

出國報告（出國類別：其他－業務接洽）

參加「2015 中國北方(十省市區)旅遊 交易會」推廣活動報告

服務機關：國軍退除役官兵輔導委員會

姓名職稱：武陵農場組長 王仁助

福壽山農場技師 常方麒

清境農場技師 陳錦煜

事業管理處技士 王倩怡

派赴國家：中國大陸(天津)

出國期間：104年9月17日-9月23日

報告日期：104年11月3日

摘 要

2015年9月18日至9月21日「中國北方(十省市區)旅遊交易會」假天津市(梅江會展中心)舉辦，「臺灣展區」結合國內旅遊相關產業赴大陸地區進行推廣與行銷，期讓臺灣風俗民情、旅遊景點、美食小吃及特色旅遊產品成為大陸旅遊業者及消費者心目中最嚮往的旅遊目的地。市場常見之八天七夜走馬看花式臺灣環島之旅已不敷大陸及臺灣旅遊業者需求，「高端(質量)團」及「原住民族部落特色旅遊」等深度自由行行程，將成為陸客來臺的重要趨勢，與本會所屬農場遊程特質相契合。此次透過參展及推介會，讓大陸民眾及旅遊同業以臺灣脊樑上的特色為觀點，深度認識福壽山、清境及武陵三大高山農場，有助於帶動大陸高端喜愛個人遊的族群到農場來深度旅遊。此外，本會參展人員隨著臺灣代表團到天津市薊縣拜會及參訪，該縣與本會農場均位處偏遠山區，但在其豐富的農業及人文歷史資源基礎上，透過地方政府努力建設及觀光行銷下，業吸引企業進駐投資及旅遊業者關注，逐漸形成前景可期的觀光產業聚落，本會代表人員期能從中吸取經驗，以推展觀光新亮點，邁向永續經營。

目 次

壹、前言	
一、動機.....	3
二、目的.....	3
貳、活動過程	
一、行前準備.....	4
二、行程規劃.....	4
三、活動項目.....	4
參、心得及建議事項	
一、心得.....	6
二、建議.....	7
肆、附錄	

壹、前言

一、動機

依據交通部觀光局、內政部入出國及移民署統計，自97年7月迄至104年3月底止，大陸「團進團出」旅客來臺觀光達903萬餘人次，在臺每日消費金額250美元、停留6.5日估算，已為國內帶來新臺幣4,568億元的觀光外匯收益；在自由行部分，自100年6月22日起至104年3月底止，大陸旅客申請來臺自由行累計達245萬人，入境人數逾227萬人，平均日消費額為新臺幣230美元，顯見陸客市場的熱絡與未來商機無限，在自由行試點城市逐年增加及來臺申請手續簡化的帶動下，陸客來臺意願大增，越來越多陸客來臺瘋自由行！

天津市位於中國華北平原東北部，東鄰渤海、北屏燕山且被河北省包圍著，有「渤海明珠」的美稱，定位為「國際港口城市、北方經濟中心、生態城市」，為首都北京最近的出海口，以外貿為主的國際港口。隨著經濟增速連續多年位於全國領先位置，2015年4月中國(天津)自由貿易試驗區掛牌成立，成為中國長江以北唯一的自由貿易試驗區，未來天津直飛臺灣的航班將日益增加，看準陸客自由行觀光客源市場潛力。2015年中國北方（十省市區）旅交會結合天津市、北京市、河北省、河南省、山東省、山西省、吉林省、遼寧省、黑龍江省、內蒙古等省市為主辦單位，共計會有80餘國參展交易代表團以及大陸31省區市代表團與會，假天津市梅江國際會展中心展出。

本會所屬農場擁有不同豐富的農業資源及榮民文化歷史，對於已經城市化的天津市多數民眾頗具吸引力，多數大陸民眾較熟悉清境農場，對於福壽山及武陵農場則較為陌生，故藉由參加此次天津旅展之行程，提供予當地媒體及旅遊業者相關的旅遊資訊外，展攤上詳細的遊程及圖片介紹，亦可作為大陸遊客安排自由行之重要參考，另也藉由與旅行業者之詳談，提供雙方意見交流及洽談合作方式。

二、目的

- (一) 向大陸媒體、旅行業者及民眾宣傳農場的觀光特色，提升農場的觀光曝光率，並提供相關觀光旅遊資訊服務，作為後續規劃旅遊行程參考。
- (二) 瞭解大陸市場之現況與變化及近期陸客市場眾所關心之觀光相關課題，以利規劃客製化或相關體驗旅遊行程，吸引更多的大陸旅客至本會所屬農場遊憩。
- (三) 透過參展過程與同行臺灣旅行社、酒店(旅館)、交通業者短時間緊密接觸溝通，建立承接陸客自由行的管道。
- (四) 參訪當地著名景區並與主管單位交流，學習發展觀光的策略及作法，吸取經驗以作為本

