

台中觀旅局結合糕餅與世界花博

融入花博元素 整合美食、下午茶及糕餅業等產業鏈 建構觀光生活美學城市 讓觀光客充分體驗台中食宿遊購行
創新花博餅及花博邊際效應 糕餅業總產值將上看220億

糕餅是帶來幸福的產業，旅遊是豐富人生的養分。台中市超過500家的糕餅業者，堪稱「台灣糕餅之鄉」，其多元豐富的旅遊亮點更讓人流連忘返，旅人離開時帶上1份伴手禮，就像把異地的美好記憶帶回家鄉。為了提升台中糕餅的國際知名度，台中市觀光旅遊局局長陳盛山3年多來持續投入國際交流與城市行銷，透過糕餅與旅遊的結合，不僅實現觀光產業鏈整合的目標，也將台中的美食藝術推上國際。



台中市糕餅商業同業公會 理事長 周子良

台中市觀光旅遊局 局長 陳盛山



▲台中市市長林佳龍（左3）、台中市觀光旅遊局局長陳盛山（右1）、台中市糕餅商業同業公會理事長周子良（左1）於太陽餅文化節共同製作花博餅。

更為台中引進源源不絕的商機。

陳盛山為觀光行銷注入幸福溫度，他認為觀光不外乎由吃喝玩樂與食衣住行，以及人文地產等要素組成，因此觀旅局推廣台中城市觀光的重點，正是整合觀光產業鏈，讓飯店、餐廳、茶飲、遊憩到糕餅、伴手禮，甚至是農會等各個系統，相輔相成產生整體連結，同時又能提升個別產業的能見度。

結合美食午茶糕餅業 打造觀光生活美學城

台中是座充滿生活美學的城市，而美食更是城市行銷的絕佳宣傳管道。陳盛山看準國際觀光趨勢，率領觀旅局展開一系列創意活動，使美食、午茶、糕餅層層鏈結各自亮眼。透過「午茶生活節」運用台中在地元素，重新定位午茶文化，結合中台灣觀光旅遊產業，並以國際交流及行銷影響世界飲品市場。

另一方面，為迎接花博的到來，觀旅局自2016年即結合台灣美食展，規劃「花博饗宴3部曲」，連續3年以「得食台灣館」、「花漾台中」、「繽紛台中」階段性行銷，並號召百位主廚合力開發「花博饗宴」，以台中特有的美食魅力吸引國內外旅客，完整串連食住行遊購娛各面向，相信將為世界花博帶來源源不斷的商機，建構台中

成為1座國際化的觀光生活美學城。

主題活動融入花博元素 整合觀光資源遍地開花

陳盛山以整合觀光資源為前提，結合糕餅文化並導入各項主題，如美食節、鐵馬季、文創市集乃至農產業等，都能品嚐到各類糕餅。以「台中午茶生活節」為例，就是從台中及中台灣的角度，定位屬於在地的午茶文化，因此糕餅自然是不可或缺的元素。

「2018台中世界花卉博覽會」即將於11月盛大展開，一連串融入花博元素的主題活動在台中遍地開花，糕餅產業活動的推展更是匠心獨具備受矚目，也正是陳盛山整合觀光資源的最佳證明。

創新糕餅節與金餅獎 以花卉為題行銷台中

去年「台中國際糕餅節」分別在大甲及豐原舉辦，其中豐原身為花博展場之一，特別以「糕餅童話街」為主題，現場攤位融入花博與童話主題元素，邀請充滿各式精緻伴手禮品糕餅業者，齊聚豐原太平洋百貨博愛街路段，現場除規劃免費糕餅DIY，還有糕餅遊戲機及糕餅限時品嚐等活動。而「台中烘焙展暨第4屆台灣金餅獎競賽」，除太陽餅、綠豆椪競賽項目外，更新增以花卉為主題的「創意花博餅比

將台中美食藝術推上國際

花博豐原葫蘆墩園區花餐館 化身糕餅文化館永續觀光



▲（左起）台中市工務發展投資促進會總幹事蔡世寶、台中市政府經濟發展局局長呂曜志、台中市糕餅商業同業公會理事長周子良、台中市觀光旅遊局局長陳盛山持花博餅行銷台中美食藝術。



▲台中市糕餅商業同業公會理事長周子良（中排中）與公會團隊及花博餅師合影。

賽」，透過各家廠商別出心裁的巧思與精湛的手藝，展現台中糕餅的新樣貌及好味道，而台中市入選的店家，將優先入選進駐2018花博展區，以糕餅行銷台灣。

針對花博延伸的龐大商機，陳盛山更預估花博期間可達800萬入園人數，除了思考如何帶進人流，更重要的是旅客在離開後如何人手1樣伴手禮。陳盛山以創意玩轉行銷，花博餅並非單一餅類的侷限想像，而是融合多元創意的極致展現，而花博更是台中糕餅商業同業公會自我行銷的絕佳良機，未來歡迎糕餅公會的同業與觀旅局一起討論，共同將台中糕餅藝術推向國際。

