

TTG BT. mice

企业旅游报 CHINA



January/February 2018

VOL. 89

Special Report

经济发展不确定下的
差旅成本管理思考

6~10

ASSOCIATION 协会未来发展趋势—全球化? 还是本地市场化?	11
MEETING 科技会将会议需求建议书推向何方?	12~13
DESTINATION-CHICAGO 芝加哥区块化逐步凸显 规模、创意全面满足国际MICE	14~15
CASE STUDY 把每一次客户活动都当作新的经历	16~17
CASE STUDY 会奖机构大力支持 赢得活动再回流	18

发挥会展经济对区域经济的推动作用

[钟韵一采访报道]

一个城市要推动会展产业发展, 公共财政对会展项目培育的投入, 以及对人力资源、公共资源的配置, 都是课题。

长沙市会展办党组书记兼主任陈树中认为, 今天中国绝大多数城市高层决策者都非常看中会展经济对城市的影响力和推动作用。但是如何实现高层领导决策落地、实现决策的意图, 责任将落到会展的主管部门和从业人员。思路决定前途——区域会展经济的发展, 首先须有清晰的发展思路、准确的定位和强有力的实施措施。根据长沙近年的实践经验, 他提出了几个思考方向。

首先, **必须充分认识所在城市的自身特质**; 并不是每一座城市都适合做每一个展会。如果会展从业者对城市自身特点(包括城市经济总量、产业结构、潜在文化积淀、

基础设施) 认识不清, 无论会展活动或项目开发, 发展路径都可能会出现。与国际、国内同类会展城市进行梳理和比较之后, 须找与其他城市差异化的发展路径。

其次, **完善展会的服务设施**。以长沙为例: 2003年, 长沙就成立了政府直属的会展办公室, 然而直到前年才建成第一座比较现代化的大型会展场馆。但基础设施不仅仅是场馆的问题, 还包括国际航线、立体交通和城市的接待能力。如今长沙已在培育了一批展会的基础上, 把目光投向了会议产业; 会议产业并非酒店越多越好, 但它需要相对集中的酒店群、有接待能力的大型会议室, 还有为会议提供配套服务的会议公司和人才的支撑。

再次, **「产业」和「会展」相互促进**。从会展的发展规律来看, 特别对于自身产业结构特色较鲜明的城市来说, 「产业会展」是

会展的基本功和基础。但在花钱策划活动之外, 展会要从社会层面得到呼应、保持持续的生长能力, 必须和产业紧密结合。近几年长沙依据自身产业创办了工程机械和智慧制造等多个展会, 目前生命力都比较旺盛。陈树中认为, 通过展会积聚生产要素, 展会再以产业的壮大来支撑自身成长, 使展会与参展企业共同成长, 才是展览人的责任与担当。

第四, **把握展会融合趋势**。他举例, 假设一个会议被带到某城市, 会议公司对其进行再创作, 提升该会议的品牌价值和衍生, 使会议的效应向城市溢出, 那么在这个过程中, 会议获得了新的价值。他指出, 很多会议在不同城市无声无息地开又无声无息地走, 仅向城市的酒店客房和餐饮消费做出贡献, 这是非常初级阶段的会议形式。与其如此, 不如进行展会融合, 通过会议、活

动和体验提升展览的价值, 再通过展览带动会议的增长; 而政府部门可以在城市举办若干个活动和会议的时候, 挑一个最大的提供额外会议补助, 从而调动主展企业积极性, 通过持续的会议活动提升展览的价值, 增强其竞争力。

第五, **强化会展发展功能**。他指出, 投入20万、回收20万, 并没有意义。目前长沙市对会展补助的投入明确指向了品牌化、国际化和市场化, 并特别注重活动设计和展会自身价值的提升。而最终产业的发展是建立在高素质的专业人才队伍上, 因此除了支持企业邀请专业买家, 助力会展壮大规模和生命力, 会展主管部门还应投资人才培养, 在专家的启发下, 将理论结合自己的实际, 找到自己的发展路径。他表示, 找到城市自身特色的会展发展之路, 正是会展人应该思考的问题。

Convention

中国会议产业大会探讨十年发展

[钟韵一采访报道]

第十届中国会议产业大会日前于北京雁栖湖国际会展中心开幕。本届大会以「会奖十年——成长与超越」为主题, 围绕国内会奖行业十年来的发展与对未来的展望而展开。

第十届中国会议产业大会(CMIC2017)在12月5日至6日举行。作为国内会奖领域

前所未有的一次产业上下游大集结, 本届CMIC吸引了来自北京、杭州、厦门等全国多个会奖旅游目的地城市前来参展, 由社团/协会、专业会奖公司、企业采购等组成的特邀买家近600位, 参会者覆盖了全产业链的各个环节。

本届大会较往届缩短至一天半的正式日程, 并设置了「企业会议采购专题对接会」

和「全国性社团会议专题对接会」两场洽谈专场及专业性较强的论坛活动, 如中国城市会展业发展论坛、会议新技术论坛、第三届全国DMC大会等, 为参会者提供行业的创新观点与实操经验。

在内容和形式上, 除了常规的演讲、分享、讨论、发布、展览、洽谈等, 还有研究报告、资料分析、成果展示以及视频等新

的视听表达方式。

中国会展经济研究会副会长、中国会议产业大会秘书长王青道说道, 中国会议与奖励旅游产业, 从旅游业、展览业、公关业等业态的夹缝里逐渐成长起来, 发展成为了中国社会经济大家庭中的一个重要成员, 这是一件非常值得庆贺的事情。

他表示, 「中国会奖业经过十多年的发展, 已经建立起了自己的行业地位, 为下一步向更高、更深、更广阔的方向发展奠定了很好的基础。」

Event

中国会奖旅游城市联盟 成功于北京举行专题活动

2017中国会奖旅游城市联盟专题活动去年12月4日在北京雁栖湖国际会展中心举办。

此次活动着眼于会奖行业的不同角度, 以「会奖目的地的线上营销与国际市场推广」

为主题, 邀请了联盟会员城市代表参加, 分享业内工作经验, 共同探讨会奖目的地的线上营销以及会奖目的地在国际市场的推广活动, 有效的促进会奖目的地与国际市场的合作接轨, 推动中国会奖城市的发展。

中国会奖旅游城市联盟自2012年9月成立以来, 不断发展壮大。目前, 联盟共拥有会员城市18个, 包括北京、上海、天津、西安、成都、杭州、昆明、三亚、南京、厦门、大连、桂林、广州、苏州、青岛、宁波、廊坊、敦煌。2016年联

盟会员城市共承办国际会议320场, 较2015年增长50场, 占全国当年接待国际会议总量的78%, 而且规模和影响力都比较大, 为所在城市乃至中国会议产业的发展做出了重要贡献。

Australia

梦幻时光首次布里斯班登场 展示当地会奖能力

【刘霏芯—布里斯班采访报道·摄影】

澳大利亚商务会奖旅游交易会梦幻时光 (Dreamtime 2017) 去年12月3—6日在澳大利亚布里斯班举行。作为新型国际都市，昆士兰州首府布里斯班在Dreamtime举办期间，向来自大中华地区业界代表展现特色会奖旅游资源。

澳大利亚旅游局商务会奖旅游总经理 Penny Lion女士表示，每两年举办一次的梦幻时光是澳大利亚最大的商务会奖展会，为澳大利亚出色的产品和体验提供完美展示平台的同时，也向世界各地的买家和媒体展现了澳大利亚举办大型盛事活动的的能力。凭借完善的商务接待设施和多元文化背景，布里斯班已经成为世界范围内备受关注的商务会奖目的地，其四通八达的地理位置，更使得布里斯班成为通往亚太地区的交通要塞。

2017梦幻时光共有来自澳大利亚100个商务会奖供应商以及100位来自不同地区会奖旅游业界代表和30位媒体代表参与，其中中国业者来自北京、上海、广州共25个优质会奖旅游业界代表参加本次活动。

在为期一天的洽谈会上，澳大利亚会奖旅游业者和来自包括大中华地区、新加坡、马来西亚、印尼、印度、新西兰、美国和英国的优质会奖伙伴进行全天商务交流，让业内伙伴更深切地体验澳大利亚丰富而卓越的会奖旅游产品。

此外，展会现场还将展示澳大利亚特色



体验项目，而展会后的实地考察行程更是将此次出行推向另一高潮，让与会的各位会奖伙伴亲身体会到澳大利亚丰富独特的资源和热情周到的服务。

布里斯班实力增强

布里斯班会奖局总经理罗布·尼尔森 (Rob Nelson)表示，首次举办梦幻时光的布里斯班，其会奖旅游事业近年来正值高峰，它是亚太城市峰会暨市长论坛的创立者和定期主办方。2014年的G20领导人峰会，让这座城市的会展实力为全世界所认可。

布里斯班是澳大利亚的第三大城市，也是澳大利亚通往亚太地区最近的交通要塞，更是通连澳大利亚各地区的枢纽中心，会奖团队可以通过便利的交通，在澳大利亚的城市与自然间自由穿梭，从皮划艇到缘绳速降的户外活动，周围还有葡萄酒产区，世界级冲浪海滩、山脉和滨海小镇等体验各式多元会奖行程。

