

力拚新南向 台中市觀光旅遊局全

鼓勵航空公司開闢新航線 舉辦海外推廣、廣邀業者踩線 東南亞國際入住率大幅提升 越南、柬埔寨、泰國接連寫

方位開啟東南亞國際客群到訪中台灣

釋出優惠方案 多方策略打造誘客最佳利基 下百位數成長 菲、印、星、馬成長同樣巨幅

撰文/王政
圖片提供/台中市觀光旅遊局

觀光戰略

STRATEGY ROOM



▲(左起)台中市觀光旅遊局局長陳盛山、越捷航空董事長 Nguyen Thanh Huh。

台中市觀光旅遊局致力開發國際客源到訪中台灣，除了積極部署的日本市場外，東南亞市場也成為當局重點開發的客群之一。在局長陳盛山的率領下，舉凡國際推廣會、旅展參與、簽署合作備忘錄，乃至於航線的開闢等，都為台中導入前所未有的龐大國際客群，顯現出該策略的可行性與市場龐大商機。



▲2016/7/15 越南國家省省委副書記會台中市市長林佳龍。



▲2017/5/20接待印尼旅行社採購團，和台中業者對接交流。



▲台中市觀光旅遊局局長陳盛山(左2)率團和馬來西亞觀光旅遊局簽署合作交流。



在陳盛山的積極推廣下，東南亞各國對於台中的優美風光與豐富人文歷史展現出高度興趣，包括馬來西亞最大旅行社一蘋果旅遊集團特別由董事總經理拿督斯里李益輝率領33位貴賓組成咖啡鑑賞團拜訪台中，在陳盛山的安排下，於5/7一同體驗手沖咖啡的體驗，藉由不同的方式深度認識台中；同時陳盛山也向李益輝建議可包裝出如茶、咖啡、藝術、登山、自行車等主題之旅來吸引馬國旅客到訪台中。

台中與馬國政要緊密交流可追溯到2016年，由於馬來西亞每年皆有數十萬人次到訪台灣，卻僅有約10萬人次前往台中旅遊，因此觀光局特別主動出擊，於去年4月份攜手台中觀光業者組成觀光推廣團前往馬來西亞吉隆坡，分別與馬來西亞最大旅行社一蘋果旅遊集團、華人旅遊公會簽署觀光交流合作備忘錄，搭起台中與大馬國際觀光的橋樑。

陳盛山表示，台中擁有許多休閒、生態景點，觀光條件非常符合大馬遊客需求；同時，透過台中在內的中台灣觀光聯盟聯合推

廣，以台中為中心出發，「中進中出」的新旅遊模式，將可提供更多誘因吸引星馬、東協各國遊客前往中台灣。

根據統計，去年東南亞約有3萬名旅客到台中旅遊，較前年成長12.75%，而配合台灣觀光新南向，目標要吸引200萬的東協國家遊客到台灣旅遊，台中也積極針對最大入境市場的泰國、越南開啟一系列的宣傳活動與開闢航線，爭取更多國際客到訪台中。

此外，陳盛山也將於7/16~20前往曼谷進行台中旅遊的推廣，未來更計畫參與新加坡、馬來西亞旅展等，開啟多元的交流格局。



▲台中市觀光旅遊局局長陳盛山(後排左2)、蘋果旅遊集團董事總經理拿督斯里李益輝(後排左1)體驗手沖咖啡的樂趣。

新南向整合行銷方案

1. 為鼓勵新南向國家台商企業招待員工來台獎勵旅遊，針對停留台灣4天3夜以上行程之團體，提供以購物、餐飲為主的優惠，由交通部觀光局彙整包含台在內的各縣市優惠方案，製作優惠券。預計實施1年(2017/7/1~2018/7/31)，印製10,000份，由旅行社申請，協助發放予外籍旅客。每位外籍旅客於同團商家領取一張優惠券，且使用時出示護照等身分證明文件。詳情請洽台中市觀光旅遊局。
2. 台商企業連年舉辦獎勵旅遊優惠措施，設立於新南向19個之台商企業或其委辦獎勵旅遊之旅行社，資格為經台中國際機場入境台灣，並於台中市住宿1晚以上，團體人數至少50人。
各團體補助：50~100人，依人數約予2~4萬；101~200人，依人數約予4~6萬；201~300人，依

- 人數約予2~4萬；300人以上另以專案採購。
- 限用於以下加值項目，並由台中觀光旅遊局採購：1. 於台中市餐廳舉行之迎賓宴；2. 致贈台中市伴手禮；3. 贊助台中市景點、遊樂場之門票；4. 提供其他台中市特色體驗行程(如採果、自行車租賃等)
- 申請方式：
1. 於獎勵旅遊團體來台至少20天前向本局提出申請。
2. 執行日期：自106年7月至12月底，採先申請先保留制。
3. 檢附資料：
企劃書(含獎勵旅遊團體所屬企業簡介或合法設立證明文件、委辦委託書、旅遊人數、班機訂位證明、住宿訂金支付證明、欲申請獎勵加值項目)截至預算用罄。