花博效應加持糕餅業 預估總產值上看220億

為呼應花博主題，台中市糕餅商業同業公會特別於會員大會場內增設「品味花香·共享幸福—花博糕餅展示會」，鼓勵糕餅業者開發花博糕點，並於現場展示。此外，更擴大「太陽餅文化節」規模，開幕式由台中市市長林佳龍、台中市觀旅局局長陳盛山、台中市糕餅商業同業公會理事長周子良，在花博吉祥物「虎媽」的陪同下，一同製作花博餅，並增設創意花博特區，邀請約30家會員廠商一同展示花博產品，藉此讓民眾了解糕餅與花博之間的關係，

並帶動全民響應共同參與花博盛事，活絡整體經濟效益。

「2018台中世界花卉博覽會」其中豐原葫蘆墩園區將沿著軟埤仔溪河畔，打造1到5個花博展覽區域，其中「花餐館」位於第1展區，是由扶輪館及北清里民活動中心重新整建及增建規劃，並結合「2018台中世界花卉博覽會」的意涵，建物外觀呈現豐華之原的意象。扶輪館2樓將整修成為花博期間行政辦公空間，1樓則提供糕餅文物展示及佈展空間，結合「糕餅地方產業」與「花博精神」，讓世界看見台中精緻美味的糕餅文化。目前台中市政府經發局已授權花博LOGO及花博吉祥物圖像的使用，商家可自由運用於提袋、禮盒、店面櫥窗及型於產品上，未來也將陸續舉辦一系列花博相關活動，共同行銷台中與台中糕餅，讓花博熱潮持續加溫。

台中市糕餅商業同業公會理事長周子良表示，近年因陸客大幅減少，難免對糕餅業造成衝擊，但以2016年台中整體糕餅銷量來看並未減少，總產值更達180億元，可見陸團並非台中糕餅購買主力。目前港澳星馬地區的自由行旅客大幅增加，購買潛力極具發展性，未來將加強行銷港澳、星馬客源，相信可以彌補陸客短少部分，而未來公會成員也將全力配合台中市政府及觀旅局加強行銷，預估在花博邊際效應的推升下，糕餅業總產值將上看220億。



豐原葫蘆墩園區花餐館 化身糕餅文化館永續觀光

「花餐館」以「花博饗宴」為主題，展現花卉、水果、穀類等園藝產品的加工技術及應用，並結合「花博饗宴—花之饗宴」特色，展現行銷在地的糕餅文化、以入菜宴席、西點麵包及飲料等應用製作過程與產品。另設置烘焙教室進行教學，並介紹豐原糕餅對在地文化的重要意義，及在地農產品的豐富性造就糕餅產業的發展。目前花餐館內的規劃，包含：糕餅文化展覽、DIY體驗、花與餅結合之展示會、花博主題創意糕餅活動、物產與工藝之美特展等，引領遊客深入了解糕餅特色。花博結束之後，花餐館將轉型為「豐原糕餅文化館」，使用原「扶輪館」1樓大約90坪的獨立空間，而原「花餐館」的迎賓大廳、展示設備、互動設施、電子器材等，都可依需求來移動和規劃。讓接手的OT團隊可以在最經濟的預算、最短的時間內，建構起「豐原糕餅文化館」，而花博期間規劃執行的系列體驗活動，如：特色糕餅千人體驗會、花卉與糕餅文化野活動、花與餅主題下午茶等，也可移轉給「豐原糕餅文化館」繼續辦理以延續效益，達到永續觀光的終極目標。



▲2017.6 台中國際糕餅文化節。



▲2017.8 台中烘培展暨第4屆台灣金餅獎競賽—創意花博餅比賽。



▲2017.8 品味花香·共享幸福—花博糕餅展示會。



▲2017.10 太陽餅文化節—創意花博特區。



▲2017.12 第2屆台中午茶生活節。



▲2018.11 世界花卉博覽會—美食饗宴花餐館。



▲2018.11 世界花卉博覽會—美食饗宴花餐館。



▲2018.11 世界花卉博覽會—美食饗宴花餐館。

華府旅遊集團董事長廖泳浚

集團成立至今邁入第20年 自2006年起接手12年來 帶領2007年自組車隊成立「豐屹巴士」品牌 以嶄新車輛結合優

華府旅遊集團創立於1998年，至今已邁入第20個年頭。自2006年起，在董事長廖泳浚的領軍下，展開全方位的版圖擴展，不僅在中台灣入境旅遊市場獨占鰲頭，連續5年創下中台灣入境旅遊人數的最高紀錄，2007年更自組車隊成立「豐屹巴士」品牌，以嶄新的車輛結合優質旅遊產品，提供9人座小巴士、18人座中型巴士以及20~43人座豪華巴士，從自由行到團體旅遊及企業包車面面俱到，滿足不同客群的旅遊需求。

