

壹、前言

歐洲獎勵商業旅遊暨會議展（European Incentive & Business Travel & Meetings Exhibition，簡稱EIBTM）於1987年開始。原主辦的公司在當時就投資了100萬英鎊（約5,000萬台幣），要使該展成為世界最重要的MICE專業展。而過去12年來，其也一直維持此一領先的地位，所以該展的租金雖是世界觀光展覽中最貴的一個（1平方公尺租金約新台幣2萬元），但其規模仍在持續增加。

本局為推展國際會議市場，今年租用面積27平方公尺之攤位，為去年的三倍大，由於業界僅有台北國際會議中心及華航參加，故只採取簡單的佈置。

貳、歐洲獎勵商業旅遊暨會議展簡介

歐洲獎勵商業旅遊暨會議展 (European Incentive & Business Travel & Meetings Exhibition, 簡稱 EIBTM) 是全世界最大的會議旅遊專業展, 自一九八七年開始舉辦迄今, 本年為第十四屆。主辦單位為英國 Reed 展覽公司, Reed 係第二年主辦該展。另由於 Reed 公司與日內瓦 Palexpo 展覽會議中心之場地合約至西元二〇〇三年止, 意即 EIBTM 之後可能轉往其他歐洲城市舉辦。

EIBTM 的參訪者(visitor)為來自不同行業(如電子、通訊、汽車、化妝品、工程、建築、金融、保險、食品、飲料、煙草及工業產品等)中負責籌辦或編列活動預算之人員, 他們籌辦之活動類型包括: 年度會議、研討會、公司旅遊、獎勵旅遊、國際會議、產品發表會、特別活動、員工訓練課程等活動。參展廠商(Exhibitor)可藉由參展之機會與客戶接觸、爭取訂單、提升公司與品牌知名度、促銷新產品、蒐集市場資訊、聯絡同業情誼等。

參、展覽概況

今年展覽仍援例由本局以中華民國國際會議推展協會名義參展，並負責承租攤位與徵展事宜。由於新政府對國際會議產業的重視，今年租用面積 27 平方公尺之攤位，為去年的三倍大、並請安益展覽公司負責攤位設計裝潢，外觀較去年簡單型的佈置出色許多。參展代表則由本局與台北國際會議中心各派一員參展，另外華航則派二位駐歐洲代表參加。

二〇〇一歐洲獎勵商業旅遊暨會議展

時間：二〇〇一年五月二十九至三十一日每日上午九時三十分至下午五時三十分。

地點：瑞士日內瓦 Palexpo 展覽會議中心第一、二、四號展覽館。

規模：展覽攤位總面積一二、九〇〇平方公尺(去年為一二、二〇〇平方公尺)參展國家共一一〇個，參展單位(Main standholder)較去年增加四十個(三千多個)。

參展者(exhibitor)共三、二五〇位(較去年多出一七七位)，其中百分之六十四來自歐洲。

參訪者(visitor)約五、九五〇位(較去年成長百分之六)，其中除了瑞士因地利之便參訪者佔百分之十八點三九為各國之冠外，其餘來自世界各國之參訪者(International visitors)佔百分之八十點六一，而來自歐洲之參訪者又占百分之六十七點七一，會議產業蓬勃的英國參訪者亦佔十七。

肆、參展經過

- 1.五月二十六日：抵達瑞士日內瓦，進駐旅館。
- 2.五月二十七日：整理資料並連絡當地貨運公司有關運送展覽用宣傳品等事宜。

3.五月二十八日：

- (一)、將展覽用宣傳品十一箱自旅館運往 Palexpo 展覽會場後，將宣傳品、禮品等陳列於適當位置，並聯絡安益展覽公司工作人員至攤位點收錄放影機等展覽用品及黏貼攤位號碼。
- (二)、參加國際會議協會(簡稱 ICCA)D 類會員年中會議，惟並無特別事項。
- (三)、與主辦單位 Reed 展覽公司工作人員洽談，請其對誤植本攤位名稱事進行補救，Reed 表示將於”You are here 告示板”上修正本攤位之名稱。
- (四)、與台北國際會議中心曾小姐溝通展覽分工事宜與試放錄放影帶。

4.五月二十九日：

- (一)、展覽正式開始，上午華航駐瑞士代表抵達，大批參觀人潮湧入，下午華航駐德國代表抵達，稍紓解攤位人力不足現象。
- (二)、經檢視”You are here 告示板”發現 Reed 公司不但未更改本攤位名稱反而將正確之攤位號碼改成錯誤之號碼，隨即再向該公司人員反映，下午 Reed 展覽公