會農場創新發展的契機。

貳、活動過程

一、行前準備

- (一) 三高山農場宣傳摺頁資料共 6 箱，計約 4,500 份。
- (二) 平板電腦 2 臺(向民眾介紹農場所需)。
- (三) 農場各場約 250 張。

二、行程規劃

- (一) 啟程：104 年 9 月 17 日(星期四) 桃園→北京→天津。
- (二) 返程：104 年 9 月 23 日(星期三) 天津→桃園。
- (三) 旅展期間行程內容

日期	行程
9月17日(四)	臺北/北京/天津
9月18日(五)	開幕式 專業人士參觀洽談(天津市梅江會展中心) 臺灣旅遊推介會/臺灣之夜(含臺灣三高農場推介說明)
9月19日(六)	展場行銷/專業人士參觀洽談/公眾參展
9月20日(日)	展場行銷/專業人士參觀洽談/公眾參展
9月21日(一)	展場行銷/撤展後，前往天津市薊縣
9月22日(二)	天津市薊縣及盤山風景區參訪/拜會薊縣人民政府左副縣長堅
9月23日(三)	天津/臺北

三、活動項目

(一) 2015 中國北方(十省市區)旅遊交易會

通稱「北方旅展」的「中國北方(十省市區)旅遊交易會」於2015年9月18日至21日假天津市梅江會展中心舉辦，由中國國家旅遊局和天津市政府共同主辦，展覽總面積5萬平方公尺，設標準展位3000個，據主辦單位表示：本屆參觀者達25.2萬人次，交易額達28億人民幣，為中國國家旅遊局列為重點工作的四大旅遊會展之一。

臺灣各景點及旅遊業者在臺旅會北京辦事處與中華兩岸旅行協會帶領下，合組臺灣業界推廣團前往參展。本會三大高山農場－福壽山、清境及武陵，在觀光局指導下，也利用此展會將目前陸客較少的農場休閒之旅，推介給喜歡優質、深度的旅遊產品之大陸居民，讓其在傳統8天7夜臺灣環島行之外，更加瞭解臺灣之美及有更多元化之旅遊選擇。

本次展會以旅遊裝備製造業為核心，大量展示當地旅遊裝備製造業的新成果、各地特色旅遊產品，並推薦旅遊休閒新方式、新業態，積極促進市場交易及洽談，包括展示房車、露營地、遊艇、通用飛機、一帶一路國際旅遊商品、國際教育旅遊及智慧旅遊，天津旅遊發展成果集中展示，國家和地區旅遊形象、旅遊線路和產品交易銷售等。

按照展示內容分為6個主題，分別為：國內國際旅遊形象、房車露營地及房車休閒方式、郵輪遊艇通用飛機、「一帶一路」國際旅遊商品、國際國內旅遊產品交易、智慧旅遊及教育旅遊，依序說明如下：

1. 國內國際旅遊形象區：本區分為中國北方十省市及「一帶一路經濟帶」相關省區市旅遊展區和國外旅遊展區，展示各地旅遊形象、休閒度假產品、旅遊線路和特色旅遊商品以及地方旅遊特色表演等；共有29個省區市及23個國家將參展，同時有多家航空公司參展並在展會現場推出特價機票。
2. 房車、露營地及房車休閒方式區：展示國內外高端新型房車、房車露營休閒生活設計、移動別墅、環保木屋及旅遊車輛、景區環保節能設備等；近年露營風氣在國內愈趨盛行，本會武陵及福壽山農場分別名列網路票選露營理想地點第1名和第3名，露營商機發展可期。
3. 郵輪遊艇及通用航空區：本區集中了天津市中心商務區海河遊艇旅遊區等知名遊艇企業參展設置郵輪遊艇展區、通用航空展區、水上旅遊項目展區、旅遊商品展區等。
4. 「一帶一路」國際旅遊商品區：在此區彙集多國旅遊商品，均由當地企業直接銷售，且許多商品首次在當地銷售，買賣雙方期建立長期的合作關係，成為此展上的一個新亮點。
5. 國際國內旅遊產品交易區：以旅遊線路、旅遊景區和旅遊用品現場銷售為主，貼近民眾、增強展會的產銷互動性。
6. 國際教育旅遊及智慧旅遊展示區：分為國際教育旅遊和智慧旅遊兩部分，超過20多家企業展示智慧旅行概念、技術裝備、通訊服務與旅遊資訊化等應用產品，使旅遊產品供應商、旅遊核心企業、旅遊者三者之間形成虛擬與實際交叉體驗。

