

行政院及所屬各機關出國報告

(出國類別：其他)

參加二〇〇四年國際獎勵旅遊暨會議展

(IMEX) 報告書

服務機關：交通部觀光局

出國人：職 稱：企劃組組長

姓 名：蔡明玲

出國地區：德國法蘭克福

出國期間：93年5月9-16日

報告日期：93年6月30日

H9/  
C09302116

系統識別號：C09302116

行政院及所屬各機關出國報告提要

出國報告名稱：參加二〇〇四年國際獎勵旅遊暨會議展（IMEX）  
報告書

頁數：23 含附件：是否

出國計畫主辦機關：交通部觀光局

聯絡人/電話：

出國人員姓名/服務機關/單位/職稱/電話

蔡明玲/交通部觀光局/企劃組/組長/23491640

出國類別：1. 考察2. 進修3. 研究4. 實習5. 其他

出國期間：民國 93 年 5 月 9 日至民國 93 年 5 月 16 日

報告日期：民國 93 年 6 月 30 日

出國地區：德國法蘭克福

分類號/目：

關鍵詞：觀光、會議展覽

內容摘要：IMEX 展最大特色在於廣泛運用 IT 為介面，除了提供 Kiosk 讓與會者自助報到，以簡化報到作業並縮短等候時間，主辦單位為延續參展者在展後仍能繼續藉由 IMEX 爭取買主，在 IMEX 網站上設計 IMEX 虛擬展 (The IMEX Virtual Exhibition)，參展者一年內可藉由 IMEX 網站，隨時上傳最新旅遊資訊，包括圖片、摺頁資料下載及進一步聯絡資料等，供買主參考，所有買主名單亦於展後以 e-mail 送各參展單位參考。

本展共有 144 國、252 個攤位，超過 3000 名以上單位代表參加，邀請 2750 位買主參與。本年我國係首度參展，並委由台灣國際會議推展協會辦理包括攤位承租、設計、組團參展、資料準備與運送，同時以該協會

名義 (Taiwan Convention & Exhibition Association) 參展。與會人員建議事項包括：一、參展資料宜以地圖、綜合簡介摺頁及 CD 或 DVD 為主。二、攤位設計應考量團體簡報及個別洽談之需求。三、IMEX 展較 EIBTM 展對參展單位而言，所獲附加價值較高，建議應持續參展。四、我國推展獎勵旅遊遭遇之困難，宜適度反應。

## 壹、前言

國際獎勵旅遊暨會議展 (IMEX, The Worldwide Exhibition for incentive travel, meetings and events) 本年為第二屆，主事者 Ray Bloom (IMEX Chairman) 原為具十六年歷史之歐洲獎勵旅遊展 (EIBTM) 負責人，深具會展經驗及產業人脈，EIBTM 易主後三年 (即 2003 年)，於德國法蘭克福創辦 IMEX 展，以其「全球性」之訴求及德國強勢的 Outbound 市場，吸引世界各國買主及參展者前來參與，由於其性質與 EIBTM 相近，迫使 EIBTM 將展期延至十一月 (歷年皆為五月)，並移至西班牙巴塞隆納舉行。

IMEX 展最大特色在於廣泛運用 IT 為介面，除了提供 Kiosk 讓與會者自助報到，以簡化報到作業並縮短等候時間，IMEX 主辦單位更將買主與參展者資料事先建檔上網，讓買主與參展者自行依雙方意願，於展前約定洽談時間 (至少成功配對二萬筆以上之約談)，使雙方均能在最有效率的機制下達到互動，進而完成交易。此外，主辦單位為延續參展者在展後仍能繼續藉由 IMEX 爭取買主，在 IMEX 網站上設計 IMEX 虛擬展 (The IMEX Virtual Exhibition)，參展者一年內可藉由 IMEX 網站 ([www.imex-frankfurt.com/virtuales.php](http://www.imex-frankfurt.com/virtuales.php))，隨時上傳最新旅遊資訊，包括圖片、摺頁資料下載及進一步聯絡資料等，供買主參考 (如附件一)，所有買主名單亦於展後以 e-mail 送各參展單位參考。

IMEX 更與 MICE 產業相關之國際性協會結盟，訂定 IMEX 開展前一天為協會日 (Association Day)，邀請各協會主要執行者出席，包括 ICCA (International Congress)、SITE (Society of Incentive & Travel Executives)、MPI (Meeting Professionals International)、IAPCO (International Association of Professional Congress Organizers)、IACVB (International Association of Convention and Visitor Bureaus)、PATA (Pacific Area Travel Association) 等國際性知名 MICE 組織，出席代表約 200 人，並在協會日舉辦教育訓練課程。