据介绍，斥资13亿5千万美元的全新跑道将于2020年开放，届时，布里斯班国际机场将拥有媲美新加坡樟宜机场与香港国际机场的接待能力。

另外，布里斯班拥有众多设备完善的大型会奖场地，可以容纳多达8,000名参与

者。这里既有国际知名的布里斯班会展中心 (Brisbane Convention & Exhibition Centre) 和新落成的皇家国际会议中心 (Royal International Convention Centre)，也有亲民的独特活动场地，例如布里斯班发电站 (Brisbane Powerhouse)、现代艺术馆等。

在过去的12个月内，布里斯班的商务客造访人数正在不断刷新记录。随着当地在基础设施建设上的巨大投资以及高水平的商务创新能力，使得越来越多人开始选择在这个澳洲第三大人口的城市开展商务活动。

多元会奖旅游线路

Pure Adrenalin为团队提供布里斯班河上游艇体验，团队可以从南岸公园游艇码头登船一路欣赏布里斯班市区沿岸风光，这家游艇公司非常运营线路，单艘游艇可以安排约60人左右团体，可以预定不同线路，游艇上并供应各式软饮酒水 and 简单小食。

从南岸码头搭乘游艇一小时左右抵达龙柏考拉保护区 (Lone Pine Koala Sanctuary)，距离布里斯班市中心只有不到30分钟的路程，是世界上最早、最大的考拉动物园，也是澳大利亚允许抱考拉的地区

之一，这里有超过130只考拉，保护区设有多个分区，例如Girl区、Boy区、未婚考拉区、已婚考拉区和老年考拉区。

除了考拉，还可以和众多澳大利亚特有动物亲密接触，包括袋熊、袋獾、袋鼠等80多种澳大利亚特有的动物。团队成员还能购买饲料亲自给彩虹鸚鵡、袋鼠等动物喂食。此外，园内还有牧羊犬秀、猛禽秀、剪羊毛等丰富的表演及活动。

另外，梦幻时光欢迎晚会安排在布里斯班地标故事桥边的Riverbar & Kitchen餐厅，是美食美景兼具的好场地，可为20至200人的会奖团体提供早餐会，或是在阳光下的午后饮料时光，以及鸡尾酒会和独家定制的晚餐服务。此外还有布里斯班最好的啤酒花园，以及精选的专业啤酒和葡萄酒。

丰富创意团队建设

再者，布里斯班拥有丰富的创意会奖空间和资源，不仅可以丰富团队体验、加强团队建设，还可以为各类大型会奖团队提供多样化的丰富选择。

在团队建设方面，举例来说，日出或日落时攀登布里斯班故事桥、在河岸冒险中心攀登袋鼠角悬崖，沿悬崖缘绳速降，亦或是黄昏时分参加布里斯班河皮划艇之旅，或者乾脆在摩顿湾亲近自然，亲手喂食野生海豚，观看座头鲸迁徙，或者直接跳入海水中浮潜，都是会奖团队不可错过的活动体验。

而户外运动公司Riverlife Adventure Centre可提供皮划艇冒险，沿着蜿蜒的布里斯班河滑行，从不同角度感受布里斯班城市魅力。团队还可以选择在夜间开展皮划艇冒险活动，并有专业的教练指导和装备，在结束皮划艇游览后还可以在河畔品尝当地特色美食。

Management

融合型商旅管理新模式崛起

【钟韵—采访报道】

在日前于北京所举行的第五届嘉惠中国讲堂中，「融合型商旅管理」成为焦点，未来商旅管理应该在聚焦开支管理的同时，致力提升商务旅客的出行体验。

由德国嘉惠国际主办的第五届嘉惠中国讲堂，以「智」行合一，融享未来—移动时代下的融合型商旅管理」为主题，探讨商旅管理的发展新趋势和新契机。来自德国嘉惠国际中国商业伙伴、知名共用经济服务供应商、大型企业资深商旅经理人代

表、德国嘉惠国际总公司的商旅管理专家和商旅业界人士在此次会上一同探讨移动时代下衍生出的新型管理模式——融合型商旅管理——的定义、未来商旅智与行如何统一、在互联网时代下商旅业界又应如何积极践行升级之路、企业员工的出行偏好与公司管控的无形之手如何结合得更加便利和高效等焦点话题。

据介绍，中国商旅行业正跨越PC时代，直接步入移动时代。在传统商旅管理生态体系被打破、新型商旅服务供应商崛起之

际，德国嘉惠国际提出了融合型商旅管理概念，主张未来商旅管理应该在聚焦开支管理的同时，致力提升商务旅客的出行体验，将企业商旅开支管控及商旅政策植入商旅预订及支付移动应用平台，使商旅审批及报销流程得到优化。高度整合的集中支付方案将能确保商旅开支资料的透明与合规，同时让新一代商旅经理的角色由传统商旅政策制定者及执行者，转变为商务旅客出行选择的引导者、新技术引入者与支付工程师。

德国嘉惠国际中国区总经理王璐表示，「实现融合型商旅管理需要多方合作，这种融合是高科技与丰富管理经验的融合，是新兴与传统商旅服务供应商的互补，是满足商务旅客消费者化需求和监督商旅行为的并行。突破传统、多方协作是成就融合型商旅管理的基石。」

会上，德国嘉惠国际首席商务官兼董事会成员米希尔·威尔哈根并分享道，德国嘉惠国际中国营业额于2017年11月15日突破10亿欧元，使中国成为继法国、意大利之后，第三个加入「十亿欧元俱乐部」的海外市场。实现这个目标，德国嘉惠国际在中国仅用了九年零四个月。

Corporate Car

用车智慧化管理解决企业痛点

[钟韵一采访报道]

通过覆盖企业日常办公和差旅、接待和营销等出行场景提供解决方案，滴滴致力让企业客户根据自身要求不断进行配置的优化，带来全场景的覆盖，实现用车智慧化管理。同时，滴滴也在探索专车服务的边界，提高企业用户满意度。

滴滴出行科技有限公司企业级事业部营销总经理鲍宪微介绍，滴滴出行约在三

年开始发展企业服务，致力于解决企业用车和用车服务遇到的痛点：

一，很多企业不知道用车费用的分布；

二，传统租用企业的企业使用效率非常低。因此滴滴以颠覆式创新的方式围绕企业出行场景提供用车解决方案，并根据企业的要求不断进行配置的优化，带来全场景覆盖的用车智慧化管理工具。

在实际应用中，他举例，一家在中国有

12家分公司的跨国企业在与滴滴出行合作后，该企业「管理效率低，用车真实性难以核实」两大用车痛点得到解决；其用车流程得到简化，同时也确保了用车的合规性，现在全员3,700名员工都开始使用滴滴2B产品。另一家跨国公司在与滴滴合作后，实现了票据量、审核量、报销量都减少50%。

特别值得注意的是，滴滴专车的品质服

务。鲍宪微介绍，滴滴专车在过去两年的时间里，一直致力于一件事情：探索出行服务的边界。服务无止境，因此滴滴专车的团队特意前往日本各个优秀的酒店、游乐园等学习，探索出行到底应该提供什么样的服务。经过两年的打磨，该团队建设了服务SOP，使其在各种商务场景能受高端用户更好地运用，同时团队也在持续提高其服务标准。

Xiamen

厦门MICE硬件全面提升以增颜值

[钟韵一采访报道]

除了善用金砖后效应、加强营销、完善政策和优化产业结构，厦门也正大力推动城市硬件建设，促进其作为国际会议目的地的高端化、国际化发展。

厦门市会议展览事务局局长王琼文介绍道，不久前金砖第九次国家领导人会晤在厦门举行，为厦门融入全球化发展提供

很好的切入条件。除了利用金砖会晤在厦门召开带来的机遇，邀请到金砖国家相关业界负责人形成厦门金砖会展业联盟及延续金砖后效应，举办国际会展周，使得厦门场馆营销意识、承接大会能力和总体国际营商环境全面提升之外，厦门也持续完善政策、优化会议会展产业结构、提高对于会议会展项目品质的要求，进一步推动

产业规模做大做强。

他举例，在营销方面，厦门以五色的金砖白鹭为会展业崭新的标识形象，以此进行会展厦门、金砖厦门全方位的营销推广。该形象展现出会展业资源的流动、创意的产生；此举在国内会展城市的国际营销上有领先性。

发展格局上，厦门正在形成重大项目评

估与主体项目融合的发展机制，促进会展主管部门和产业主管部门资源、政策的互补及力量的融合，更好地提升会展产业发展环境；同时，厦门也提出了会奖旅游三年的融合计划，以此形成大会展、大旅游、大商贸、大产业的发展格局。

值得提到的是，意识到「颜值」对国际MICE目的地吸引力的重要性，厦门正全面提升硬件条件。这包括建设将有四条跑道的新机场、第二会展中心以及推动城市快车的建设。在硬条件发展方面，王琼文表示，厦门期望在两到三年内，呈现出全新的面貌。



俯瞰万里，希予典范 福州三迪希尔顿酒店盛大揭幕

坐落于繁华的北江滨商业区域，坐拥迷人闽江风景。331间客房及套房，3间餐厅和酒吧及完善的宴会会议场地为您营造百样惊喜。入住更享万“分”礼遇。

直接预订即可享受最低价格*
通过 hilton.com.cn/fuzhou 直接预订或致电 +86 591 8830 7777



福州三迪希尔顿酒店
中国福建省福州市台江区振武路55号和57号
电话: +86 591 8830 7777 | 传真: +86 591 8850 3333
电邮: Fuzhou_Info@hilton.com

