

出國報告

參加 2018 年新加坡秋季旅展及 觀光推廣活動出國報告書

服務機關：國軍退除役官兵輔導委員會

姓名職稱：福壽山農場 組長 陳靖儒
事業管理處 技正 王倩怡

派赴國家：新加坡

出國期間：107 年 08 月 15 日-08 月 21 日

報告日期：107 年 10 月 01 日

系統識別號：

行政院及所屬各機關出國報告提要

頁數： 含附件：是否

出國報告名稱：參加 2018 年新加坡秋季旅展及觀光推廣活動出國報告書

出國計畫主辦機關：國軍退除役官兵輔導委員會

出國人姓名/職稱/服務單位：

陳靖儒/組長/福壽山農場

王倩怡/技正/事業管理處

出國類別：參加旅展暨觀光推廣活動

出國地區：新加坡

出國期間：民國 107 年 08 月 15 日－民國 107 年 08 月 21 日

報告日期：民國 107 年 10 月 01 日

分類號/目：

關鍵詞：新加坡旅展、國軍退除役官兵輔導委員會、福壽山農場、旅遊推廣會

摘要

為吸引新加坡遊客來臺自由行，宣傳本會農場豐富生態資源與秀麗風光，本會由事業處王倩怡技正及福壽山農場陳靖儒組長共同參加 2018 年「新加坡秋季旅展」，持續開拓農場觀光旅遊業務。藉由參加旅展及旅遊推廣會，透過參與、展示及洽商活動，增進兩方旅遊業者進行交流，瞭解新加坡旅遊消費者之需求，規劃更優質之產品；並結合觀光業者以統合及互補力量共同推廣臺灣，加強臺灣觀光形象，讓臺灣旅遊特色成為推廣優勢，使臺灣成為新加坡旅遊業者及消費者嚮往之旅遊目的地，提振國際觀光競爭力，達成觀光計畫之成長目標。本次活動過程瞭解及掌握新加坡居民旅遊意向及市場動態，提出心得及建議事項，作為農場未來行銷宣傳措施調整之參考，俾規劃合宜特色旅遊行程，持續拓展市場，掌握開創客源契機。

目 次

壹、前言

一、動機

二、目的

貳、活動過程

一、事前準備

二、行程規劃

三、活動項目

1. 新加坡旅展(NATAS)

2. 旅遊推廣會

3. 臺灣團表演活動

參、心得與建議

一、深耕新加坡旅展，提升農場知名度

二、掌握當地旅遊型態，規劃合宜配套措施

三、運用多元媒體曝光，深植旅遊印象

四、設計合宜宣傳資料，提高行銷效益

肆、附件

壹、前言

一、動機

新加坡是世界人口密度第三高的國家同時也是東南亞最富足的國家，依據相關研究分析，如果以人均國內生產總值（購買力評價）計算的話，新加坡在全球最富有國家內名列第四，估計將在 2050 年成為全球最富有的國家，該國人民所得甚高消費力不容忽視。新加坡常住人口已達 518 萬人，其中華人占 74.2%，基於種族文化相近，拓展觀光客來臺遊憩應有明顯效益。據觀光局統計資料顯示，去 (2017) 年來臺的新加坡旅客共有 42 萬 5 千多人次，較前 (2016) 年度成長 4.5%，顯示我國參與新加坡當地旅展行銷宣傳已展現實際成效。爰此，農場為深耕新加坡市場，本年度持續派員前往參展，宣傳所屬農場特色景緻，以三高山農場串聯行程為主打，提升旅遊吸引力，並尋找旅行業者洽商合作模式，開發市場商機。

二、目的

- (一) 瞭解當地文化差異及旅遊習慣，透過展場現場行銷及解說，積極向新加坡民眾行銷宣傳本會農場美景及特色，加深對輔導會農場之印象，提升當地居民來臺旅遊意願。
- (二) 掌握新加坡當地旅遊意向及市場動態，作為農場未來行銷宣傳措施調整之參考，俾規劃合宜特色旅遊行程，拓展東亞旅遊市場。
- (三) 加強農場與當地旅遊同業互動交流，熟悉各地旅遊業者需求及模式，洽談及建立合作平臺基礎與配套方案。
- (四) 提出心得及建議事項，提供未來本會所屬農場觀光發展之參考。