## 貳、展覽概況

一、展期：2004 年 5 月 12-14 日

(每日上午 8:45 - 9:45 各安排二場研討會，  
10:00-17:30 為展覽時間)

二、地點：德國法蘭克福展覽中心 (Messe Frankfurt) 第三館

三、規模：本屆共有 144 國、252 個攤位，超過 3000 名以上單位代表參加。共邀請 2750 位買主，除來自歐洲各國外，約有 10% (250 位) 買主來自美、加、中、澳、墨、中東等地，由 IMEX 主辦單位負責食宿及陸上交通，德航、西北等航空公司贊助機票，以突顯該展「國際性」的特色。與上一年相比較，展覽空間成長 25%，除參展旅館中約 56% 都增大攤位空間，5 月 1 日始加入歐盟的十個東歐國家均參展，更助長其氣勢。

四、我國參展概況：

本年我國係首度參展，全案並委由台灣國際會議推展協會辦理，包括攤位承租、設計、組團參展、資料準備與運送，並以該協會名義 (Taiwan Convention & Exhibition Association) 參展。我國展覽攤位編號為 G140，面積 27 平方公尺 (位置圖如附件二)，委請安益公司負責攤位裝潢設計，以 2004 台灣觀光年燈箱為主，輔以台北 101 大樓燈箱及景點海報，此外考量德國近年

興起養生食品，遂將枸杞、菊花、洛神、桂圓、紅棗裝於圓型玻璃筒罐內為攤位裝飾物，並沖泡養生茶招待訪客。

參展代表包括台灣國際會議推展協會葉泰民先生（集思國際會議顧問公司總監）、唐嘉蔚小姐（威立顧問公司執行總監）、金界旅行社張李正琴董事長、亞都大飯店巴黎代表段莉莉小姐、交通部觀光局蔡明玲小姐（企劃組組長），此外中華航空、長榮航空、觀光局駐法蘭克福辦事處均派代表就近協助。

IMEX 為會議展覽專業展，不開放一般民眾參觀，需事先與買主預約，且團體買主預約數受攤位大小之限制，我國今年參展攤位為 27 平方公尺，可預約團體三團，經台灣國際會議推展協會計預約個人七位、團體三團（名單如附件三）。

### 參、參加 ICCA 相關會議情形

國際會議協會 (International Congress and Convention Association, ICCA) 為目前全球最具規模的專業國際會議組織，成立於一九六三年，總部設於荷蘭阿姆斯特丹，由於各地區國家紛紛加入，已分別成立亞太分會、拉丁美洲分會、非洲分會、中歐分會、法語分會、地中海分會、北美分會、斯堪地那維亞分會及英國愛爾蘭分會等九個分會。目前 ICCA 擁有超過六七〇個單位會員，遍及八十餘國家及地區，會員依其組織背景及產業特性，區分為八大類，其性質及最新會員數如下：

類別	特性	會員數
A	會議旅行社 (Congress Travel and Destination Management Companies)	68
B	航空公司 (Airlines)	10
C	會議展覽顧問公司 (Professional Congress, Convention and/or Exhibition Organisers)	115
D	會議旅遊局 (Tourist and Convention Bureau)	149
E	會議資訊技術專家 (Meeting Information and Technical Specialists)	53
F	旅館業 (Meetings Hotels)	56
G	會議展覽中心 (Convention and Exhibition Centres)	179
H	榮譽會員 (Honorary Members)	5



本局為 ICCA D 類會員及亞太分會會員，ICCA 組織藉 IMEX 展覽之便，於展前（五月十一日）下午一時召開各類會員年中會議，四時三十分接續召開各分會會議，經出席相關會議結論如下：

一、ICCA D 類會員年中會議

（一）協會經費 2003 年收益為 130,000 歐元，2004 年截至四月已用 85,000 歐元，尚有存款 45,000 歐元。

（二）2004 年 ICCA 年會暨展覽訂於 10 月 24 日至 27 日假南非開普敦市舉行。

（三）ICCA 年度計畫如附件四。

（四）ICCA 2003 年版會議統計報告將於六月出版，過去十年（1994-2003）之彙整報告將於十月出版，屆時均將免費提供會員參考。初步摘要 2003 年會議統計如下：

※2003 年全球前五大會議都市為 1. 維也納（89 件）  
2. 巴塞隆納（78 件）3. 新加坡（75 件）4. 斯德哥爾摩（70 件）5. 里斯本（63 件），其中維也納自前年排名第四上升至第一，新加坡自第六上升至第三較為突出。

※2003 年全球前五大會議舉辦國為 1. 美國（232 件）  
2. 西班牙（220 件）3. 英國（177 件）4. 德國（161 件）5. 義大利（146 件），以義大利自前年第十名竄升至第五名為最突出。