Beijing

北京会奖发展须区分市场、政府层面

[钟韵一采访报道]

随着会议市场上北京服务的品牌成功创立，未来要促进会议产业和会奖旅游产业的发展，有政府官员认为，一定要区分、认识市场和政府两个不同层面的问题。

北京市旅游委员会巡视员周卫民介绍道，党的十九大标志着中国特色社会主义进入新时代。随着中国经济从高速增长阶段转向高质量发展阶段，国家正在努力推进建设现代化的经济体系，大力实施「一带一路」战略，构建人类命运共同体，中国积极成为世界和平的建设者、全球发展的贡献者和国际秩序的维护者。可以说，中国的国际影响力、感召力、塑造力，正在不断地快速提升。这就意味着中国必将成为全球会议产业和会奖旅游业的中心。

北京作为全球经济总量和全球货物贸易总量第二大经济体、全球第二大创意市场和全球第二大对外投资国中国的首都，作为全国最具影响力的城市，首都北京至少具有五个方面的比较优势，高度概括：一是北京的政治中心优势，二是北京的教科文卫优势，三是北京的高端人才优势，四是北京的总部经济优势，五是北京的创业创新生态系统优势。

进入新时代，首都北京有两个新特点：

● 一是北京的新定位。北京的新定位就

是建设「三个都」，也就是北京正在建设伟大祖国的首都，正在建设迈向民族伟大复兴的首都，正在建设国际一流的和谐宜居之都：

● 第二个新特点是首都发展的新要义，

三句话高度概括：牢牢把握首都城市战略定位，加强「四个中心」功能建设，提升「四个服务」水平。「四个中心」就是北京作为全国的政治中心、文化中心、国际交往中心和科技创新中心。「四个服务」就是北京要做好为党政军首脑机关服务，为国家国际交往服务，为国家的教育科技服务，为北京全市人民的工作生活服务。

北京或者首都北京的产业发展方面，北京目前正在增量和存量上控制发展不符合



首都城市战略定位的非首都功能产业，要大力转型发展符合首都城市战略定位及以高精尖及经济和产业为主体的首都功能产业，积极建设现代化经济体系，构建首都高精尖的经济结构，使得首都经济发展更好的服务于首都四个中心城市战略定位。

北京今后要发展的高精尖经济是「3+1」经济，也就是服务经济、知识经济、绿色经济，再加上首都功能的总部经济；这包括但不限于：一是首都功能的总部经济产业，二是高新技术产业，三是高端生产型服务业，四是高价值文化创意产业，五是高品质生活性服务业。会议产业属于生产性服务业，旅游业属于生活性服务业。

概括起来讲，今后北京产业的发展或者说首都产业发展就是坚持五个发展，具体就是坚持创新发展、减量发展、转型发展、集约发展、绿色发展，实现首都北京存量与增量产业的瘦身健体，转型升级和提质增效。

他说道，北京一直高度重视会议产业和会奖旅游产业的发展。2016年，北京举办各类会议20.9万个，其中重要的国际会议有5,000个。北京在会议数量稳定发展的同时，会议市场北京服务的品牌已经成功的创立，从2014年APEC会议到去年一带一路国际合作高峰论坛，以及后来党的十九

大，北京已经在筹办或者在组织重大国际会议方面积累了非常成熟的成功经验，这就为北京发展会奖产业和会奖旅游产业打下坚实的基础。

周卫民表示，要促进会议产业和会奖旅游产业的发展，一定要区分和认识市场和政府两个不同层面的问题。

1. 市场层面— 从供给和需求加大改革

关于市场层面的问题，也就是会议产业和会奖旅游产业的投资人和企业作为市场主体，一定要从供给和需求两侧加大结构性改革，也就是说，要以市场和客户为中心，努力提供需求导向的供给和创新供给创造的新需求，使会议产业和会奖旅游产业的经营逻辑、创新逻辑和技术逻辑，高度契合商业逻辑和市场逻辑。

2. 政府层面— 高度聚焦产业研究

从政府层面上看，各级政府旅游管理部门一定要高度聚焦，把自己的工作聚焦在会议产业和会奖旅游产业的战略研究、政策制定，还有公共服务的提供、市场的监管，以及整体形象的推广等方面。

Ningxia

宁夏接待能力攀升 会奖市场进步空间大

[钟韵一采访报道]

旅游基础设施建设虽相对滞后，但宁夏却也因此享有进步迅速的优势。随着国内休闲旅游和MICE市场经验越趋丰富，宁夏凭借迅速增加的接待设施和服务，也看到了乐观的发展前景。

宁夏新文化国际旅行社、宁夏神州行会议会展服务公司运营中心总经理马瑞军说道，宁夏算是中国最后一个发展旅游业的省份，因此原生状态相对保持较好，但另一方面，知名度也较其他省份为低。不过，其旅游基础设施建设却也因为较晚发展，而有较为进步的优势。

比如，宁夏所有景区的厕所是全中国景

区的样板工程；沙湖、沙坡头等景区也是全中国的样板景区，此外，水洞沟、须弥山石窟、中华回乡文化园等也都是相对新的景区。所以最后发展也有好处——可以借鉴其他地区的经验，使自己发展得更快。

除了自身拥有丰厚资源、基础建设较为进步，受旅游资源既深厚又有一定对比性的省份所环绕也是宁夏的一大优势：宁夏的东边是陕西，西边和北边是内蒙古，南面是甘肃；因此宁夏+陕西或宁夏+青海连线游都较受欢迎，其中，西安可作为其国际市场的门户。

以宁夏+青海为例，青海最有亮点的青海湖、坎布拉国家森林公园、塔尔寺逛完后，

沿着甘肃到宁夏的沙坡头，紧接着再去银川看沙湖、华夏西部影视城，可以使行程安排非常饱满，且沿线景点绝对不雷同。

据他观察，宁夏主要的国内客源市场目前主要来自沿海地区，如广东、上海、华东五市；此外还有山东、北京和四川。他认为，很多客人已把中国走遍、旅行体验中就缺一个宁夏，因此宁夏吸引的主要是成熟游客。

近几年，作为旅游发展较滞后的目的地，在中央和地方政府的支持下，宁夏的宣传力度也逐渐加大，且现为全中国第二个全域旅游示范基地——也就是让宁夏的每一寸土地都能发展旅游，而不是让各个景

点单独存在。

同一脉络下，宁夏的会展市场近两年更是乐观。这一方面是因为，如同休闲市场，许多MICE活动已走遍全国各个目的地；另一方面，宁夏接待会议的规模也已成熟：除了一所可容纳4,000人的国际大会堂两年前落成，越来越多会议场地也相继面世。今年，参会者逾5,300名的「中国材料大会」以及高端大会「亚布力论坛2017夏季高峰论坛」便都落地银川。

马瑞军表示，最早接触宁夏MICE资源的是广东，接着是北京和上海；随着宁夏航班及酒店数量不断增加（相对周边的青海、甘肃和内蒙，宁夏的酒店增长率为当前最高），交通和住宿成本下降的同时更多产品被带动，宁夏的MICE市场前景非常乐观。

Hangzhou

世界旅游联盟总部正式落户杭州

世界旅游联盟(WTA)近日与浙江省人民政府在国家旅游局签订战略合作备忘录，宣布世界旅游联盟总部正式落户杭州萧山湘湖国家旅游度假区。这是杭州成功引进的首个总部落户杭州的国际旅游组织。

杭州市旅游委商务会展旅游促进中心主任杨保福表示，世界旅游联盟总部选址永久落户杭州，对杭州全面推进旅游国际化战略，打造会展之都、赛事之城，具有重要的意义。世界旅游联盟的落户，为杭州旅游国际化

迎来发展新机遇。

下一步，杭州旅游将围绕打造国际会议目的地目标，立足全球开展系列营销活动，积极引进更多国际会议落地杭州。

通过主动对接世界旅游联盟，与联盟城市

共同研究探索全球旅游行业发展趋势，共用高层次旅游研究资源，协同策划落实年度全球性会议，积累服务国际组织会议活动的经验。

通过促进联盟城市间资源共享、资料共用、客源互送，大力提升杭州旅游国际化水平。

会聚长隆，“议”义非凡

Getting You Prepared for the success of your business



预订即享会议多重礼遇 Meeting Special Offers

- 免费客房升级 • 特色主题餐厅自助早餐 • 8折租赁多功能厅及设备 • 免费穿梭巴士往返酒店园区 • 8折畅游主题公园
- free hotel room upgrade • enjoy breakfast at our signature restaurants • 20% off rental for meeting room and audio-visual equipment
- free shuttle bus service between hotel and theme park • 20% off for theme park tickets

广州长隆 Chimelong Guangzhou



珠海长隆 Chimelong Zhuhai



CHIME
长隆LONG



广州长隆 中国广东省广州市番禺区番禺大道长隆旅游度假区内
Chimelong Guangzhou: Chimelong Tourist Resort Area, Panyu Avenue,
Panyu District, Guangzhou, P.R.China
电话 Tel: 86-20-8478 6838

珠海长隆 中国广东省珠海市横琴新区富祥湾
Chimelong Zhuhai: Fuxiang Bay, Hengqin New District, Zhuhai City,
Guangdong, P.R.China
电话 Tel: 86-756-299 8888