貳、活動過程

一、事前準備

- (一) 宣傳摺頁：本會享趣大自然手冊約 500 份及福壽山農場繁體中英文版摺頁資料約 2,200 份。
- (二) 農場書面簡介照片圖冊：1 本。
- (三) 農場簡介 DVD：2 張。
- (四) 展示、試飲及紀念品：烏龍茶 1 斤、風景滑鼠墊 100 張。

(五) 名片：300 張。

(六) 簡報設備：平板電腦 1 部。

二、行程規劃

(一) 啟程：107 年 8 月 15 日(星期三)桃園國際機場→新加坡樟宜機場。

(二) 返程：107 年 8 月 21 日(星期二) 新加坡樟宜機場→桃園國際機場。

(三) 旅展期間行程內容

日期	行程
8 月 15 日 (星期三) 第一天	去程：臺北→新加坡 抵達團體住宿旅館，辦理住宿手續
8 月 16 日 (星期四) 第二天	14:00 抵達 Singapore Expo，整備及佈置會場 地點:Singapore Expo
8 月 17 日 (星期五) 第三天	09:30-21:30 參加新加坡秋季旅展(NATAS) 地點: Singapore Expo
8 月 18 日 (星期六) 第四天	09:30-21:30 參加新加坡秋季旅展(NATAS) 地點: Singapore Expo
8 月 19 日 (星期日) 第五天	09:30-21:30 參加新加坡秋季旅展(NATAS) 地點: Singapore Expo
8 月 20 日 (星期一) 第六天	12:00 抵達推廣會場地佈置及準備 14:30-18:00 參加臺灣觀光推廣會 地點: JW Marriott
8 月 21 日 (星期二) 第七天	返程：新加坡→臺北

三、活動項目

(一) 新加坡旅展(NATAS)

本屆旅展臺灣計有 80 家旅館、旅行社及觀光發展旅遊業者及 13 個中央及縣市政府參展，本次展出期間從 8 月 15 日起至 21 日止，臺灣團總計擺設 31 個攤位，參展團體及人員包括表演藝人等百餘人，各參展單位於展出期間派員進駐解說及行銷，並發放相關宣傳資料，輔導會及福壽山分配於同一個攤位(27 號)。

8 月 25 日下午觀光局駐新加坡代表林主任信任，蒞臨臺灣館視察及鼓舞打氣，逐一瞭解各單位觀光發展現況。本次 3 天展場期間輔導會聯合展位接洽相關業者代表概估超過百餘人，每日解說人數概估達到 200 人次以上，其中對於農場旅遊資源表示興趣且願意進行深入洽談者業者約十餘人，對於農場旅遊環境表示希望深入瞭解者約佔臨櫃遊客總人數十分之一，其中華人約佔 90%以上。

(二) 臺灣館活動

臺灣展區於 3 天展期之中，每日舉辦紙樂高 DIY、綿羊收納盒 DIY、鋁線折字及小提燈等活動 DIY，透過精彩的表演及賣力的演出，以及民眾實際參與及親身體驗，將臺灣活力及文化特色推銷於國際舞臺，打響臺灣知名度。



臺灣展區開幕典禮剪綵儀式



臺灣展區開展現況



觀光局駐新加坡代表林主任信任與本會人員合影



臺灣展區以臺灣黑熊大型玩偶吸引參觀者駐足



旅展新加坡民眾臨櫃詢問洽談情形



旅展新加坡民眾臨櫃詢問洽談情形



臺灣展區虛擬實境留影活動



臺灣展區舞臺民俗特色表演



臺東縣政府於臺灣展區外另設獨立展區



新加坡當地業者推展臺灣旅遊行程



新加坡當地業者推展臺灣旅遊行程



新加坡當地業者推展臺灣旅遊行程



新加坡當地業者推展臺灣旅遊行程



新加坡當地業者推展臺灣旅遊行程

(三) 臺灣觀光推廣會

於旅展結束後隔日(8月20日)臺灣觀光團假 JW Marriott(萬豪酒店)舉辦觀光推廣會，於推廣會前先辦理洽談會，該大樓位於東西線地鐵 Esplanade 站出口樓上，會場內設置攤位供參展業者使用，提供新加坡記者及當地旅行業直接與臺灣業者自由接洽。本次輔導會準備文宣提袋 100 份及相關禮品，於結束前全部發送完畢。本次洽談會係以新加坡當地旅行業者固定桌次方式，由臺灣旅遊業者於排定之洽談時間至對應之洽談桌次進行 10 分鐘之洽談。