司之 Exhibition Director, Ms. Debbie Jackson 對於誤植攤位名稱及號碼事, 親至攤位致歉並表示所有錯誤均已更正。

- (三)、至國際會議相關協會 ICCA 及 AIPC, 暨會議專業雜誌 TW 等攤位蒐集資料。

5. 五月三十日：

- (一)、與國際能源經濟學會(International Association for Economic Energy, 簡稱 IAEE)之 Executive Director, Mr. David Williams 商談 IAEE 國際會議來台舉辦之事, 並向 Mr. Williams 索取 Conference Specifications 與會議程表等資訊。
- (二)、與台北國際會議中心曾小姐至馬來西亞攤位與亞洲獎勵旅遊暨會議展(IT&CMA)主辦單位洽談有關明年十月將該展移至台北國際會議中心與展覽大樓舉辦之可能性並向該展承辦人索取該展相關資料。
- (三)、將台北國際會議中心資料送交歐洲最大之會議專業雜誌(TW)之主編供參。

6. 五月三十一日：

- (一)、向參訪攤位團體推介台北國際會議中心設施。
- (二)、俄羅斯第一本會議雜誌主編告知歡迎我國提供會議旅遊資訊供其作專題報導。
- (三)、接待 TW 雜誌業務員 Clementine。
- (四)、展覽結束, 交還錄放影機等展覽用設施予安益展覽公司工作人員後離開展場。

伍、心得與建議

1. 鼓勵更多國內業者參展：

由於新政府對會議產業益為重視，今年本局得有較多之預算承租佈置較大之攤位，與去年僅承租九平方公尺的基本型攤位(Shell scheme)效果要好許多，因為根據規定，承租攤位面積超過十八平方公尺者，主辦單位才會安排與買主洽談之機會，所以今年的展期中，幾乎每日上午皆排滿參訪團體，每團人數從六至三十三人不等，加上臨時造訪者，使本攤位有時顯得異常熱鬧。建議明年若攤位不小於今年之面積時，可鼓勵更多 TCA 會員如飯店、旅行社、會議公司等國內業者參展，以壯聲勢並提供全方位的會議旅遊資訊予各國買主。

2. 利用 EIBTM 網站掌握展覽概況與加強宣傳：

由於網際網路日益發達，提供許多便利，以往只有 Main Standholder 有參展手冊，現在 Sharing Exhibitor 可透過 EIBTM 網站即時瞭解所有展覽相關資訊，今年該網站更提供所有參展者包括 Main Standholder 與 Sharing Exhibitor 專屬網頁刊登公司簡介、產品或服務項目與發布新聞稿等，資訊的取得非常便利。

3. 蒐集 IT&CMA 資料以尋求該展來台舉辦之可能性：

據悉該展主辦單位有意將明年展覽由馬來西亞轉至他國舉辦，但由於台北國際會議中心展覽大樓明年檔期多已被預

定，再加上十二月間又有性質相近之台北國際旅展舉行，明年爭取該展於台北世貿中心舉辦之可行性較低，然而對該展仍可保持密切注意，多蒐集有利於日後爭取該展覽來台辦理之相關資料。

4. 爭取國際能源經濟學會之 The 27th IAEE International Conference 至台灣舉辦：

中華民國能源經濟學會 (Chinese Association for Economic Energy, 簡稱 CAEE) 已取得上述會議之主辦權，故應與該學會保持密切聯繫，爭取該國際會議至台北國際會議中心辦理，促請 CAEE 儘早與該中心簽訂場地合約。

5. 整合國內會議相關業者力量，提升未來我國舉辦國際會議次數之全球排名：

根據 The EIBTM MICE Report 預期會議旅遊市場前景看好，然而去年在台北舉辦國際會議次數之全球排名卻降至四十名，若能整合我國會議相關業者之力量，當有助於提升未來我國之排名。

6. 中國大陸近年來積極對外參與各種活動，本展亦不例外。如何創造更佳環境，更有利設施，殆是今後我方面對之嚴峻考驗。

7. 台灣之 LOGO 以往因台灣之形象不易定位，而遲遲未能決定。此次本局在「九十年度國際觀光宣傳推廣工作計畫中」已設計出 LOGO 及 CIS 將來在類似展覽中對外呈現時，可讓國外友人對台灣有更進一步之認識。