经济发展不确定下的 差旅成本管理思考

[刘霖芯—采访报道·摄影]

2018全球经济发展仍存在很大的不确定性, 眼下的经济缓行和支出减少可能迫使许多公司紧缩开支, 同时在制定旅行计划和支出时更加谨慎。各个行业的专业人士应思考如何通过巧思妙法, 借自己的专业知识或跨领域合作, 以保障价值链中所有利益相关方, 获取多赢局面。

WIN-WIN

高层面来说, 企业还是希望通过TMC公司的协助运作, 也便利企业能对差旅管理有更完整的分析。

对此, 中航嘉信也特别提出控制企业差旅成本的10种最佳方式, 尤其是如果企业有很多员工在不同的时间飞往不同的地点。而且, 有些方法景尽管可以降低成本, 并不会影响旅行者的安全或服务。通过一个明智的流程, 企业可以让员工在每次旅行中节省开支, 而且旅行者和利益相关者都会满意。

7. 加强企业差旅政策

从预订航班到餐饮津贴和费用处理, 在制定公司差旅政策时需要考虑很多事情。这意味着有很多可以通过网路。仔细查看目前现有公司的差旅政策, 并考虑是否足够强大, 以覆盖公司内各个旅游领域的支出。

首先关注基本要素, 尤其是一个适当的审批流程, 以及有关预订和现场支出、费用的指导方针。制定清晰的程式将有助于对企业商务旅客做出符合公司政策的决定, 不会产生额外的成本, 从而损害企业利润。

一些乘客遇到的问题, 这也是一种对差旅出行人士的保障。

从TMC的角度来看, 中航嘉信商务旅行管理有限公司大中华区总经理钟明凤则指出, 一般企业人员的出差差旅预订若通过TMC, TMC必须要做到监管这项差旅预订是否符合企业差旅合规性, 如果不符合公司差旅政策, TMC必须尽到提示责任, 同时要求该员工另外取得差旅特别审批后才能接受员工预订申请, 如此TMC也才能配合企业客户一起管控企业差旅政策。

此外, 最早TMC主要协助企业差旅仅在于航空机票预订, 事实上TMC提供更高价值的在于其他增值服务的输出, 比如为企业提供优质供应商的分析、为客户的年度员工差旅出行进行相关分析报告、让企业了解在差旅花费上是否都在企业预期的合理开支项目上等。

Lesly Yu也指出, 其实企业希望员工差旅出行和住宿等通过合作的TMC预订不单只是成本管控问题而已, 更多也是考虑员工出行安全性问题, 比如在全球各地出差如果遇到任何意外和攻击事件, 公司无法第一时间取得员工有关的安全信息; 更

中航嘉信商务旅行管理有限公司大中华区总经理 钟明凤

如果商务旅行者花更少的时间组织他们的旅行, 他们可花更多的时间工作, 这对企业来说是有好处的, 要帮助他们在旅途中保持高效。



目前企业管控差旅成本的现况为何?

米其林中国采购主管Lesly Yu指出, 以米其林中国公司为例, 多数还是以国内差旅支出为主, 占比达50%, 其余则是跨洲的洲际差旅; 洲际差旅成本最高, 也是一般企业成本控制的重点部分。

一般来说, 每年第四季度会要求各部门提交次年出差计划给高层审批, 特别是在洲际长途出差计划方面, 在年内如果超过原先审批的次数, 就要另外提交给首席执行官审批, 这也是在差旅成本方面的管控。

除了预先计划的成本控制外, 另一方面就是在员工出差前的差旅成本管控, 主要是员工差旅出行前的机票预订与时间有关, 比如在国内出差必须提前一周预订, 洲际间要提前两周预订, 而长途跨洲际的出差则需要提前45天预订。以米其林中国公司内部的差旅管理来看, 基本上洲际间的差旅政策合规率达到80%以上, 长途洲际的差旅预订提前两周以上者也达到90%。

那么从航空公司的角度来说, 如何帮助企业做到差旅成本的管控, 特别是在机票预订价格方面的支持?

达美航空中国区销售经理Adam Tan表示, 以达美航空在美洲地区最新的例子来说, 达美航空收购了墨西哥航空49%的股份, 达美航空在美国市场就有一个有趣的规定, 要求墨西哥航空必须要放出部分原先墨西哥航空自身垄断的市场价格给到各大航空公司的公平市场竞争。达美此次

和墨西哥航空合资成立的跨国企业并不会展开跨洋远端航班运营, 主要是在销售和营销活动方面展开合作, 另外还会对服务于高频次的跨境常旅客的机场设施进行投资, 对达美航空合作的企业客户都是利好。

Adam Tan也分享到, 在和一些中小企业接触时, 他们往往会表明要节约成本, 所以希望机票能取得最低价, 但是, 低价机票实际上也有误区, 并不一定适合商务差旅出行使用。

举例来说, 有些低票价的机票不能退改签; 又或者如果员工任意使用低价机票, 万一在差旅期间遭遇任何事故, 从TMC、企业和航空公司的角度都不能即刻知道该名员工具体发生什麼情况, 但如果是通过TMC预订又或者通过和航空公司签订大客户合同的企业机票预订, 可以相对快速追踪到该名乘客, 这也是节省人力成本的一个方式。

另外一个例子, 出行都希望能准时抵达目的地, 行李也必须及时抵达, 但在国内出行平均航班取消率在5%, 同样在美国地区航班取消率大概在0.4%, 这些航班上保守估计的商务出行旅客一年也有几百万人次, 因此服务可靠的航空公司条款非常重要。

此外, 商务客和一般休闲出行客人相比, 会需要有些金钱不能比拟的服务, 比如如果是签订大客户合同下的企业差旅客户, 在航空公司角度会需要优先服务与处理这



LE CLUB ACCOR HOTELS

Feel Welcome

MEETING PLANNER

So many reasons TO JOIN!

加入LE CLUB ACCORHOTELS 雅高乐雅会
MEETING PLANNER会议策划者计划

- 组织您的会议
- 赚取您的积分
- 在全球任何有雅高酒店的地方使用您的积分!

您在雅高酒店组织的每个符合条件的会议都有机会为您获取丰厚积分。在90个国家超过2000间雅高酒店，您可以按照您想要的方式获得和使用积分。航空里程、免费住宿、合作伙伴礼券……您对我们的支持与厚爱将得以回馈。

accorhotels.com/meetingplanner

2. 有旅行前的审批程式

减少企业旅行支出最简单的方法之一就是每个预订都有一个批准系统。通过明确谁需要批准旅行，就不会出现申请被取消后不得不取消旅行的问题，导致开支浪费。

如果和差旅管理公司合作，可充分利用其线上预订工具。在设置旅行安排时，可以给予企业差旅管理更好的监督，如中航嘉信的工具可以让客户选择哪些员工可以预订自己的酒店和航班，并轻松地监控所有预订，这也意味着企业差旅经理可以立即采取行动，如果他们违反企业的旅行政策。

3. 节省航班机票

机票在某些时间可能是昂贵的，所以要清楚员工都预订哪些机票。只需在使用的旅行和航空公司日期上灵活一些，并且只需预订经济航班，即可省钱。一旦你预订了一个固定的旅行计划，通常会更便宜，当然如果是必要的紧急差旅出行，除了购买灵活的机票外，也必须要求员工提供返回日期的选择。



达美航空销售经理中国区 Adam Tan

低价机票实际上也有误区，并不一定适合商务差旅出行使用。商务客和一般休闲出行客人相比，会需要有些金钱不能比拟的服务。

获取机票促销和折扣率的提醒，也可以大大降低您的企业差旅成本。例如，中航嘉信的创新旅行管理软件搜索最优惠的价格和最有力竞争力的机票价格。中航嘉信的附加价格追踪工具由Yapta的FareIQ提供支援，当它发现一个更便宜的价格时，可以自动取消并重新预订机票，为企业节省更多的钱。平均而言，客户可以因此节省170美元/每票。

4. 降低酒店的成本

即使在同一家酒店内，房价可能会有很大的差异，所以聪明的人可以节省很多钱。你可能会决定你想让你的商务旅客选择他们想要停留的地方。这很好 - 只要确保你设置了预算门槛或星级评分，可能还需要指定预定标准间，并清楚地说明是否要覆盖迷你吧费用、Wi-Fi费用等等。

如果你想保持对预订的控制，中航嘉信的酒店研究也能为客户提供良好的支援。中航嘉信的英特尔平台提供真正的、独立的同行评论。如果企业客户定期到访相同的地点，可以说明企业客户协商酒店价格的特别折扣。此外，企业也可以通过酒店房价跟踪工具（由Yapta的RoomIQ提供支援）来观看酒店的空房情况，当房价下跌时，酒店将取消并重新预订住宿。平均而言，客户每次入住可节省135美元。

5. 设定现实的食物和运输补贴

企业可能会发现让员工控制其食品和运

输开支，实际上可以减少超支。用餐费用可以设置为每天的总体津贴，让员工可以选择各自在早餐、午餐和晚餐上花费多少。但总是会有例外，所以建议企业还是要保留部分五星级餐厅，以备最高端的客户会议。在运输方面，考虑旅程时间，企业差旅部门应该明确建议员工选择最具成本效益的方法，这可能包括使用自己的车辆从A到B，然后报销。

