如何吸引MICE旅客來臺行銷臺灣MICE新「南」海

葉明水

中華民國對外貿易發展協會 秘書長



新南向會議獎旅趨勢解析

新南向會議獎旅市場崛起

經濟發展 帶動會獎 活動需求

- 印尼、印度、緬甸 及柬埔寨等經濟成 長及外商投資增 加,推動企業活動 市場活絡。
- 國內企業活動風氣 興盛・海外活動潛 力可期。

印度市場 成長快速

• 印度為全球第10大商務旅遊市場。

企業漸漸願意探索 臨近國家以外的新 鮮國度。

新南向會議獎旅趨勢解析

新南向會議獎旅市場崛起

星馬市場 成熟穩定

3

• 海外企業活動需求持續且目的地多元。

簽證利多 促進來臺 活動

4

新南向國家來臺 簽證便利性提 高,當地企業來 臺活動增加。

亞太區獎勵旅遊趨勢大調查

調查期間:2017/06/19-2017/07/30

受訪樣本: 共4,363份

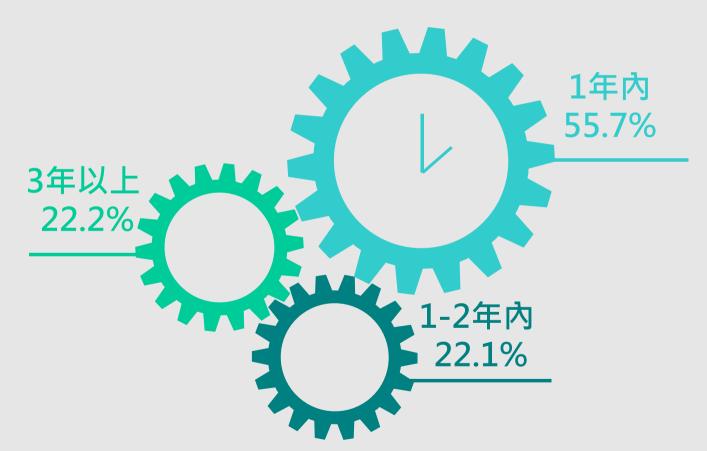
越南、菲律賓、印度、日本、韓國

企業上班族



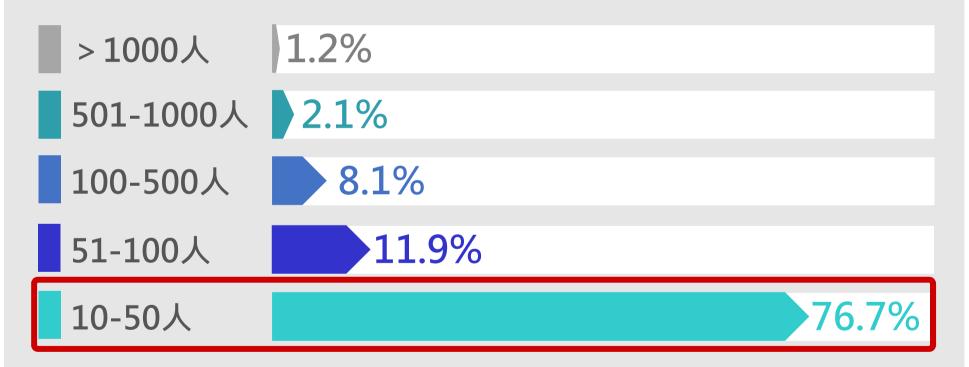
-公司最近一次舉辦獎勵旅遊時間-

