協同增值服務」計畫是為了解決家庭主婦煮一道菜東奔西跑買食材的苦惱，建立了「一指通通購」的功能，一個按鈕就可以將食材通通帶回家。例如「海鮮冬瓜湯」，在網頁中有羅列了食譜與材料，並可直接購買。



劉吉仁表示，自從「無毒食材安心選配與養生食譜協同增值服務」計畫落實後，吉品提供的服務更為貼心，就企業營業額來看，比預期的營業額成長了七成。

### 無毒食材安心選配

過去消費者都是從「美味購物城」的選項，進入我們的產品購物區，現在從「美味食譜」的選項進來逛食譜、下訂購單的流量



大幅增加，這個結果證明這樣的設計其實是更接近消費者習慣且順手的消費模式。

看似一指搞定購物事的聰明設計，卻讓吉品養生的工程人員花了很長時間的開發與測試，劉吉仁指出，吉品養生是少數食品業有自己的工程與程式設計人員，過往科技業的背景讓吉品養生在電子商務與網站操作上有嫻熟的技巧，但單單程式厲害是不夠的，最重要的是要能理解消費者的需求、解決消費者的問題，劉吉仁說：「這就是我們堅持還是要有小小店面的原因，我們可以完全關起門靠網路運作我們的產品，可是有店面我們可以明白消費者的需求，前來問問題的客人、聊天的客人，都讓我們能不斷修正我們的服務，讓我們的網頁可以反映客人當下的需要。」

## 網路商務也要有人味

儘管網頁操作成熟、商務運作順暢，吉品養生仍很在意實體的人與人之間的關係。劉吉仁說：「網路商務確實可以降低部分人力成本，但是服務的態度和分享的熱情是沒有降低的。」就他觀察，SBIR「無毒食材安心選配與養生食譜協同增值服務」計畫達成後，打電話來問怎麼料理的人變少了，可是來分享食物體驗的消費者越來越多，他指出，我們的計畫就是讓消費者可以便利簡單的消費，可以更專注地追求生活品味與飲食的健康。

白佩玉也發現，「無毒食材安心選配與養生食譜協同加值服務」計畫的執行，的確能讓網站上的「美味食譜」可以真正的被消費者操作，她以過來人的心情表示：「以前看到食譜都會很興奮、很想試作，但一想到要去東邊買肉、西邊買菜、南邊買調味料就覺得很累，況且有時候食材還湊不齊，就讓人完全放棄下廚。我們的這個計畫，就是要讓消費者覺得下廚很簡單，你只要看食譜，點一下一指通通購，不用出門、食材都可以全部送來。」

白佩玉秉持初衷堅持無毒飲食的道路，以母親的心情尋覓食材，之後又發展出自有的「無毒水產」、「無毒雞」、「無毒豬」、無毒雞回歸自然產下健康雞蛋「雞生蛋」、無農藥無化肥純淨農場「吉品養生蔬果」……



白佩玉一直認為家庭之間的關係是建立在餐桌上，  
在家一起吃飯是活給親人關係的關鍵，好食材帶給家人好健康，  
也打造了好體力的國民。



聽起來很夢幻的想法，因為經濟部SBIR計畫讓想法落實了，下廚不再是麻煩的事情，掌握自己的健康也變得輕而易舉。劉吉仁謙虛的說：「這些想法、創意都是多年和消費者觀察、溝通而來的，我們其實是建立一個對於美好生活講究的社群，而非只是冷冰冰沒人味的出貨進貨通路。」

## 推廣理想的生活方式

經營無毒食材多年下來，吉品養生看到了生產者和消費者為了美好生活所做的努力，白佩玉說：「我們何其有幸可以與種出好稻米、養出好蝦、種出好菜的農友合作，又多麼幸運可以碰到對生活講究、關心家人食品安全的消費者，消費者選擇我們食品時其實都帶著滿滿的愛，在我們這個小小平台上看到了真正的生活家。」

吉品養生統計了網站食譜的點閱和購買率，發現和小孩、家庭有關的菜餚，例如月亮蝦餅的食材賣得特別好，她分析道：「這點出了家長對小孩的關心與在意，願意買好東西和小孩、家人一起享用。」白佩玉一直認為家庭之間的關係是建立在餐桌上，在家一起吃飯是活絡親人關係的關鍵，好食材帶給家人好健康、也打造了好體力的國民。她笑著說：「國本與國力就在你吃下去的每一口東西裡。」

抱持著追求健康生活的使命感，劉吉仁與白佩玉仍積極地幫消費者尋找好的食材、製作好的食品，然後透過最好的行銷與網路消費方式，讓好東西被使用、被看見。白佩玉有感而發的說：「吃健康的東西、好好的吃一頓飯，生活自然就會變得美好，我們只是讓這個美好的程序變得簡單且容易上手，讓人人成為美好生活家。」 ■