6. 提前计划

在任何意义上来说，这是省钱的金科玉律。在商务旅行的世界里，提前预订机票和酒店总是明智的，因为它们可以在更短的时间内大幅度提高价格。通过中航嘉信的 Trip Estimator可以更深入地了解票价，以及预订趋势、酒店房价等等。

7. 了解旅行额外费用

额外的费用，如无线网络连接和停车，加起来容易会给你一个旅行带来不愉快的经验。一些商业服务提供商可以将这些成本合并到一个组合包中，说明企业差旅人将这些成本纳入预算预测中，并控制自己的支出。

8. 帮助您的员工在路上更高效

如果商务旅行者花更少的时间组织他们的旅行，他们可花更多的时间工作，这对企业来说是有好处的。让他们的旅程在每个阶段尽可能顺利地进行，这将帮助他们在旅途中保持高效。

软体可以在这方面发挥重要作用，例如，免费的中航嘉信 To Go™应用程序可以将员工的旅行时间表与他们的商务智慧手机日历同步，随时为他们提供重要的旅行细节。此外，系统还分享当地的信息和

折扣，所以他们不必特别去找，让员工有更多的时间在路上继续工作。

9. 考虑一个旅行管理服务

聘请企业旅游专家可以真正控制企业的整体商务旅行花费。作为该领域的专家，中航嘉信与全球组织合作实施定制化的旅行管理计划和服务，中航嘉信在业界领先的旅行支援可为客户节省金钱、时间和精力。

通过与中航嘉信类似的企业差旅管理公司合作，可以享受机票和酒店的优惠价格，以及现场优惠和促销活动。另外，中航嘉信 AnalyIQs软体汇集了旅行费用的资料，例如机票和非旅行费用，如商务餐，使企业能够全面了解所有旅行安排，帮助企业做出正确的决定，从而大大降低企业在差旅管理的成本。

10. 奖励你的员工

每当差旅人员选择一个更具成本效益的选择，他们是节省公司的钱。那么企业如何给他们提供进一步的激励呢？一般来说，可以提供员工喜欢的商店优惠券、现金奖励或者休假，以感谢员工减少差旅费用，鼓励他们继续这样做。

通过确保您的企业充分利用企业奖励计划，也可以节省开支。这些费用无需加入，每次预订时都要给予公司积分。一旦积分已经建立起来，企业可以兑换机票、升级，或降低旅馆和汽车租赁的成本。

这些只是可以节省企业差旅费用的一些方法。但是，每个企业都是不同的，作为专家，也可以和差旅管理公司进一步合作，为员工、行业和业务渠道，创建一个强大的企业差旅管理套装软体，并将长期保持企业差旅支出的合规性。

Outstanding Issue

企业必须将差旅管理业务外包吗？

在中小企业拓展业务、寻求收入新来源的过程中，委派员工到海外出差已经必不可少。当预订差旅行程时，中小企业主往往会自行操作，误以为这样可以降低成本，然而，许多中小企业低估了这项工作需要花费更多时间和金钱。

FCM Travel Solutions亚洲总经理 Bertrand Sallet表示，事实上，差旅安排远非只是一项采购活动，差旅安排关系到员工出差在外、远离亲友的生活。因此，将差旅人士的人身安全、身体健康、文化习惯和其他个人喜好纳入差旅采购的考虑因素，则显得尤为重要。

比起自己安排差旅事项，企业与差旅管理公司合作是一种可以达到省时、省力的简单方案，亦即，在拓展业务的同时优化差旅花费，整合差旅产品的购买力。

通常企业需要考虑差旅管理外包的三大主要原因包括：

1. 企业的差旅花费经常超出预算

机票和酒店的价格每天都处在动态浮动中，当需求增加时，价格会相应地上升。由专业的差旅管理公司为企业预订差旅产品可以轻松避免这一状况。差旅管理公司不仅可以利用其购买力帮助企业获得更好的价格，还可以通过详细的差旅报告为企业就何时、何地、何时购买差旅产品做出分析和推荐。

2. 企业的人力和时间成本往往过高

企业始终在寻求更精简、更高效的运营

模式。雇主和员工在企业中往往身兼数职，而预订差旅产品其实是一项可以以最低成本轻松外包的工作。商旅人士在搜索及预订机票、酒店和地面交通等服务时平均花费5小时。因此，与其使用企业的人力资源和时间自行预订差旅行程，何不如将这项工作交给差旅管理公司的专业差旅顾问，同时可以获得专业建议。

差旅顾问为企业用户安排所有的差旅需求，包括机票和酒店预订，办理交通、签证、保险服务。当在海外出差时，商旅人士可以拨打24小时求助服务热线。

3. 企业的「员工关怀」责任超乎想像

企业对出差在外的员工富有「员工关怀」的责任。简单来说，企业需对其出差员工的



健康和安全的职责。企业必须通过采取所有必要的预防措施保障员工不因可能出现的意外风险而受到伤害。这一职责不仅仅体现在为员工购买旅行保险。

「员工关怀」应当成为企业差旅管理整体方案的一部分，作为出差员工的指导原则并加以贯彻实施。此举不仅可以保护出差员工，也可以保障雇主的利益。专业的差旅管理公司有能力和「员工关怀」提出解决方案和管理建议，并通过差旅管理系统的协助，说明企业追踪企业差旅人员和处理风险与危机。

20 - 22 March 2018
 Shanghai • China
 Shanghai Convention & Exhibition Center of
 International Sourcing

IT&CM 中国(上海)
CHINA
 国际会奖旅游 | Incentive Travel &
 博览会 | Conventions, Meetings

全世界都在中国采购会奖旅游服务和产品 您是否紧跟潮流?

**THE WORLD IS BUYING MICE IN CHINA
 ARE YOU?**

参与IT&CM China, 从令人目不暇接的目的地与解决方案中选择契合自身需求的服务和产品—无论是入境、出境还是国内业务, 应有尽有, 无所不包。

Source IT&CM China's wide range of destinations and solutions on us!
 Whether it's for inbound, outbound and domestic business, it's all here.

会展现场达成采购订单总额高达2.12亿美元!
 Estimated USD212 million procurement value generated on the show floor!



专注于中国市场
 FOCUS ON THE
 CHINA MARKET

从量身打造的国内外会奖旅游目的地、产品以及服务中物色所需。

Source ready MICE destinations, products, and services from across China and around the World.

社交机会
 SOURCING EFFICIENCY

高达100%的商务会谈均可事先排定计划, 最大程度地提高现场会谈效率。

Up to 100% of business appointments can be scheduled ahead to maximise your discussions on-site.



TTG BTmice China 读者可申请特邀买家权益!
 PRIORITY HOSTING CONSIDERATION FOR TTG BTmice China READERS ONLY!

申请成功后, 读者的机票与上海住宿费用将由主办方负担, 并享受所有买家权益。
 Successful applicants enjoy hosted flights and accommodation in Shanghai, and full buyer privileges.

点击此处申请 APPLY AT www.itcmchina.com/hostme/ttgbtmice



收获专业知识
 KNOWLEDGE GOALS

参加精心策划的主题演讲、协会日论坛、知识讨论会等活动, 并从中获益。

Benefit from our curated keynote address, Association Days Forum, Campfire Knowledge Sessions, and more.

社交机会
 NETWORKING OPPORTUNITIES

从特邀午餐/晚宴、鸡尾酒会、展前与展后考察游览及买家专属休息厅获得多样体验。

From hosted luncheons, dinners, cocktails, to pre- & post-event tours, and buyer-only lounges, benefit from the ultimate IT&CM China experience.



联系我们

国际代表 International Delegates
 buyers.itcmchina@ttgasia.com | (65) 6395 7575
 国内代表 China Delegates
 itcmchinabuyers@citsmice.com.cn | (86) 10 8526 5553



www.itcmchina.com



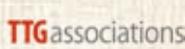
Organised By 主办单位:



Supported By 支持单位:



Official Media 官方媒体:



Outstanding Issue

共用经济下，企业如何平衡差旅管理与成本节约？

使用共用经济服务，确实可以给企业带来更高的性价比以及更舒适便捷的服务，但合规与安全性的考量，仍相当困扰着企业。

Lesly Yu也表示，由于每年企业的差旅成本管控方面还是希望能够有所减少，尽管商旅经理还存在疑虑，但现在企业也抱持开放态度应对共用经济的服务。他们对于使用共用经济的诉求，可以说是从休

闲生活中自然而然应运而生，用智能手机即可轻松预定，接受服务时并不需要现金交易，方便快捷，省时省力，唯一需要担心的，就是在商旅中使用共用经济服务的合规性。

面对这种趋势，不管是商旅需求的企业，还是提供共用经济服务的平台，都需要作出相应调整，从而达到携手共赢。目前，越来越多的企业允许员工在商旅中使用共用经济服务，而共用经济服务提供者也更多地考虑了企业客户需求，比如在平台网站上为企业客户提供专门的门户入口等。

在中国，滴滴出行也于2015年初推出企

业版。企业版上线半年，已有5,011家企业开通了滴滴企业版帐户，超过60万人次使用滴滴企业版提供的乘车服务。「下车不付钱，月底不贴票」是最受员工欢迎的功能。

她也指出，企业的商旅经理意识到了共用经济可以为节省商旅成本，但需要担心共用经济服务中存在的商旅安全、流程合规性等问题，比如，若商旅旅客在乘坐滴滴、Uber时发生意外事故，或是在Airbnb租赁的房子里受伤，谁来担责？这样的风险让商旅经理对于共用经济服务还在边应用边观察中。