※以洲別而言，2003 年歐洲佔會議市場 62%為最主要，其次為亞洲 16%、北美洲 10%、拉丁美洲 6%、非洲 2%。

※以參與人數規模區分，最主要為 50-249 人規模佔 39%，且有成長趨勢(前年佔 32%)，其次為 250-499 人規模佔 24%、500-999 人規模佔 20%、1000-1999 人規模佔 11%、2000-2999 人規模佔 3%、3999 人以上規模佔 3%、3000-3999 人規模佔 2%。

## 二、ICCA 亞太分會年中會議。

(一) ICCA 亞太分會財務情形：截至四月三十日止，分會結餘款計 3,415 美元，定存為 8,415 美元。

(二) ICCA 資料庫會員使用密碼自六月一日變更，經洽詢本局密碼為

Login: CID1004931；

Password: MEM1004931

(三) 下次 ICCA 亞太分會會議預訂於十月十二日下午一時至二時，在曼谷會議中心召開。

## 肆、檢討與建議

### 一、參展資料宜以地圖、綜合簡介摺頁及 CD 或 DVD 為主。

說明：由於 IMEX 展係專業展，並未開放一般民眾參觀，因此厚重資料即使設計精美亦乏人問津，CD 或 DVD 型式攜帶方便，最受歡迎；地圖及綜合性簡介摺頁對協助當地業者瞭解陌生的台灣是有必要的。

建議：參展資料的寄送應視各項展覽性質的不同而異，以免多而無當，需要的資料（如地圖）則缺貨。

### 二、攤位設計應考量團體簡報及個別洽談之需求。

說明：本次由於我國係首度參加 IMEX 展，攤位設計未考慮買主之團體形式前來攤位聽取簡報之需求，致每有團體來訪即匆忙拼湊桌椅；又因無播放影片設備亦無簡報設備，僅能由團長（金界旅行社張李正琴董事長）以地圖現場口頭說明，較其他攤位之表現方式簡陋許多。

建議：IMEX 展安排性質相近的買主以 7-8 人團體出現各攤位，為與其他展不同之處，對參展單位而言，一次向背景相似的小團體簡報可減少個別說明時間，頗受參展單位歡迎，各攤位亦多因應此需求而有團體簡報區及個別洽談區，建議下次我國參展應朝此方向規劃攤位並準備制式簡報。

### 三、IMEX 展較 EIBTM 展對參展單位而言，所獲附加價值較高，

建議應持續參展。

說明：IMEX 展與 EIBTM 展均為歐洲 MICE 專業展，由於 EIBTM 已有十餘年歷史，較具知名度，本局歷年均編有預算參展，僅開辦第二年之 IMEX 為與 EIBTM 競爭，除廣邀各國買主前來，以更加突顯其全球性外，標榜「參加 IMEX、全年可參展」之展後附加效益特別重視，如參展單位可藉 IMEX 網站網路行銷一年、所有買主清單展後以 e-mail 提供參展單位，以利建檔及後續聯繫(已轉 e-mail 給 TCA)。此外 IMEX 展位於全球最大觀光客源國的德國(WTO 預測 2020 年全球前五大觀光客源國依序為德、日、美、中、英)，相較 EIBTM 在西班牙，對業者而言更具吸引力。經與其他參展攤位交換意見，多認為 IMEX 將會逐漸取代 EIBTM 之重要性。

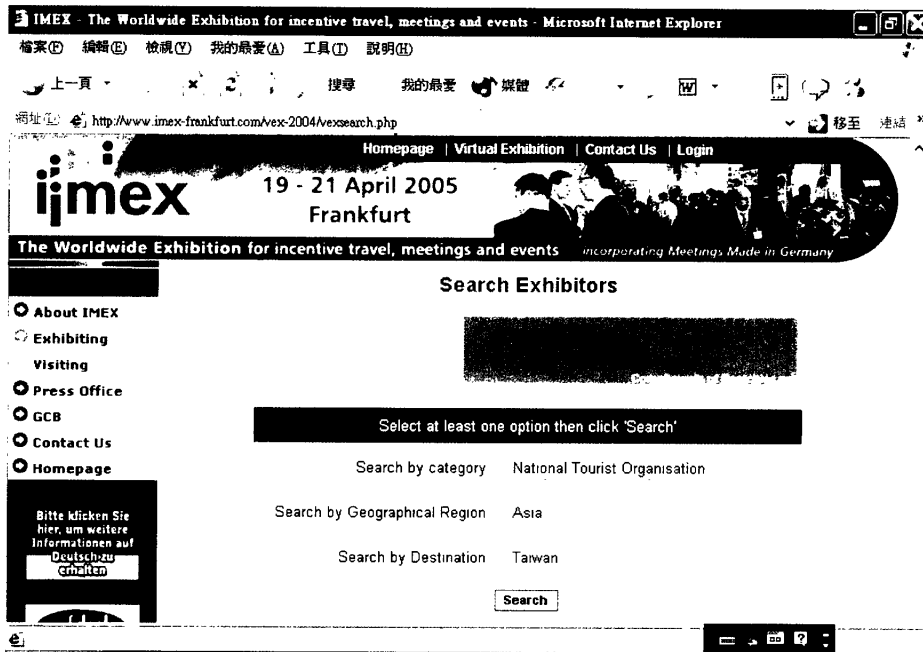
建議：據悉礙於經費本局下(94)年度已無 IMEX 參展計畫，僅保留參加 EIBTM，惟以參展效益而言，IMEX 似宜繼續參展，或由德國法蘭克福辦事處就近參展，以增加我國 MICE 資源露出機會，亦讓國內業者有參與舞台。