撰文、攝影／林涵詩 圖片提供／華府旅遊集團

華府旅遊集團董事長廖泳浚表示，華府旅遊集團分別由專責入境旅行團的華府旅行社、專責高檔團的翰翔旅行社，及專責自由行的中盟旅行社組成。華府旅行社以企業部、入境部、業務部、財務部、車業部、台灣觀巴部、商務部、資訊部等部門細密分工，團隊由企業經營管理、行程規劃設計、交通網路等領域專才與顧問群共同組成，員工國籍囊括8國，可同步翻譯11種語言，展現華府全球化經營的決心與佈局。除此之外，亦成立「豐屹巴士」結合旗下旅遊產品、「華府房屋」規劃地產旅遊，以及「華府清潔」與飯店業進行合作，建構多元化的經營模式。

勇於創新深具遠見 展開全方位經營策略

華府旅遊集團自2006年由廖泳浚接手後，立即展開全方位的經營策略，積

極深具遠見的風格，可由廖泳浚的座右銘窺知一二。他認為：「改變，你將創造歷史；不改變，你將成為歷史！只有優秀同仁，沒有資深同仁。」因此公司文化鼓勵員工勇於創新，掌握市場先機並主動出擊，同時十分重視同仁教育訓練，主管級學歷均在碩士以上。

集團服務多元化 跨足遊覽車客運

華府旅遊集團目前服務項目包含：國內外旅遊行程規劃、員工及家族旅遊、會議行程及學生畢旅、獎勵旅遊及2人成行的mini tour、國內外機票與訂房、自由行服務、各國簽證代辦、國際旅客來台旅遊、農業旅遊、地產旅遊、巴士與小客車租賃等，以全方位的旅遊服務帶給消費者高滿意度的體驗。

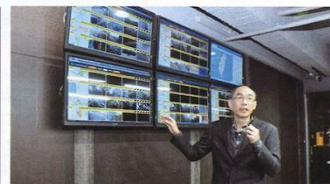
其中，「豐屹巴士」深耕遊覽車客運業多年，旗下3大租賃車品牌「狄成遊覽車」、「駿成小客車」與「環宇小客

創新經營開拓全方位旅遊版圖

中台灣旅遊市場 連續5年創下中台灣入境旅遊人數最高紀錄
優質旅遊產品 配合觀光局積極發展台灣觀巴 開拓FIT自由行市場



▲華府旅遊集團董事長廖泳浚。



▲華府旅遊集團董事長廖泳浚介紹豐屹巴士多元的創新服務。

華府旅遊集團董事長 廖泳浚 小檔案

經歷：
★台中市觀光旅遊協會榮譽理事長
★旅行公會全國聯合會大陸委員會中區召集人
★台中市旅行商業同業公會理事
★台中市遊覽車客運商業同業公會常務理事
★台中市小客車商業同業公會常務理事
★台中市國際觀光發展協會常務理事
得獎紀錄：
★2013年獲頒傑出創業楷模獎
★榮獲2015年優良觀光產業及從業人員表揚

台灣自由行第1品牌 目標3年500萬人次

「台灣觀巴」是觀光局輔導台灣自由行的第1品牌，正式上路已15年，目前共有21家經營業者及89條旅遊路線，服務人次已突破300萬，其中華府旅遊集團即包辦14條熱門路線，華府旅遊集團總監李清泉更於今年出任第2屆台灣觀巴協會理事長，勢必全力以赴擦亮「台灣觀巴」的金字招牌，未來除鞏固既有日、韓、大陸、歐美及國內旅遊市場外，也積極向東南亞旅客招手，希望在3年內達成服務500萬人次的目標。

台灣觀巴結合國旅 以台中為示範城市

台中市觀光旅遊局局長陳盛山長期推廣台中觀光不遺餘力，相當看好潛力無窮的台灣觀巴市場，並肯定華府旅遊集團積極發展台灣觀巴的決心。陳盛山認為，如何使國旅市場制度化，從配角躍升主角成為觀光

主流，是當下努力的目標，因此台灣觀巴與國旅市場的結合，將是推動國旅市場的一大助力。適逢2018世界花卉博覽會在台中舉辦，建議初期可以台中為示範城市，推廣花博路線，進而擴展至全台灣。