多數企業常態性辦理獎勵旅遊

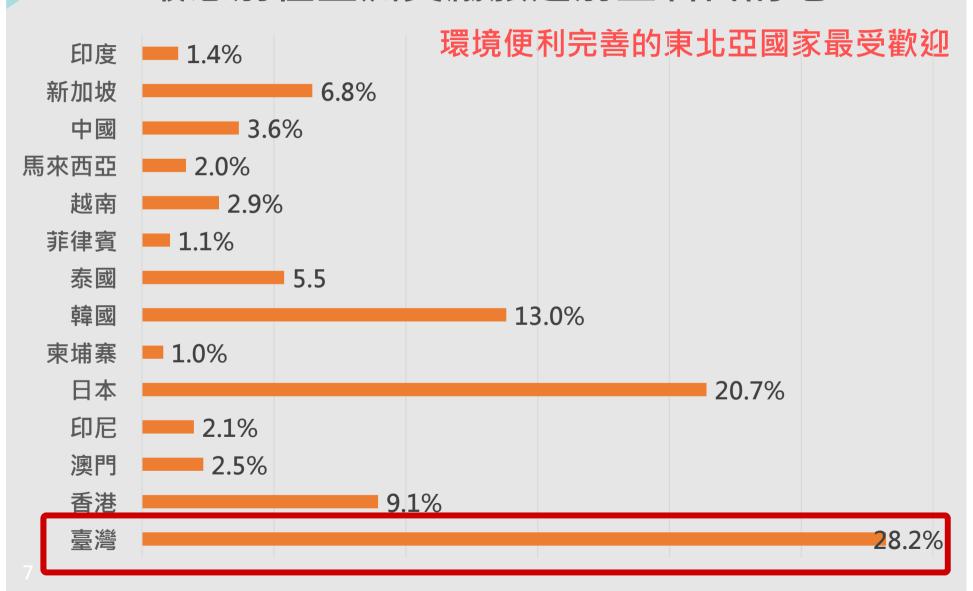


-最近一次公司舉辦獎勵旅遊之人數規模-

東南亞及東北亞以小型獎勵旅遊團為多 且多分批辦理

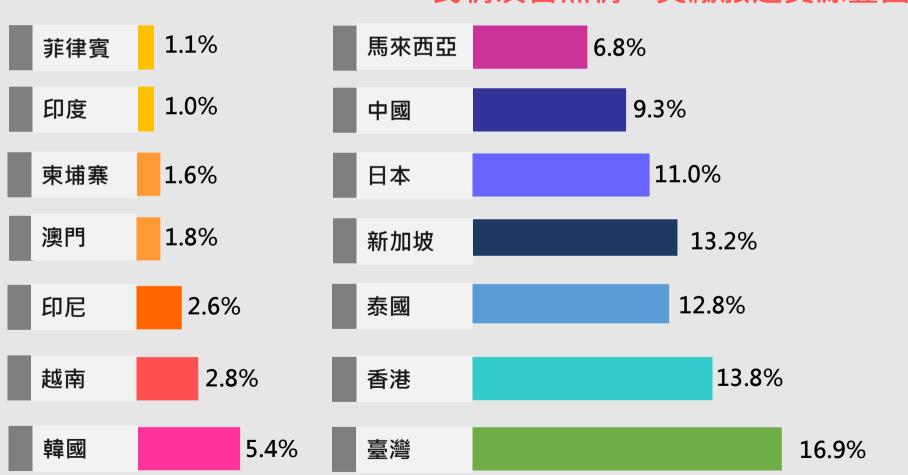


-最想前往亞洲獎勵旅遊前三名目的地-



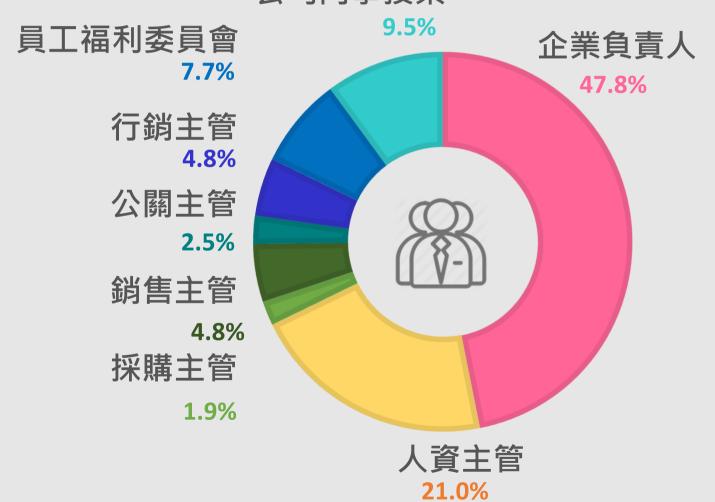
-最近一次舉辦獎勵旅遊地點(海外)-

臺灣位處亞太樞紐,且治安良好、交通便利、 民情友善熱情、獎勵旅遊資源豐富



-公司規劃獎勵旅遊人員-

企業負責及企業人資部門為重要行銷對象公司同事投票

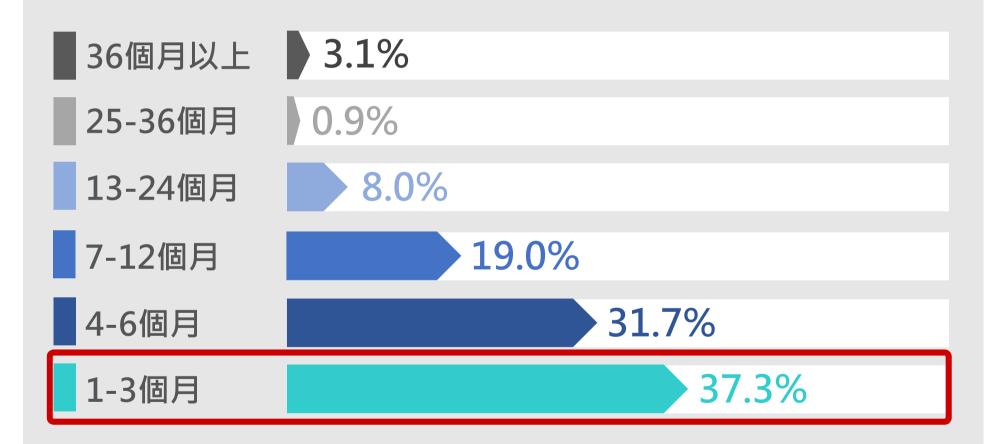


「公司獎勵旅遊規劃者」



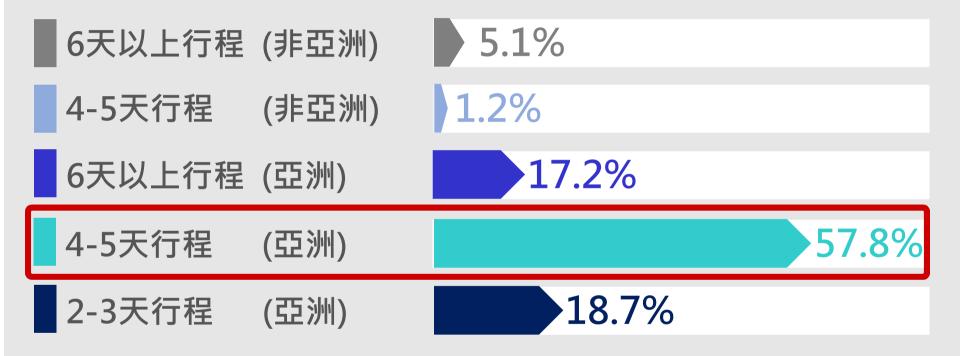
-公司在多久之前會決定辦理獎勵旅遊行程-

籌備期短



-獎勵旅遊行程偏好天數-

亞洲短天數行程受歡迎



-公司獎勵旅遊規劃、執行者-