四、我國推展獎勵旅遊遭遇之困難，宜適度反應。

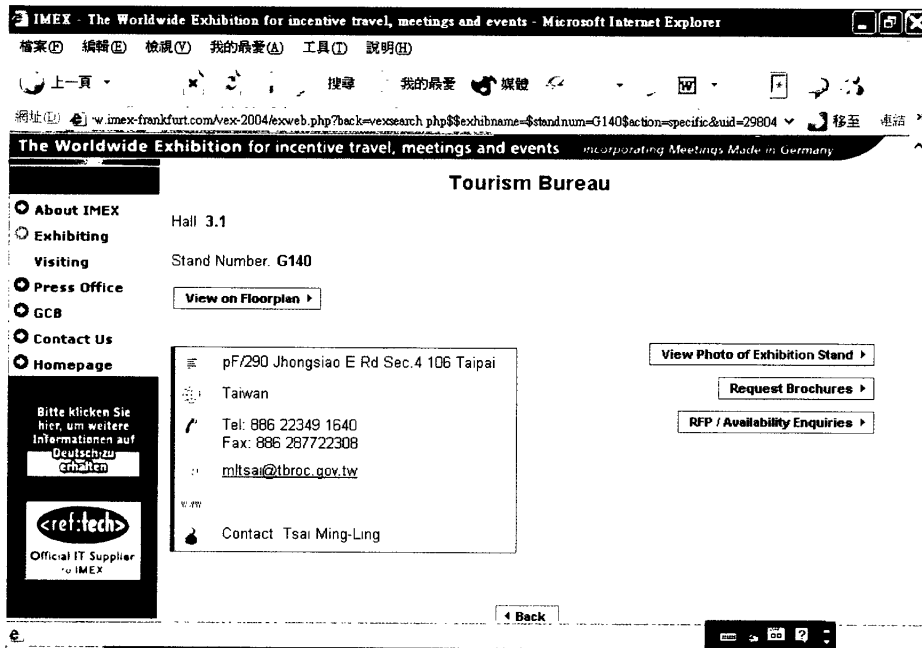
說明：據業者表示，跨國大企業在各國分公司多有大陸籍員工，其辦理獎勵旅遊如選擇台灣，將有部分員工(大陸籍員工)無法參加，造成公司困擾，使主事者不願考量台灣行程。另，獎勵旅遊係以招待績優

員工出國旅遊為誘因，因此旅遊地如為觀光勝地其誘因將較強，台灣在觀光形象上較弱，推展獎勵旅遊較為辛苦，為與其他觀光據點競爭需提出較優厚且具競爭力之條件，始能打動主事者。

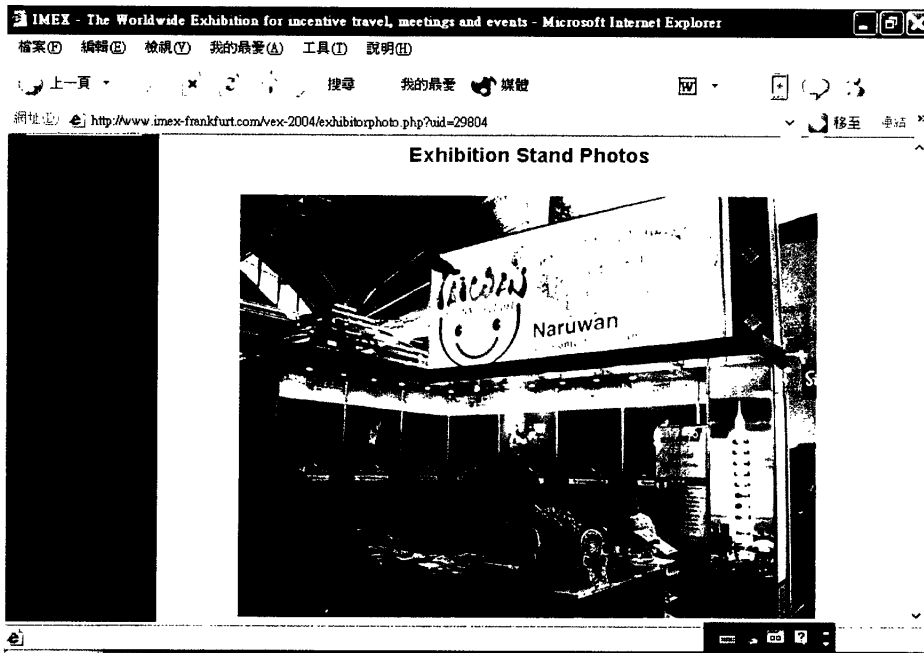
建議：為拓展我國獎勵旅遊市場，除持續在國際間宣傳台灣觀光形象外，可再藉由國內外業者訪談，深入瞭解選擇來台獎勵旅遊可能遭遇之實際困難，並適時予以反應解決。