与传统的商旅服务模式相比，使用共用经济服务确实可以给企业带来更高的性价比以及更舒适便捷的服务，潜力巨大。但在商旅安全、合规性等方面，共用经济服务提供者们还有很大的发展余地。

共用经济进入中国的差旅管理体系要满足三个条件：政策完善、技术成熟和客户



有需求。目前最大的障碍是政策壁垒，中国对于共用经济的法规政策还处于探索阶段，发票、合规问题都还在优化中。

在技术方面，相信这对于大部分专业的差旅管理机构而言并不困难；共用经济的确给效率至上的商务人士带来便利，但企业的差旅政策是否允许，也是一个很重要的因素。如果能具备以上条件，相信中国的商旅管理产业很快也能成为共用经济的受益者。



米其林中国采购主管 Lesly Yu

现在企业也抱持开放态度应对共用经济的服务，方便快捷，省时省力，唯一需要担心的，就是在商旅中使用共用经济服务的合规性。

Outstanding Issue

差旅管理是战略性投资？还仅是成本管控？

随着以成本节约和问责制为重点的政府新法规出台，国有企业无不迫切希望更有效地控制其差旅支出；与此同时，由于中国经济的蓬勃发展和国际地位的日益攀升，中国私营企业在航空差旅方面花费的资金和时间，则愈来愈多。

企业商务旅行预算的增加，实现规模经济并在各个领域提升绩效表现的可能性，也相应扩大，包括更高效的预订流程和航

空服务采购，以及为乘客提供更加便利的优质服务。同样，中国差旅管理服务供应商提供的产品与服务也日益丰富全面，随着全球最佳实践被逐步引入中国国内，他们提供的解决方案已接近全球领先水平。

中航嘉信商务旅行管理有限公司大中华区总经理钟明凤表示，在此过程中，最大型的公司已经以最快的速度建立起了战略性的差旅管理项目，而其他各种规模的组

织也正在积极开发和实施专业化的差旅管理方案，并开始从中获益。拥有最先进的差旅管理项目的机构并非只注重成本节约，它们开始关注新的目标，即为旅行者和旅行预定人员提供更多更优质的服务。对于他们而言，商务旅行是一种投资，而不单单是成本的支出。

目前国内的差旅市场还处于初级竞争阶段，与国外差旅市场相比，国内差旅市场最大的区别仍在于规范性。在很大程度上，客户对管理带来的价值没有足够的认识。很多客户认为成本就是票价，抢到低价票就是节约。

实际上对于企业客户来说，在商旅管理中，票价带来的节约远远不及管理带来的节约，包括差旅政策的管控和实施，包括通

过规范化流程带来的效率上的节约、人力上的节约，以及规避风险。提供便捷、低成本的差旅出行的保障只是基础服务，更为重要的是，如何帮助企业做到管理、如何优化管理。

他进一步指出，虽然成本节约极为重要，采取有效措施后，公司的年度差旅支出平均可节省达20%，但有效的差旅管理项目并非将商务旅行视为一种成本支出，需不惜代价加以降低，而是将其看作一项通过管理可获取最大回报的投资。

出差的员工必须高效处理工作，并能简单方便地获取所有必要的实用信息。他们需要便捷、舒适和安全的差旅服务，但与此同时，他们还需要避免过度开支，并帮助企业达到责任制要求。

“商务旅行是一种投资，而不单单是成本的支出。实际上对于企业客户来说，在商旅管理中，票价带来的节约远远不及管理带来的节约，它们开始关注新的目标，即为旅行者和旅行预定人员，提供更多更优质的服务。”

New Solution

电子发票解决方案提升开支管理效能

SAP旗下全球差旅与费用管理解决方案的市场领导者Concur宣布，与微信联手推出电子发票解决方案。依托Concur在全球的电子发票应用经验，以及微信平台强大的用户资源，该方案将为员工提供更为轻松、便捷的费用报销体验，同时帮助企业更有效地洞察并管理差旅费用，优化企业成本。

Concur大中华区董事总经理侯文泰表

示，Concur电子发票解决方案的推出，为发票信息在整个财务管理和差旅流程中的即时互联互通奠定了坚实的基础，不仅充分展现了由Concur及其商旅供应商共同构建的差旅生态系统的卓越价值，更将帮助中国用户实现高效、精确、无纸化的差旅和费用管理应用。此外，针对各个国家和地区的不同税务政策以及发票需求，Concur已经提供了全球通用的以及

面向不同地区的电子发票解决方案。

此次面向中国的电子发票解决方案，由Concur及其中国平台合作伙伴文思海辉技术有限公司共同整合推出。通过该解决方案，用户可以将他们微信钱包里的发票信息转发到Concur的微信公众号上，这样，发票信息就会自动导入Concur的费用管理解决方案中。

微信事业群行业合作部总经理卓越强也表示，微信电子发票解决方案成为Concur费用管理总体解决方案的一部分，通过Concur在费用管理领域的专业能力，能进一步连接使用者，扩大电子发票在报销领域的应用，为用户带来更高效、更优雅的无纸化报销体验。

Concur的电子发票方案有几个优点：

- 1. 高效。** Concur的电子发票解决方案，能帮助用户便捷地将微信上众多商户提供的电子发票信息导入到Concur的费用管理解决方案中。
- 2. 精确。** 基于精确的电子发票信息，员工的报销信息将减少错误的可能性，同时提高准确性。
- 3. 无纸化。** 通过Concur电子发票解决方案与差旅和费用管理解决方案的连接，员工可免去列印、贴票等繁琐工作，大幅降低费用报销上的成本。

协会未来发展趋势—— 全球化？还是本地市场化？

当下中国最新的行业协会发展战略是什么？是向海外进军，扩大全球影响力？还是将目光锁定国内市场，凭借本地消费谋求扩张？无论何者，中国协会的实力与资源足够支持最佳策略发展吗？

[刘霖芯—采访报道·摄影]

中国本土面积远超过欧美，中国的协会必须要有更强大紧密的力量服务于本国企业，因此，究竟应该先满足本土市场需求？还是积极向外发展？这是值得协会讨论的方向。

中国协会全球化面临挑战

中国国际贸易促进委员会-商业委员会秘书长姚歆分析了目前中国协会在发展全球化的过程中，所遇到的几大挑战点：

- 1. 市场定位问题：**中国协会在服务境内会员方面，还是存在很大拓展空间。
 - 2. 人才问题：**协会更多是国际化的工作，可协会工作人员职业化水平不高；国际化需要复合型人才，相对高素质，目前用人成本高。
 - 3. 语言问题：**中国协会工作人员普遍英语水平较弱，沟通存在障碍。
 - 4. 文化问题：**中国协会国际化面临跨文化问题，举例来说，在一般国际性交流酒会上，中国人一般喜欢群聚在角落自成格局，相对其他国家的与会者打成一片、交流寒暄来说，还是有部分文化习惯上的差距。
 - 5. 资金问题：**中国协会国际化需要资金投入，但中国协会普遍资金实力不强，运作良好的协会大约仅20%至30%，故协会要走出去的前提资金，会是很大的问题。
 - 6. 制度问题：**中国协会国际化在政府管理角度来看，涉及很多外事问题，外事无小事，目前政府对于外事管控还是比较严格。比如，中国协会想要申请一个国际性会议到华举办，首先需要向政府部门报批取得许可，没有取得许可就不能举办；另外，要邀请外籍人士到中国参会，目前还有将近27个国家的人员到中国要办理签证，需要中国政府有关单位发邀请函才能办理，而目前中国协会人员想要出国考察也有次数限制。
- 中国旅行社协会会奖专业委员会副秘书长姚红表示，事实上协会也需要市场营销，而且是类似于企业管理，中国协会会员参与国际组织或者参加国际会议是必然的。呼应今年国家一带一路发展，现在很多协会组织会议都已经走向海外，但受限于语言问题，许多协会组织仍是过去政府部门



退休的人士从业，并非真正专业协会背景人员，语言能力也不足。

此外，也如前面所指，许多协会没有足够的资金运作，过去许多政府部门旗下运作的协会成员可以不必有太多实际作为，也同样领一样的薪水，但加入其中的企业会员必须要赚钱，所以只能自己走出去，产业协会的功能形同虚设，在国际产业展会上常可以看到中国大企业独自参展，原先产业协会里只剩下中小企业，但是协会需要这类大型企业资金的支持，类似这类的协会也希望能够再重整旗鼓，吸引独自走出去的大型企业参与协会活动。

世界中餐协会就是一个老协会新发展的案例。过去同样面临语言问题而不能走向国际，但经过系列改造后，现在也是市场化运作的专业协会。

首先姚红女士作为饭店业餐饮协会副主席，推动中国大型会奖团餐与海外活动时，往往找不到一个足够好的中餐餐饮服务，主要希望中国会议、会展团队到了海外也能找到合口味真正的中式餐饮，因此致力帮助世界中餐协会参加许多国际食品节、