旅行社,目的地行銷公司等亦是爭取商機重要對象

48.2%

28.8%

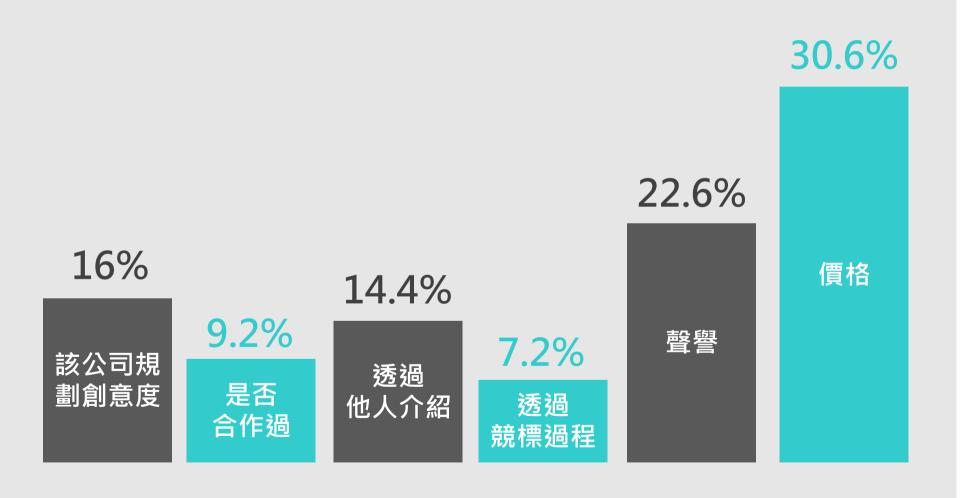
一半由公司 規劃持行

一半交由 第三方單位 執行 公司全權 規劃執行

23.0%

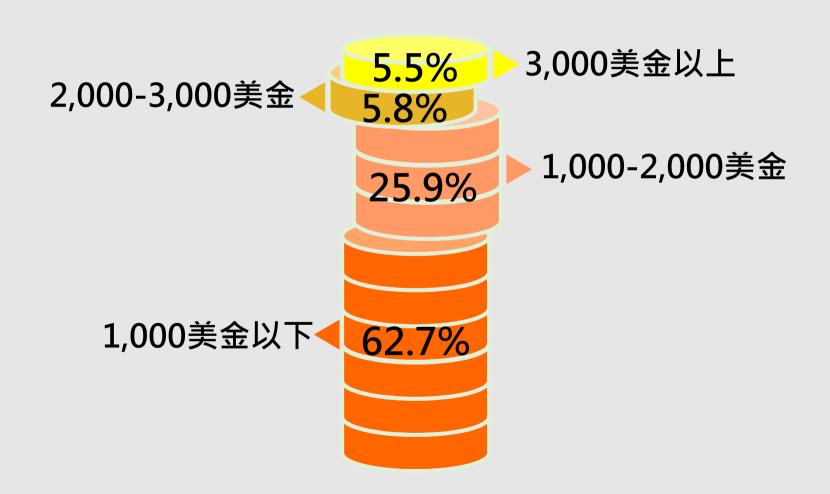
交由 第三方單位 執行

-若選擇第三方單位執行,評選該單位之標準-成本為重要考量因素



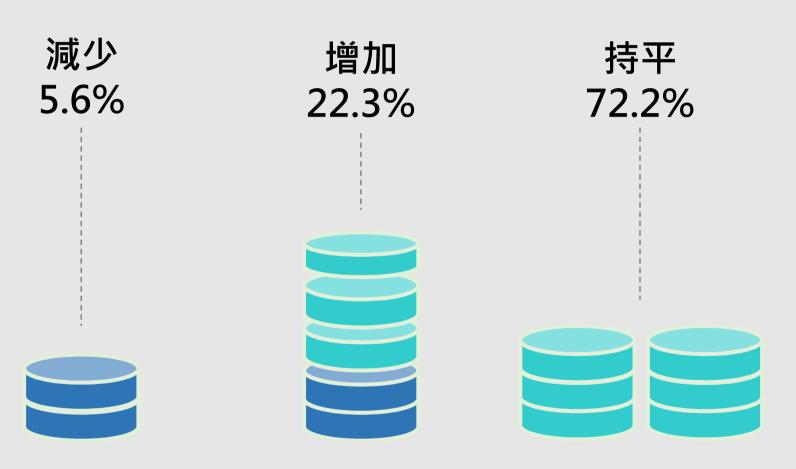
-最近一次公司獎勵旅遊之每人平均預算-

偏好經濟實惠獎勵旅遊團



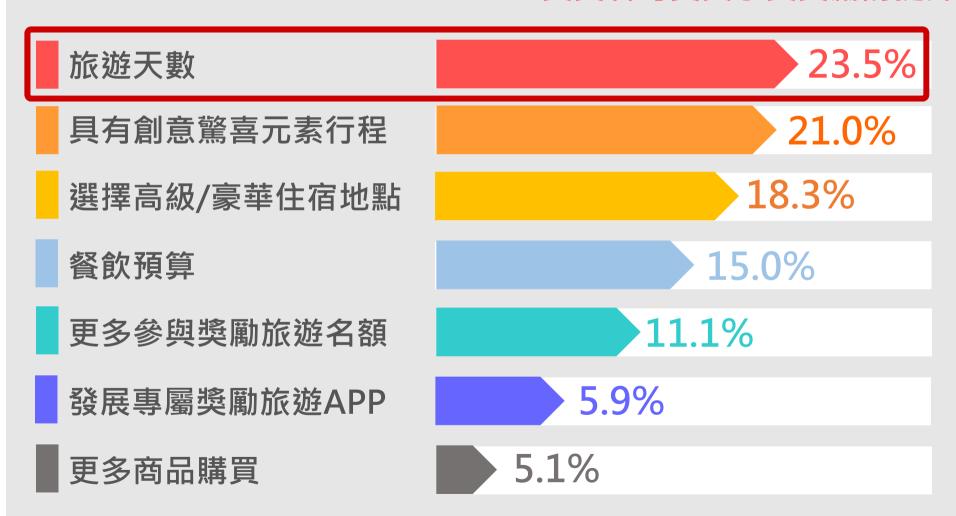
-相較於上一年度,最近一次獎勵旅遊預算增減-

東南亞及東北亞獎勵旅遊市場可望持平或持續成長



-如預算增加,會加在獎勵旅遊哪部分-

受獎者可實質感受獎勵的提升



-規劃獎勵旅遊行程著重哪些因素-

創造永生難忘回憶 14.5% 能與當地人互動、體驗在地文化 11.2% 行程提供舒適住宿、美味餐食 10.2%

參與者的體驗 為成功獎勵旅 遊活動的重要 因素