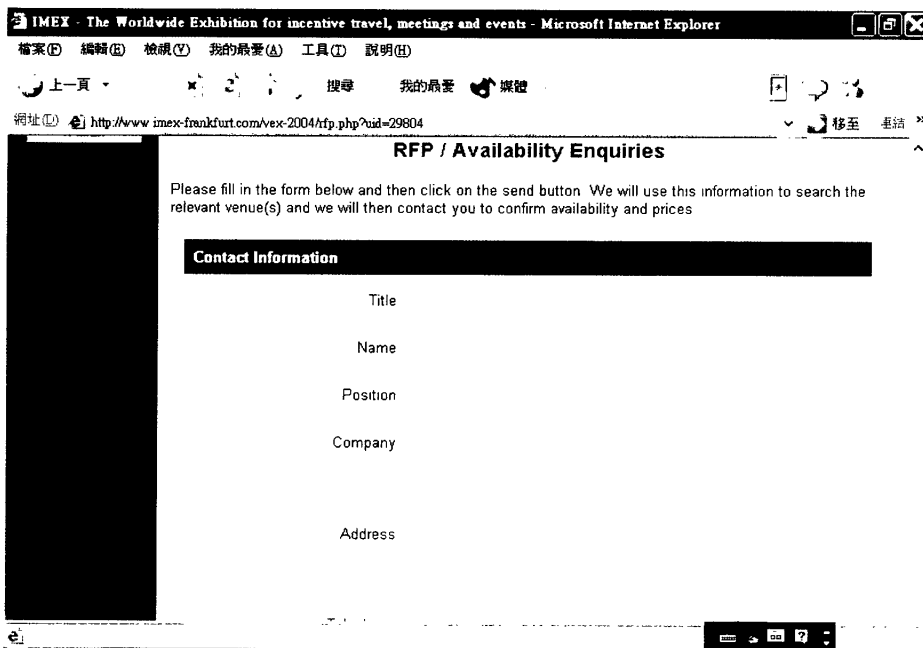
### IMEX 網路虛擬旅展



### 網路虛擬旅展—聯絡人



網路虛擬旅展—展覽攤位

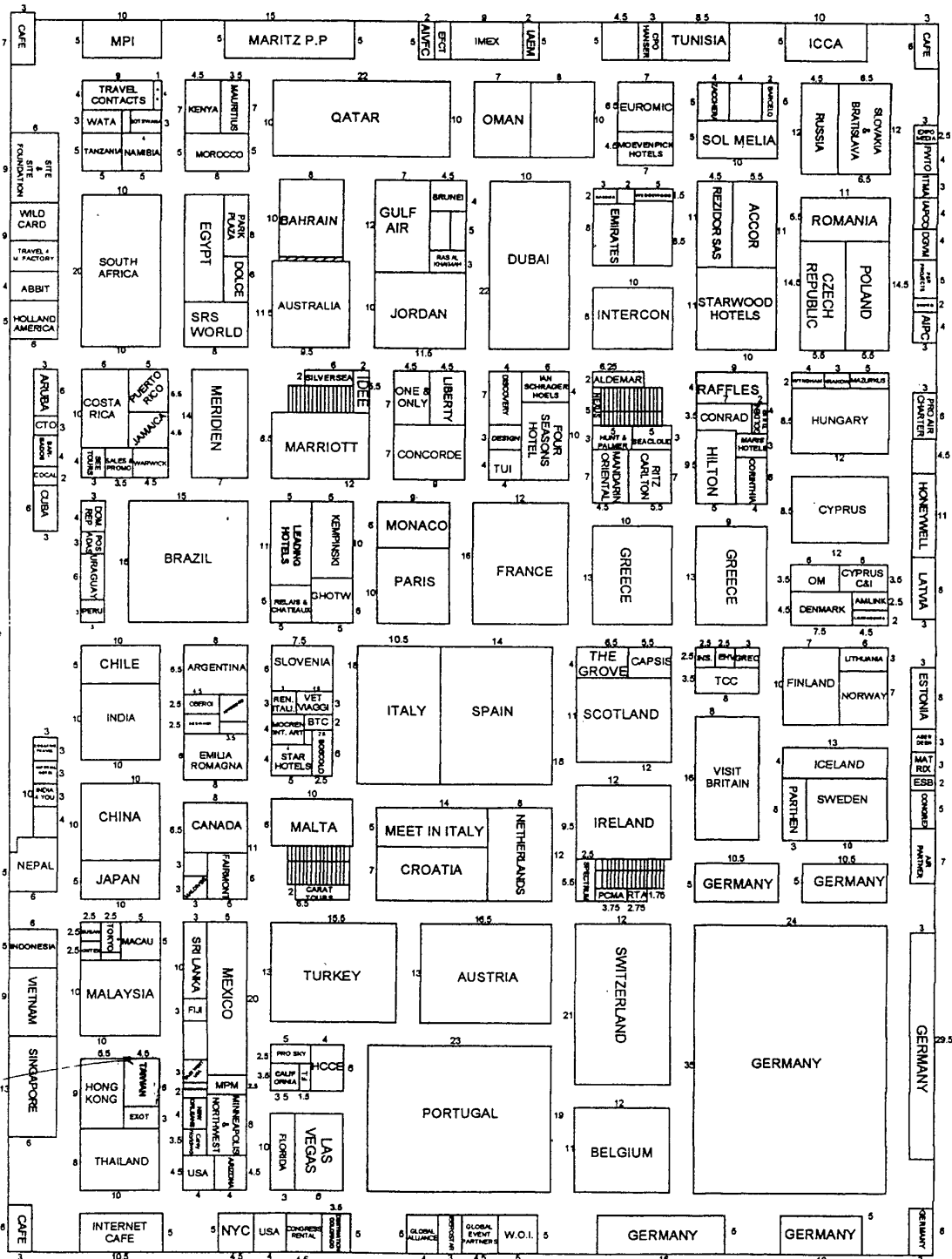


網路虛擬旅展—提供線上交易機會

Hall 3.1

附件二

RESTAURANT  
BAR



展場位置圖





## Appointments Diary

- ⊙ About IMEX
- ⊙ Exhibiting
- Visiting
- ⊙ Press Office
- ⊙ GCB
- ⊙ Contact Us
- ⊙ Homepage

### Group Appointments

*hosted buyers*

Taiwan Convention & Exhibition Association

Wed 12th

15:30 - 16:00      [British Airways Copenhagen](#)

16:30 - 17:00      [Starwood Scandinavia](#)

Thu 13th

12:30 - 13:00      [Le Meridien Germany 1 Agencies](#)





The Worldwide Exhibition for incentive travel, meetings and events *incorporating Meetings Made*

### Group Details

**About IMEX**

- Exhibiting
- Visiting
- Press Office
- GCB
- Contact Us
- Homepage