世界厨师竞赛等，同时采取类似韩国三星企业管理模式来激励市场，因为所有会奖旅游都涵盖了吃、住、行、游、购、娱等六大元素，其中吃是最重要的，一个会展会议的演讲者再怎么好，但是团队的餐饮安排不到位，整体体验也不会好。

协会全球化是必然的

姚红表示，从行业角度来说，协会管理者应该要能整合整个行业，协助协会会员之间相互扶持发展。中国旅行社协会协助引进国际性会议到中国举办，同时给予部分资金支援，协助其找寻发展商，以互相支持论坛活动来相互支持协会的发展。要成为一个专业的协会管理者，除了要懂得怎么办一场会议、办一场展会外，还要懂得对会议和展会进行营销和公关，同时还要能管理协会会员的发展，协会必然要往外走出去，全球化是必然的，才得以进一步促进行业发展。

满力国际股份有限公司总经理、世界PCO联盟主席Kitty Wong也表示，成立协会最重要的是要有理念，此外还必须要永续，协会成员的理念要能一致，同时协会运作要有资金和资源才能生存，而如何让协会的资源能永续下去，是协会存活的关键。

此外，协会走出去才知道其他协会在做些什麼，反观自身是做的更好？还是不够？自身优点是什麼？缺点不足之处又有哪些？如何才能和更多国际上组织共同完成一件事？

汰弱换强 吸纳更多人才

地球是平的这句话同样适用于协会，即



中国国际贸易促进委员会
商业委员会秘书长姚歆

协会更多是国际化的工作，可协会工作人员职业化水平不高；国际化需要复合型人才，相对高素质，目前用人成本高。



满力国际股份有限公司总经理、
世界PCO联盟主席
Kitty Wong

协会运作要有资金和资源才能生存，而如何让协会的资源能永续下去，是协会存活的重要关键。



中国旅行社协会
会奖专业委员会副秘书长姚红

协会也需要市场营销，而且是类似于企业管理。协会必然要往外走出去，全球化是必然的，才得以进一步促进行业发展。

便中国协会目前仍受到许多管制，只要理念和出发点好的并且正确，政府有关部门也会给予援手，协会肯定希望政府是助力而非阻力，因此协会本身一定要足够健全，理念不对或者没有资源的协会组织，基本上会逐步被淘汰，活不下去。

她进一步指出，现在很多大学本科研究所都有专业社会科学系和社会工作学系，这些专业背景出身的人都是协会专业人力的来源，在目前中国政府针对协会这块规范逐步放松的过程中，自然会有一些好的协会留下来，同时取得好的资源，并且越来越多有专业背景的人，会愿意加入到协会领域工作。

科技会将 会议需求建议书 推向何方?

处理会议和活动的需求建议书传统上是一个耗费时间与人工的流程,不过,随着越来越多科技在市场上被广泛应用,整个流程也更有效率了。惟科技虽然很方便,但是要和酒店业者、场地业者拥有一个良好的关系,还是要面对面的交流,以及跟客户进行沟通。

[张广文—采访报道]



会议与活动的招标过程通常耗时费力,但借助层出不穷的新技术,可让这一过程更加高效。

VIA.com商务旅行服务副总裁兼业务主管Manish Raj表示,从需求建议书和评估的需求来看,不外乎帐户管理、合约执行与管理、执行容易性、使用容易性、整体成本、内容等。虽然处理会议和活动的的需求建议书传统上是一个耗费时间与人工的流程,不过,随着越来越多科技在市场上被广泛应用,整个流程也更有效率了。

探讨会议和活动需求建议书时,哪些问题是需要关注的?答案有六项。

1. 目前的挑战是,为什么其他供应商仍然没有运用自动化的需求建议书?就科技和线上需求建议书而言,要如何管理酒店和活动供应商针对需求建议书的即时回应?

2. 需求建议书的科技趋势为何?

3. 未来十年,电子化需求建议书的发展是什麽?有替代方案吗?更深层次的自动化?还是需求建议书将消失、被弃用?

4. 会议和活动自然上会更个性化,如此一来,科技在需求建议书流程中所扮演的角色,要如何平衡人性的部分?

5. 活动从一开始作为一个持续的流程,当需求建议书已经完成,要怎麽考虑任何必要的变化、修改,直到活动完成?

6. 一旦需求建议书确认了,任何做出的改变,是否会影响整体成本?要如何平衡变化和结果?

CWT会议与活动部亚太区运营及业务流程总监刘键威指出,持续发展的科技一直在改变市场,数据现在可立刻得知,分析起来更加容易。不过,现在很多公司仍手动制作招标建议书,所有人对这个繁琐的过程和程式都已经习惯了。现在越是严格的筛选,对所有人越是有利。

BCD会议与活动业务部门大中华区高级主管Sam Lay, CMP认为,科技在短时间内可以扮演协助的角色,可以针对一个目的地内的特定场地,进行由大到小的排列。科技虽然很方便,但是要和酒店业者、场地业者拥有一个良好的关系,还是要面对面的交流,以及跟客户进行沟通。其实,科技只是一种让速度加快的方法,科技也是让更多事情有可能实现的管道。

CWT会议与活动部门全球网路与参与者管理部门经理Marco Ogsimer说明到,要改变一个组织,需要一个强大的力量,而科技拥有这股力量。以往企业人员需要花很多时间搭乘飞机,人工填写很多的表格,而且要一家一家的场地去拜访。招标建议书发展十年,功能改变很多,未来将演变成更加强大的项目,有了科技不仅招标建议书的流程可控,也可以跟酒店进行更多的互动和接触。

百会通总经理Julien Delerue解释到,要从科技使用者获得反馈,透过招标建议书来研究人类的行为,同时,维持与供应商的关系。持续的联系非常耗时,要不断的打给酒店集团全球销售组织/办公室,积极的追出一个良好的回应。目前市场上面

临两大挑战,一是教育需要时间,二是要维持所有数据都是最新的。另外,也要大量投资于交流。想当然,每一个单独的询问,都需要一个最新的报价,也都值得记录下来。给予酒店集团全球销售组织/办公室的招标建议书就是解决问题的方法。将招标建议书发送给酒店,而且一收到询问,就要立刻回答,往往十个送出去的报价,只有一个会是真正的生意。也就是说,成功的比率低,如果已经完全不想回应,生意甚至无法成功,这就是招标建议书的自然过程。

►酒店须有灵活度

刘键威:企业资源计划已经退流行了,一个活动往往在两三个月前才确定。而且活动一定会有所变动,一旦在合约上签字,酒店就必须有灵活度去处理。

►微信可做很多事

Sam Lay:要控制会议管理计划,微信其实可以做很多事情,中国是一个独特的市场,整个区域自成一格,没有办法设置一个精准的系统,因为里面必须置入很多正式的偏差,以便帮助客户定制化系统,又要能维持系统的健全性。也就是说,一切要根据会议而定,要追求所有要素的平衡,同时要争取顾问的意见。

►流程好,科技才会好

Marco Ogsimer:目前没有完美的招标建议书,每一个人都会制作不同的招标建议书,然后只能根据这些招标建议书来

做回应。科技是辅助流程的,如果流程好,科技才会好。就招标建议书的科技趋势而言,未来只会越来越聪明,越来越客制化。在聪明方面,科技容易判定位置,爱彼迎、优步等共用经济的选择也就能适时的展现。市场上可以看到的一大新趋势,就是科技正在快速的调整,以接上市场的步伐。

►招标建议书会消失?

Julien Delerue:从招标建议书的未来来看,客户和科技会更多接触,要获取一个房间的价格,可以立刻得知,即使现在是十一、十二月,要的是明年五、六月的价格。未来三到五年之后,招标建议书很可能已经消失了,只要打开数据库,就可以提供酒店价格了。而数据库的资料,将更频繁更广泛的被使用,尤其被终端用户使用。

刘键威:最近有越来越多语音识别的科技出现在市场上,这使得招标建议书的过程更加简单,个人认为招标建议书不会消失不见,只会成为一个较为简化的过程。

Manish Ra:中国市场中,70%至80%的比率,属小型会议。这些会议的提前预定时间,往往小于两周。招标建议书在供应商的手上,如果酒店集团全球销售组织/办公室对所有人开放数据,那招标建议书将会在小型会议中消失不见。

Sam Lay:解释到,会议管理公司要问自己,招标建议书在整个会议过程中,扮演什麼角色?如果看到市场上出现一个全新的趋势,要想想客户的这些要求,将出现什麼样的改变?