當地治安良好 9.4% 目的地提供新鮮感 8.8%

行程安排提供多元選擇與彈性 8.7%

旅遊環境語言友善 8.6%

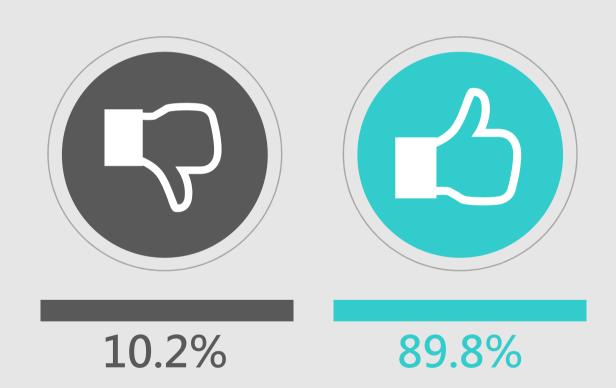
整體體驗是否划算 8.2%

親友能夠同行 7.4% 能安排企業社會責任(CSR)相關活動 5.0% 網路連線品質 4.2%

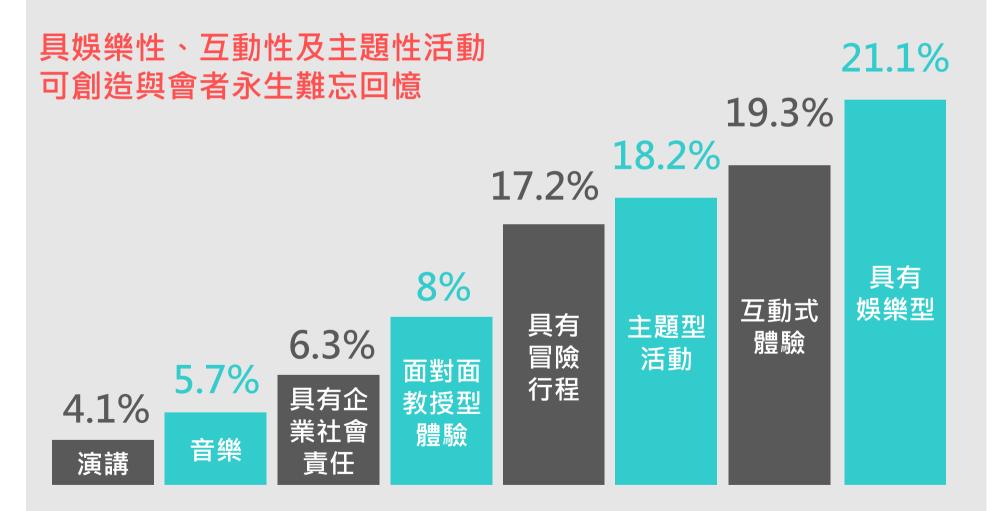
> 能夠理解當地語言 2.2% 目的地之政治與宗教立場 1.5%

-行程規劃中,創意驚喜元素是否重要-

WOW Factor



-規劃創意驚喜獎勵旅遊行程,重要3大因素-



SITE Index 會議獎旅趨勢

會議獎旅活動預算增加

「創意」為替客戶創造價值的最重要因素

活動的科技應用需求增加

去中介化(Disintermediation):中間商使用減少

恐怖攻擊和國境管制影響企業決策

主動出擊 深入南向國家推廣

會議暨獎勵旅遊展

- 亞洲會議暨獎勵旅遊展(IT&CMA)
- 印度豪華商務旅遊展(BLTM)

推廣說明會

- 菲律賓馬尼拉