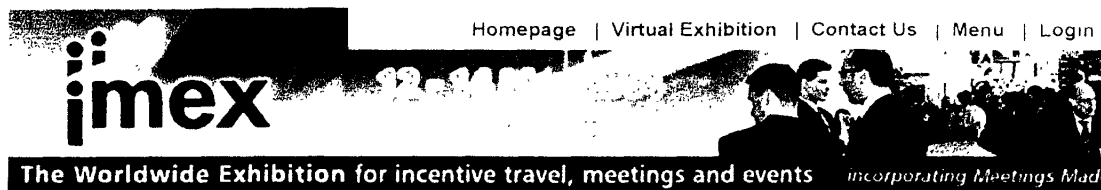
Organisation	Le Meridien Central Europe
Country	Germany
Contact	Thomas Langenstedt
Telephone	49 49 69 2385 4316
Email	Thomas.Langenstedt@lemeridien.de

**Group Members**

Mr Thomas Langenstedt	Le Meridien Central Europe
Ms Nelly Magour	Ten & One Eventagentur GmbH
Miss Simone Lorenz	Columbus Event Service GmbH
Miss Christiane Bien	Roland Berger Strategy Consult
Miss Manuela Ullmayer	BTI Event Solutions
Miss Winnie Dennhardt	Essex Pharma GmbH
Mrs Astrid Stahl	Intercom Hamburg GmbH

◀ Close





### Group Details

- About IMEX
- Exhibiting
- Visiting
- Press Office
- GCB
- Contact Us
- Homepage



Organisation	British Airways
Country	Denmark
Contact	Peter Rasmussen
Telephone	+45 +45 33 42 79 10
Email	peter.1.rasmussen@britishairways.com