建置台灣觀巴聯營中心 帶動台灣入境旅遊市場

廖泳浚指出，「台灣觀巴」的設置雖是國際趨勢，並可服務大量國內外自由行旅客，可惜目前宣傳渠道尚未完備，販售模式及制度仍有改善空間，主要客群仍以OTA為主。建議未來可建置北、中、南、東台灣觀巴聯營中心，同業可共同合作販售台灣觀巴旅遊產品，同時積極參與國際觀光行銷，讓台灣觀巴知名度提升，以引進更多外籍遊客。官網部分，可強化國內外B2B2C功能，建構購物車並結合飯店、景點、餐廳、車輛，規劃綜合性旅遊網站，未來也可規劃建立手機APP，讓旅客能輕鬆線上訂購即時出遊，帶動台灣入境旅遊市場。

台中市觀光旅遊局局長 陳盛山

華府旅遊集團董事長 廖泳浚

泰國部 華府旅遊集團副總 葉明偉



主要負責新、馬、泰、大、陸業務。今年泰國市場主要朝獎勵旅遊團的方向操作，此類團體具備挑戰性且人均消費高，可配合會議操作、安排晚宴搭配民俗表演、新加坡團著重在重遊客，將訂製4~10人小包團，安排一般團無法到訪的深度旅遊體驗。華人市場已相對成熟，因此馬來西亞主要著重於穆斯林區塊，華府特別聘請穆斯林員工，讓當地社團更有信任感。

越南部總監 陽佳玲



近年來越南市場快速成長，華府旅遊集團希望每位旅客能了解更多台灣文化及特色景點，並體驗台灣美食魅力。目前越南市場主要走台北、台中、高雄的常規行程，今年將開始推出季節性行程，提供多元化的台灣旅遊路線。除團體旅遊外也新增訂製旅遊服務，另外對於依親旅客，推出package tour機加酒、接送等打包輕旅行服務，將規劃為未來越南市場的主力。

韓國部部長 林文圭



主要經營韓國人赴台個人及團體旅遊業務，並規劃多元行程，如員工旅遊、家族旅遊、會議行程、獎勵旅遊、自由行、機場接駁、1日遊等。近年來韓國人士來台旅遊人數持續成長，目前大部分行程以北部跟花蓮為主，華府旅遊集團為中南部少數接辦團體的旅行社，以地利之便不斷開發中南部多樣化的行程，期許未來讓越來越多的韓國人了解更多面向的台灣。

港澳部經理 廖玉名



▲提供全方位旅遊資訊平台：食、宿、遊、購、行，旅遊有夠行。
▲提供各類型車輛，安排機場接駁至市區酒店服務。
▲提供台灣觀巴巴士1日遊，提高自由行旅客的便利性及多元選擇。
▲提供包車客運行程，包含主題行程及一年四季、季節限定遊程，另外也安排各類參訪交流及學生遊學等。
▲特色酒店、美食餐廳、名店伴手禮、特設遊程獨家銷售。
▲與台中市政府、香港辦事處及航空公司合作配套優惠方案。

菲律賓部經理 李雅琦



菲律賓市場在今年度的操作重點策略上，除了繼續維持穩定的自由行旅客來台，將集中衝刺獎勵旅遊來台部份，因為以往礙於簽證的限制，大型團體入台旅遊並不容易辦理，藉由現階段的免簽證優勢，來提升菲律賓旅客赴台旅遊的人口數，也可以因為遊客人數的倍增，為台灣的旅遊市場經濟創造更多的效益，並取代香港、成為菲律賓人購物與短暫假期的最佳選擇。

觀巴部副理 李瑾玲



觀巴部主要業務負責台中台灣1日遊行程，不論是國內旅遊、入境自由行旅客，皆是觀巴部服務的目標客群，目前在台灣觀巴103條旅遊路線中，華府旅遊集團包辦其中14條熱門路線。因應時代的進步，大部份自由行客群已透過OTA方式操作及安排行程，甚至讓旅客可自由編製行程，提供更多不同的台灣體驗模式，期待未來台灣觀巴市場成長速度加快後，為集團創造更佳的成績。

翰翔旅行社總經理 張展評



主要經營大陸人士赴台團體旅遊業務，經營策略及模式有別於傳統常規行程操作的台灣地接社，每年每季皆推出不同新產品，並針對特色酒店、美食、節慶、花季、特色景點及豐富的在地文化，透過細膩及創新的行程安排，提供旅客更多元的旅遊體驗。一貫堅持創新與品質，每年接待旅客人數也持續成長，並以15~20%的旅客年平均成長率為目標，為集團創造更業績。

中盟旅行社總經理 林奇偉



中盟旅行社為華府旅遊集團全資控股之子公司，主要業務為接待國際中高端客戶訂製旅遊的市場，並接受委託代售國內外海、陸、空運輸事業之客票或代客購買國內外客票、託運行李等服務。目前與超過60家國際企業與旅遊公司緊密合作，未來將繼續秉持行業內領先者的角色，專注發展台灣特色的訂製旅遊產品，以服務來自海內外廣大的國際旅客。