(二) 臺灣旅遊推介會

本次展會計有本會三大高山農場、高雄市觀光局、臺東縣觀光旅遊處、品保協會、臺北市

旅行公會、高雄市觀光協會、高雄市旅館公會、以及航空公司、旅行社、飯店、遊樂園、伴手禮、購物店等超過40家業者逾90人參加。於9月18日「臺灣旅遊推介會」上，臺旅會北京辦事處楊瑞宗主任與天津市旅遊局陽世昊局長聯袂出席，臺旅會北京辦事處楊主任瑞宗特別推薦免配額優惠的「高端(質量)團」及「原住民族部落深度旅遊」行程，臺旅會將提供參團旅客伴手禮及辦理組團社送客評比，期許與陸方共同推廣優質產品。除此之外，自2015年10月1日起為確保赴臺遊品質及保障旅客權益，規定來臺之大陸團客，應投保包含旅遊傷害、突發疾病醫療及善後處理費用之保險。

陸客團自2015年4月1日起將分一般團、優質團、高端團，臺資旅行社所經營的陸客團，從低團費到高團費呈峰谷分布，團費從20美元到近180美元的團都有，但是有些港資旅行社，過去大多經營零團費、低團費，再以購物抽成為主，嚴重破壞旅遊市場規則。為此，高端質量團陸客高端團不受現行每日5千人名額限制，原則上每日約開放300人，午晚餐餐標新臺幣3千元，全程無購物行程等條件，將先以「高標準」，帶動陸客團品質向上提升，初估每人每日約180到200美元，惟有具備品質及深度的旅遊，才能讓陸客真正領略臺灣美麗的風景及優質的人文。

此次臺灣旅遊推介會席間，高雄市觀光局許局長傳盛、臺東縣觀光旅遊處王副處長國政依序上臺簡報，分別介紹高雄及臺東豐富多元的觀光資源及知名景點，本會則由武陵農場王組長仁助代表推介臺灣三大高山農場－福壽山、清境與武陵(含棲蘭及明池)，藉此開拓陸客來臺自由行及深度旅遊市場。

參、心得及建議事項

一、心得

本次赴天津參加 2015 年中國北方(十省市區)旅遊交易會及布展，重要心得如下：

- (一) 大陸媒體、旅行業者及民眾對走馬看花的環島旅遊行程熱度逐漸降溫，雖然價格仍是大陸民眾旅臺遊憩最重要的考量，其次是交通及時間，但有許多年輕的遊客對高質量且深度的自由行、體驗之旅頗感興趣，眷村特色及美食也是吸引陸客的重要因子。
- (二) 本會三高農場多次參展確實已達到加深大陸民眾印象，來臺後如何抵達農場(交通)及在農場相關食宿問題，為洽詢民眾最關心的問題。
- (三) 本會所屬三高農場對於陸客來臺所需相關程序相對陌生，透過本次參展認識同行臺灣旅行社、酒店(旅館)、交通業者等同(異)業，可透過專業分工及策略聯盟方式建立對接陸客自由行的管道。

(四) 中國大陸雖然硬體建設快速起飛，其守法概念仍不及臺灣，以梅江會展中心為例，到處都有禁菸標誌，但有人隨處抽菸卻無管理員出面制止，有獎徵答民眾雖熱烈但插隊、違反規定的比比皆是。

二、 建議

- (一) 考量本會農場旅遊淡季期間適逢大陸的五一及十一長假，在顧及我國國民旅遊平衡調節下，可適度向高端自由行的陸客招手，於行銷三高山農場外，將平地農場納入共同行銷，利用大陸民眾長假期間推廣深度臺灣旅遊，各農場風光及景點之特色，對當地民眾而言將是個賣點。
- (二) 積極運用本會農場特色加強行銷，建議加強對中國大陸旅客之行銷並修訂其行銷策略，共同擬訂套裝旅遊行程，並開創新興市場以達本會各農場永續經營之目標。
- (三) 透過異業策略結盟方式與本地旅行社、酒店(旅館)、交通業者等合作，有助於吸引更多遊客。
- (四) 加強多元宣傳管道，配合網路世代、人人皆可輕易運用網路接獲訊息之特點，本會農場旅遊相關資訊應於官方網站、Facebook 粉絲團即時揭露。本次參展期間，有部分當地觀光業者詢問，除了傳統的官方網站宣傳外，是否有更為便利的線上旅遊行程介紹，當中重點項目包括各景點實境導覽、旅遊地圖及旅遊行程編排，建議本會農場依據使用者需求，適度重整、更新網站的相關服務項目與內容豐富度，以利開拓商機服務更多旅客。

肆、附錄

	
<p>旅遊交易會會場</p>	<p>展攤位置圖</p>
	
<p>臺灣展館現場</p>	<p>本會及三高山農場攤位</p>
	
<p>臺灣展館原住民歌手表演</p>	<p>臺灣展館原住民舞蹈表演立牌</p>



本會農場舞臺行銷時間



各場同仁於展場行銷推光情形



攤位各場之風景圖片背板



攤位各場之風景圖片背板



參加臺灣之夜與當地業者交流



臺灣之夜會場



中華兩岸旅遊協會黃理事長上臺致詞



武陵農場王組長代表本會推介所屬農場



贈予當地旅遊單位及遊行社之宣傳資料



放置於臺灣之夜入口處之宣傳立牌