#### Group Members

Per Skovhus	Premiere Security Agency
Mrs Lise Friis Larsen	York Novenco
Miss Louise Kornerup	SAP Nordic
Mr Torben Jensen	Aarhus University
Mr Torgny Pahle	Deloitte
Miss David Barnes	Premiere Security Agency
Ms Karin Gert Nielsen	Scandinavian Cruise Center
Ms Ronnie Thomas Wern Moeller	Scandinavian Cruise Center

◀ Close



## Group Details

-  **About IMEX**
-  **Exhibiting**
- Visiting**
-  **Press Office**
-  **GCB**
-  **Contact Us**
-  **Homepage**

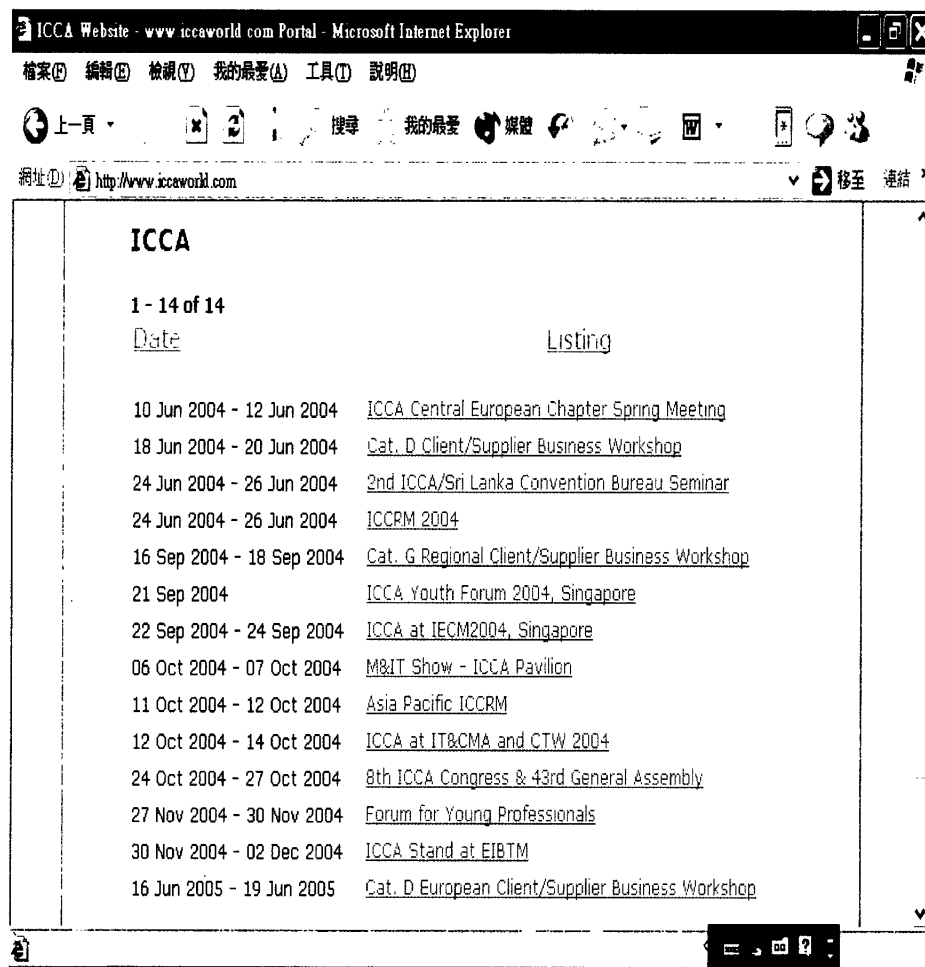
Organisation	Starwood Global Sales Office Scandanavia & Finland
Country	Sweden
Contact	Britt Marie Skog
Telephone	+46 +46 8 4123603
Email	britt-marie.skog@starwoodhotels.com

### Group Members

Miss Nina Martinsson	JP Kock Executive Travel
Ms Britt Marie Skog	Starwood Global Sales Office Sc Finland
Mr Jan Ljunberg	Koch and Ljungberg Group and :
Mrs Ewa Schenstrom	KPMG
Mrs Wencke Bjursten	MCC Meeting Congress Consulti
Mrs Petra Heyman Liljefors	AB Global Event
Mrs Kerstin Allen	Allen and Odby AB Travel Exper
Mr Magnus Thelander	Astrazeneca
Ms Malin Oldsberg	Scanworld Grupp and Konferens

 **Close**





ICCA 年度計畫



19 - 21 April 2005  
Frankfurt



The Worldwide Exhibition for incentive travel, meetings and events *incorporating Meetings Made*

## Post-show Guide to Buyers

- About IMEX
- Exhibiting
- Visiting
- Press Office
- GCB
- Contact Us
- Homepage