- 越南胡志明市
- 印尼雅加達
- 馬來西亞檳城
- 新加坡

臺灣形象展設置

- 印尼
- 越南
- 菲律賓
- 馬來西亞







鼓勵新南向國家臺商企業 返臺辦理獎勵旅遊

跨單位合作

- 外貿協會、觀光局及觀光協會共同 成立會報平臺
- 臺商企業返臺舉辦獎勵旅遊優惠措施





親訪企業

- 於「世界臺商會聯合總會」大力宣傳
- 赴越南拜會臺商企業
- 拜會世界臺灣商會聯合總會
- 拜會多家越南臺商企業在臺總部

促成凱勝家具、勝邦金屬及虹牌油漆等指標性返臺獎勵旅遊案源

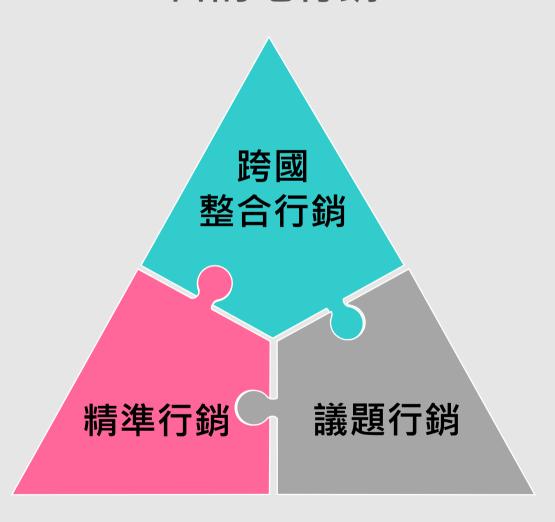




凱勝集團 2017獎勵旅遊



目的地行銷





跨國整合行銷「亞洲超級團隊競賽」

活動緣起及特色

- ▼ 「2013年起,執行MEET TAIWAN計畫
- ✓ 首次推出企業 為單位,跨國性 事件行銷活動
- 以亞太地區做為目標市場
- 一 由網路 至實體 的全面性體驗

Educate (教育) Entertain (娛樂) Express (分享)

27

跨國整合行銷「亞洲超級團隊競賽」

執行策略及目標

Phase 1 - Online

- •網路徵選活動。
- •結合社群網站分享拉票機制。
- •每國家選出**1**家優勝企業,指派**4**名代表來 臺參與第二階段活動。

Phase 2 - Offline+Online

- ●體驗臺灣會獎環境之5天4夜競賽。
- •辦理總決賽記者會。
- •邀請各國知名媒體隨行採訪。
- •延續宣傳效益,優勝企業獲定額獎勵金來 臺。

爭取國際媒體曝光, 宣傳臺灣企業會議獎 勵旅遊環境

Online + Offline

提升亞太地區來臺會 議及獎旅人數



精準行銷 臺灣心感知體驗活動 SENSE Taiwan



體驗之旅再升級,薰陶五感的會獎體驗



- 針對新南向國家,具潛力來臺辦理企業型或協會型 會議活動之跨國企業、國際組織、企業會議活動籌 辦業者代表
- 未來2年內握有至少150人以上之會議活動案源, 且尚未決定舉辦地點



• 著重運用5感(視覺、聽覺、味 覺、嗅覺、觸覺)打造主題式行程





打造「WOW Factor」



__行動裝置 互動經驗



團隊建立競賽

烹飪課程