萬豪酒店觀光推廣會會場



福壽山農場向當地業者推展業務情形

參、心得與建議

一、深耕新加坡旅展，提升農場知名度

本次於展場共同發送本會農場摺頁 DM，配合現場人員詳細解說，充分讓參展民眾了解輔導會高山農場之美，激發其來到三高農場旅遊之意願。此次於第一線現場解說時發現，印度及馬來人穆斯林基於文化性差異，來臺旅遊意願較華人低，90%以上會來臺灣展區索取資料及詢問的遊客均為華人，幾乎不見印度裔或印尼穆斯林臨櫃詢問，顯示新加坡人民來臺旅遊，現階段仍以華人族群為主，其他民族基於血源、地域性、經濟階層及文化差異，相較於其他東南亞國家無充足吸引力。爰此，建議未來仍以深入拓展上華人市場為目標，認清第一階段主要召攬對象，提出吸引當地華人來臺配套行程。

蒞臨輔導會聯合攤位詢問之民眾，約 2-3 成來過臺灣，且多數不只來過 1 次，未來過臺灣者則有 8 成以上表示希望能來臺灣旅遊。新加坡民眾對於臺灣各項政經社會發展甚為關心，對於臺灣知名景點譬如臺北 101、故宮博物院、淡水、阿里山、日月潭、墾丁等可謂如數家珍，顯示出對於出遊臺灣之嚮往，僅未付諸行動。故建議本會各農場可於新加坡華人民眾現階段普遍對於臺灣好奇及友好基礎，作為之行銷有利條件，持續透過參加旅展及推廣會等管道，積極進行宣傳措施，讓新加坡民眾由嚮往轉化為實際行動，以聚沙成塔力量拉攏商機來臺。

二、掌握當地旅遊型態，規劃合宜配套措施

隨著我國相關行業積極行銷推廣，新加坡民眾來臺人數呈現逐年增長的趨勢。根據相關旅遊資料顯示，目前新加坡民眾來臺以自由行為主，本會各農場如何規劃朝向以人文、有深度的區域旅遊，是攬客之重要契機；然以福壽山農場為例，到場交通方式對於新加坡民眾來說較屬不便，本次於展場時推廣時，旅遊業者及新加坡民眾最關心的還是機場如何到達農場這個問題，若以農場現有中型巴士或小車接送並不符合成本效益，大眾運輸方面目前僅清境農場較為便利，武陵農場次之，福壽山農場由於位處最偏遠山區，相對於其他景點相對不便，是農場招攬遊客之最應克服之處。建議本會農場後續評估達到經濟效益規模後，針對自由行散客交通接駁方式，配合遊程路線規劃推出合宜配套措施，以利增加到場遊憩誘因。

三、運用多元媒體曝光，深植旅遊印象

根據本次旅展與入場公眾接觸之經驗，新加坡地方民眾經由本會展櫃人員解說後，對於本會高山農場幾乎都表現出高度興趣，大多讚嘆表示不知臺灣高山也有如此世外桃源之地，並就實際旅遊行程等細節深入詢問；由此可見本會農場觀光旅遊資源吸引力實無庸置宜，相信未來只要交通接運等配套建立後，新加坡到場人數可呈現倍數增長。惟又考量現階段除清境農場深耕較久，具有一定知名度以外，其他農場對於新加坡民眾而言相對陌生，應再進行強化、加深印象，故建議各農場考量執行效益，可利用各種媒體通路(網路、平面、電視等)，以主動邀請當地媒體、網路名人，以進行專訪、踩線或微電影拍攝等方式，於新加坡平臺多增加曝光機會，深植本會農場資訊。

四、設計合宜宣傳資料，提高行銷效益

經查本會三高山農場所使用之宣傳摺頁 DM 均為單一版本一體適用型式，雖符合我國遊客參考，但對於新加坡民眾或者是新南向政策其他東南亞遊客而言，尚須考量當地遊客使用之習慣、閱讀方式及語言之不同因地制，宜開發新版本，否則無法達到最佳宣傳效果。另外本會及農場已製作之導覽影片也是針對我國遊客角度來設計及拍攝，顯不符合國際展場大畫面大場面撥放時之格局。爰此，明年度俟 8K 影片製作完成後，高畫質搭配壯麗音樂，有效型塑本會農場之美，達到最佳行銷效果。