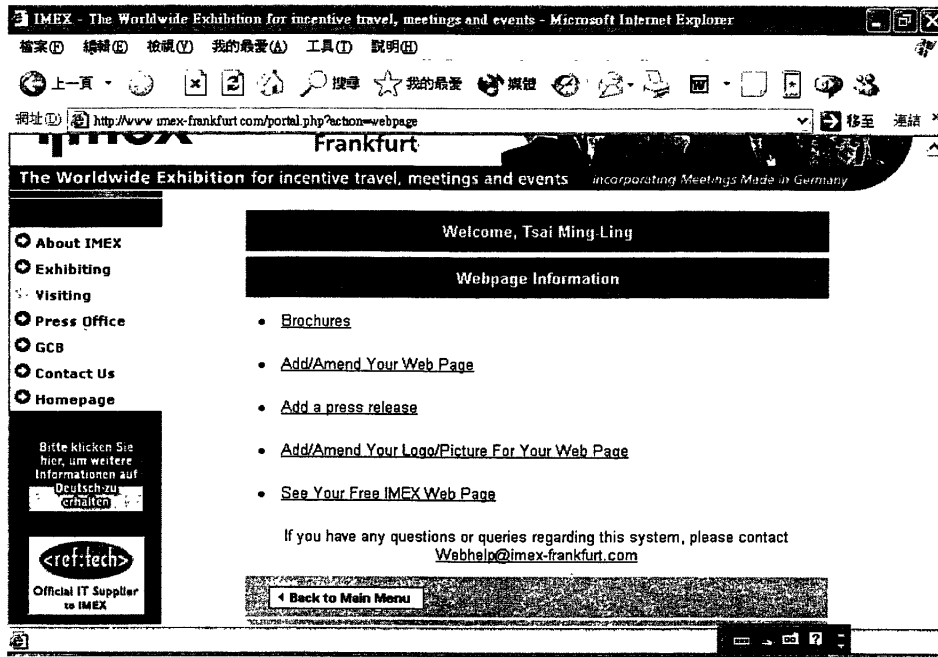
Bitte klicken Sie hier, um weitere Informationen auf Deutsch zu erhalten



This page will allow you to specify a list of buyers who will be attending IMEX 2004 t directly to you.

All the following list boxes allow you to select more than one criterion, which you can down the 'ctrl' key while clicking on the desired item. Leave all the fields blank to ob

Country	Argentina Australia Austria Bahrain Belgium Brazil Canada China Croatia Czech Republic
Nature of Business	Association Corporate Client Incentive House/agency Pr / Marketing / Advertising Agency Sales Promotion Agency Professional Congress Organiser Outbound Travel Agent Inbound Travel Agent Dmc / Tour Operator Hotel
Business Activity	Automotive Electronic / Communications / Computer Pharmaceutical / Medical / Chemical Food / Beverage / Tobacco Cosmetics Engineering / Building Industrial Goods Financial / Insurance / Banking
Geographical Region of Interest	Home Country United Kingdom Eastern Europe / Cis Usa & Canada Caribbean South / Central America Asia Pacific Middle East Africa Mediterranean



## IMEX 2004 Post-show Guide to Buyers

1. The list remains the copyright of Regent Exhibitions Ltd (IMEX) at all times.
2. The list may be used only once (in whole or in part). This applies to lists that are for direct mail, telephone, fax or email marketing purposes.
3. If the list is to be used for telephone marketing, follow-up calls may only be permitted where the respondent has shown sufficient interest in the goods or services offered to indicate that they have taken preliminary steps towards the conclusion of a contract.
4. The list is provided on the basis that it will be used for sales and marketing activities relating to the recipient's participation in IMEX 2004. The list may not be used for the promotion of conferences or exhibitions other than those agreed to by Regent Exhibitions Ltd.
5. Reproduction of the list by any means (in whole or in part) is forbidden without the prior written permission of Regent Exhibitions Ltd.

6. The list (in whole or in part) may not be distributed or divulged to a third party (this includes, and is not limited to, subsidiary / holding organisations, joint ventures, suppliers and customers).
7. Regent Exhibitions Ltd makes no guarantees, and can accept no liability from, the accuracy of information supplied to them by pre-registered visitors to their exhibitions.
8. Regent Exhibitions Ltd will not accept any liability for claims arising from mailing (or other communication) pieces being held defamatory or obscene.
9. The recipient is obliged, under the terms of the Data Protection Act (1998), to keep data about individuals held on computer secure at all times.
10. Regent Exhibitions Ltd retains the right to use seed contacts in all its lists.
11. The list may only be used for prospecting new customers and cannot be merged into existing databases.





日本攤位團體簡報



智利團體簡報攤位



我國攤位



團體簡報