瞄準泰國龐大出國人潮 台中—曼谷首條國際線即將登場

針對台灣旅客鍾愛的泰國，也成為觀光局布局的重要市場，為此，陳盛山除了鼓勵航空業者開闢台中—泰國航線外，也特別拜會泰國觀光局台北辦事處處長邱杰，透過積極溝通，期盼達到雙向送客的雙贏格局。

1. 7/1正式開啟台中—曼谷航線

7/1越捷投資的泰越捷航空將啟動「台中—泰國曼谷」首航，使用180人座的空中巴士A320，以一週飛週二，隔週飛四、六的方式飛航，開啟台中首條前往泰國的空中橋樑。陳盛山指出，市府積極推動「中進中出」國際旅遊模式2年來，以3到5小時航程距離為目標，帶動中台灣國際觀光。為落實亞洲一日觀光生活圈，健全亞洲區域航網，市府積極透過向國際旅行社推廣、辦理慶典活動交流、規劃主題旅遊，及舉辦大型國際活動如2018世界花卉博覽會與2019東亞青奧等，加強行銷台中，帶進更多的亞洲國際旅客中進中出，並提升東南亞旅客人數。

2. 拜會泰國局台北辦事處 攜手雙向送客

除了爭取航線開闢外，陳盛山也特別於上半年拜會邱杰，在雙方會談下，達成雙邊相互推廣、送客的默契。為加強台中與泰國的交流，陳盛山期能在台北辦事處的牽線下，能與泰國負責亞洲事務推廣的高層進行會晤，爭取雙方交流的目的；同時配合曼谷—台中航線開闢，也能與曼谷相關旅遊機構交流，建構更深度的溝通。此外，也期與泰國在內的湄公河區域聯盟進行接觸，創造多元的交流格局。對於台中留下美好印象的邱杰也指出，期能在台中市觀光局的合作下，建構起台泰雙邊送客的多元橋樑，也將透過與台中觀光局的相互交流下，讓台北辦事處能與台灣各縣市觀光局更加熟稔，擴大整體交流層面。



▲(左起)泰國觀光局台北辦事處處長邱杰、台中市觀光旅遊局局長陳盛山。

越南開啟直飛台中航線 觀旅局攜手胡志明市簽訂合約

針對越南部分，陳盛山從開闢航線、簽訂交流合作、各類主題旅遊推廣等面向來佈局市場。

1. LCC開闢台中航線

以航線為例，在越捷航空今年1/15正式開闢台中—胡志明市，以每週4班的運力建構起雙邊交流橋樑。陳盛山表示，台中具有海空雙港優勢，在「中進中出」國際旅遊模式下，台中市以3到5小時航程距離為目標，帶動中台灣國際觀光，成功達到國際觀光旅客倍增，旅客量年大幅成長，機場運量從2010年的128.37萬人次逐年提高，去年客運量已達238萬人次，顯示台中機場作為國際機場已累積一定能量。而隨著越捷航空開航，符合台中國際機場發展為廉價航空第2起降機場、「廉價航空營運中心」的目標。

2. 攜手胡志明市簽訂觀光交流備忘錄

隨著直航開闢後，台中市也首度到越南推廣，而經過4個月與胡志明市旅遊廳的協商下，終促成台中市國際觀光發展協會與越南胡志明市旅遊協會簽訂觀光友好合作備忘錄，兩市觀光業界及官方將緊密加強節慶、美食、旅遊交易會等旅遊推廣合作，目標今年到台中的越南觀光客要比去年翻倍成長，至少5萬人次以上。陳盛山指出，除越捷航空首航外，加上原來華信航空的飛航，台中到胡志明市每週有22班次班機往返，交通很方便。去年越南遊客到台灣近20萬人次，到台中只有2萬人次，透過兩市簽訂觀光旅遊合作備忘錄後，能夠緊密加強兩市的旅遊推廣合作，台中邀請雙方媒體及旅行社下個月就到台中踩線，達到今年兩地互訪遊客翻倍成長的目標。

3. 觀光效益浮現

經過積極推廣後，「中進中出」觀光旅遊模式效益浮現，不僅清泉崗機場的亞洲國際航線持續增加，越南與台中之間的觀光交流更是頻繁，越南媒體「越南快訊新聞網站」更特別專文報導台中市旅遊景點和美食，並提出8個吸引旅客的亮點，包括著名夜市—逢甲夜市、風景如畫的梨山風景區、建築大師打造的台中國家歌劇院，推薦越南民眾到台中觀光。



▲台中與胡志明市於2016年2月份簽訂友好交流備忘錄。



▲越捷航空今年1/15正式開闢台中—胡志明市航線。