肆、附件

一、其他剪影



臺灣展區開幕典禮後臺灣團人員大合照



臺灣展區開幕典禮後臺灣團人員大合照



臺灣館開幕表演-Zero Four



臺灣觀光協會會長葉菊蘭與參展人員合影

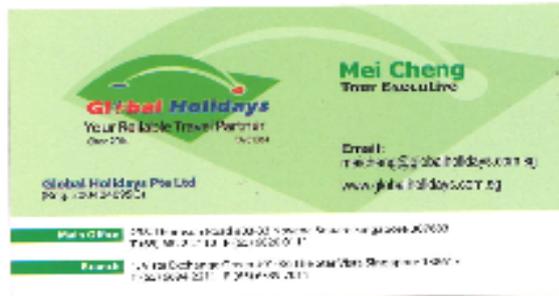


福壽山陳組長與屏東縣政府觀光傳播處副處長
及高雄市政府農業局科長合影



觀光推廣會與當地業者洽談情形

二、觀光推廣會洽談業者名片冊



Mei Cheng
Travel Executive

Global Holidays
Your Reliable Travel Partner

Global Holidays Pte Ltd
No. 120B, South Bridge Road

Head Office 120B, South Bridge Road, #07-01, The Arcade, Singapore 058700
T: 6543 8877 F: 6543 8878

Branch 1, North Bridge Road, #07-01, The Arcade, Singapore 058701
T: 6543 8877 F: 6543 8878

Email: mei.cheng@globalholidays.com.sg
www.globalholidays.com.sg



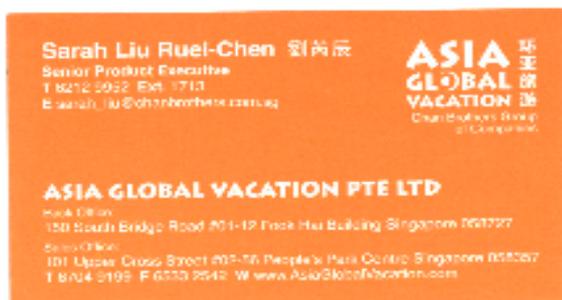
First Coach
SIN - MY - KUL

First Coach is a leading bus service between Singapore, Malaysia, Indonesia, Philippines, Brunei, Cambodia, Thailand, Hong Kong & Vietnam.

MOVENA SQUARE
20 Trips Daily

THE STAR VISTA
12 Trips Daily

www.firstcoach.com.my
BUY ONLINE NOW!
No Agency Charge



Sarah Liu Ruel-Chen 劉芮辰
Senior Product Executive
T: 6543 8932 Ext. 1713
E: sarah.liu@chanbrothers.com.sg

ASIA GLOBAL VACATION
Chan Brothers Group
21 Corporation

ASIA GLOBAL VACATION PTE LTD
Head Office
150 South Bridge Road #07-12 Fook Hai Building Singapore 058727

Branch Office
101 Upper Cross Street #07-16 People's Park Centre Singapore 058727
T: 6543 8199 F: 6533 2640 W: www.AsiaGlobalVacation.com



Double Olive
Adventure Manager
Products & Services

2701 Lancaster Road
#04-06 Singapore
Singapore 118223
Tel: 6543 2871 | 6543 2811
E: doubleolive@chanbrothers.com.sg

PriceBreaker



會新源
Simon Yoo
Manager
Customised Easy Holidays

CHAN BROTHERS TRAVEL PTE LTD
150 South Bridge Road
#07-01 Fook Hai Building
Singapore 058727

T: 6212 9688 D: 6212 9978 F: 6534 3092
E: simon_yoo@chanbrothers.com.sg
W: www.ChanBrothers.com



會新源
Liz Yew
Travel Advisor
Customised Easy Holidays

CHAN BROTHERS TRAVEL PTE LTD
150 South Bridge Road
#07-01 Fook Hai Building
Singapore 058727

T: 6212 9688 D: 6212 9973 F: 6534 3092
E: cal4@chanbrothers.com.sg
W: www.ChanBrothers.com