► 可利用3D摄影技术

Julien Delerue: 酒店的情况说明书往往显示出所有的信息，价格也就很好推测。现在供应商也可以利用3D摄影技术，或是手机扫描功能，提供3D照片，这样消费者可以获得一个真实的形象。现在3D相机很常见，而且3D照片也比较贵，但是未来就会很容易取得，也比较便宜。如果手机进化了，到时候就会有更多预定就会出现。酒店业者要传递更快速的回应，让客户更了解酒店，对生意更有帮助。

其实，科技是供应商获得更快回应的一个好方法，而且可以让代理商获得一个更

高层次的体验，让客户在购买之前能够对酒店场地有所体验和了解。

► 用历史数据创造合适价格

Marco Ogsimer: 酒店如何运用历史数据创造出合适的价格，将是成功关键。而且如此也会带来客户忠诚度。但是对于全新客户来说，没有历史资料可以使用，而且科技无法帮忙，只能透过其他案例来个别处理。

刘键威: 所有数据都很重要，都是可以分析，可以运用的，对话语权都有作用。相比空手谈判，有数据就是比较强。

Sam Lay: 获得价格，帮助客户管理重

新预定，挖掘审视视角，也是满重要的。要扮演的角色是站在客户那边的，让客户和自己站在同一个阵线上。

Julien Delerue: 没有数据，就没有所谓的遵从与否，现在招标建议书发展都还在婴儿阶段，酒店集团全球销售组织/办公室要了解自己的酒店，更要熟悉未来的价格，如此才能在行业中，根据市场转变而调整和演变。科技肯定会持续影响行业，酒店业者需要改变自己处理事情的过程与方法，让该发生的事情顺利发生，并且在预期的方法之下出现。

► 须重视付款解决方案

Julien Delerue: 付款解决方案也要重视，现在在中国的付款方式，相当受到关注，一般是60至90天，客户会付款。供应商往往不接受客户离开才付钱。这方面，科技无法帮上忙，这是价值非常大的资产，要交给代理商处理，看是要全部交出去，还是选择一些交给代理商，请他们处理。

Sam Lay: 未来可以创造一个专属会议的信用卡，或是现金卡，现在这样的系统还未建立，但是未来很有可能会出现，市场上也需要重视这样的需求。重要的是，招标建议书需要符合企业政策，同时提高效率，供应商需要拥有一个单一数据追踪工具。

Competitiveness

会议目的地—投资才有竞争力

[张广文—采访报道]

会议团体要如何选择合适的一个目的地？怎样确保所选目的地能够满足团队需求？需要考虑哪些因素，以规避重要风险？目的地要争取企业认同，就必须投资。

合适的目的地至少要满足基本硬体和软体条件，像是高易达性、场地选择多元、酒店客房价格满足各种预算、当地交通等基础设施完善、服务品质稳定、旅游资源丰富、拥有多年接待经验等。

维也纳会议局副局长Ulrike von Arnold表示，旅游目的地需要以服务为核心，其实85%的协会会议都拥有一个长期的策略计划，要打造友好的合作机制并非难事，只要诚实、透明的分享，并在24小时内回应，往往都能吸引到会议到访。

另外，目的地也可以加入协会，透过会员机制，争取自己成为协会会议的举办目的地之一。同时，可以运用协会的调研，并且自己也进行调查研究，以跟上市场变化。

同样的，**美国First Incentive Travel公司**董事会主席兼首席执行官**Joost de Meyer**补充到，目的地可以跟协会学习到很多东西，只要加入，并且积极出席活动，深度研究协会提供的信息，一定能有所收获。

关键在于城市，不是场地

台湾满力国际股份有限公司兼世界PCO联盟主席Kitty Wong则认为，现在很多新兴的目的地都开始争取游客到访，要吸引到客人前往，就必须有独特的优势，提供客人不一样的体验。另一方面，在计划争取未来到访城市的会议时，要记住，关键在于城市，而不只是会议场地。

以台北为例，现在就在打造一个绿色遗产，为未来创造一个全新趋势，让所有参与会议的人，到了台北都能获得一些什麼领悟，并且把所学带回家。现今社会很多

智慧工具，协助与会者不要随地丢垃圾。在参与会议的同时，也能学习，交换知识，并且结交朋友，而不以滥用目的地为目标，对目的地保持尊重的态度。

以往付钱的人都自己觉得自己是老大，这样的观念，是需要改变的，而在会议中，参与者是最容易不知不觉在无形中被改变的。

让到访者连结的能力

非洲农业经济学家协会(AAAE)执行经理兼营运主管Jeffers Miruka指出，一个城市让到访者连结的能力，就是当地接待会议团体的优势，不管是交通便捷性，让到访者方便的从一点到另一点，还是网络覆盖范围的广泛度，让到访者随时都能上网与家人和朋友联系，分享想法与照片。

当中，大力投资基础设施，尤其是交通，让旅客方便是很必须的。旅游目的地要知道，投资才有竞争力，吸引国际大型企业进驻投资，是不错的发展方向。

为客户提供备案与安全规划

在安全考量方面，**Ulrike von Arnold**解释到，现在其实大家都生活在最安全的时代，很多人都24小时随时可以获得全球的讯息，任何时候都可以上网查事情，但是所有人的焦点都过度聚焦于负面的新闻。现在其实大部分的疾病都有治疗与管理的方法，而且很多时候人类也可以在事情发生之前，探测到有可能发生的意外。

当然恐怖攻击、战争代表了高度风险，土耳其、巴黎等地也就会被游客所排挤。但是其实，现在被发布的事情，明天就已经是历史了，事情已经过去，反而让当地成为最安全之处。不过，城市和会议组织者永远没有办法说百分之百的安全，因为这样的情况不可能存在。

Kitty Wong补充到，现在的新闻非常即



时，一旦发生事情，所有人都会立刻看到，这也造成恐惧感快速扩展。作为一个企业组织、一个专业会展组织者，现在对于安全，无法保证任何事情，重要的是可以以及必须为客户提供一个备案计划与安全规划，透过一系列的步骤，最小化安全问题出现时的影响。同时，要高度推荐企业购买保险，让很多不知道从哪里开始规划安全的企业，有方法可依、有方向可以遵循。

Joost de Meyer强调，城市的处理方法和态度也至关重要。例如，泰国发生大爆炸，但是事后处理机制与管理非常得当，企业团体和游客都依然前往当地，所有城市都可以跟泰国学习。要是什麼事情都没发生，但是城市处理的不好，那人们还是不想前往，因为大家都不想听好话，而是想听真话。

合作才能更强大

Jeffers Miruka补充到，肯亚目前正在建立一个会展局，以便接下来所有活动处理，都能有一个和谐处理的方法。南非每

年提供超过8亿美金，希望能争取到会议团体到访当地举行会议。以往有企业要在非洲开会，都要经过片段、碎片般的过程，现在非洲各国想要有统一的中心视窗，让各国之间成为合作伙伴，而非竞争对手，一起合作，努力使会议到访。

同时，整合旅游与MICE资源，了解到哪些地区有可以接待企业团体的相关设施设备，同时，熟悉哪些关键要素是企业、协会等会议组织者选择非洲的开会的原因。

同样的，**Ulrike von Arnold**表示，要合作才能更强大。维也纳和巴塞隆纳就拥有良好的合作伙伴关系，一起分享客户，一起联合起来争取会议到访举行，同时，向客户一次推荐维也纳和巴塞隆纳两个地方的会议结合行程。两地之间虽然没有合同，但是在友谊的基础之上，一起竞标，由于很多欧洲会议和协会会议都是选择一些特定目的地每年去一处的循环举行，因此只要出现25,000人至30,000人的会议，维也纳和巴塞隆纳就会联手起来，一起争取接待。

提供培训和应对方法

面对未来，**Ulrike von Arnold**认为，每一个目的地要打造自己的网络，确定当地的下一代已经做好准备，努力提供培训和应对方法，让每一个人都能快速找到危机处理的最佳方法。例如，如果要接待中国市场，就必须学习中文，没有语言隔阂的沟通，才能真正的快速掌握问题重点，并且给予合适的处理方法。

而**Kitty Wong**表示，要投资自己，好的环境需要好的培训支撑，人们之间才会产生信任，目的地也才能给予客人他们所要的事情。另一方面，也要培养下一代，每一个公司都可以让两三位实习生加入，带他们去展览，让他们负责一些事务，给予他们成长所需的正确原料。

Jeffers Miruka补充到，可以让25岁至35岁的员工成为协会会员，从数据库、统计数字等资源的基础之上，学习建立内容，在小心维持可持续发展的同时，慢慢的成长。让每一个人都能建立一套接待标准，期望下一代能做的更好。

芝加哥区块化逐步凸显 规模、创意全面满足国际MICE需求



芝加哥正成为一座MICE区块化逐步凸显的城市。在南城，是全美最大的会展中心，以及近几年才开始收获大量注资、住宿容量和生活技能都逐渐完备的新兴社区。芝加哥河的东岸，是芝加哥最精彩的、传统意义上的市区。有意思的是，为与其他区块抗衡，东岸酒店形成了联盟，互助互利，尽可能把规模不等的会议客源保留在自己的地盘。

[钟韵—芝加哥采访报道·摄影]

起步早的芝加哥中心城区从城市建设、生活机能到MICE设施都早已完善，但新意和改变的灵活度就相对较受限制。人烟较为稀少的芝加哥南城地带，则是近两年的新起之军。

论精彩度，确实，位于城市南侧的McCormick Campus没有东岸有吸引力，然其优势是整体规划极为完整而缜密，具有大规模大会、会展的承接能力。除了McCormick Place这座历史数十年、直至近期才真正意义上完成了最后一期工程的北美最大会展中心之外，在芝加哥市政府与当地企业的携手开发下，其酒店容量在2017-2018年又进一步飙升，周围的商业活动也才有了成长动力，连带的，生活氛围也对外来者有了更高的吸引力。

「建筑历史河轮游」是初次认识这座城市的人，搭建整体概念最好的方式。据运营这项1.5小时河轮游的芝加哥建筑基金会河轮(Chicago Architecture Foundation River Cruise)讲解员介绍：芝加哥河在过去百年间经历了巨大的转变。100年前，芝加哥港口的船只与机场飞机的流量相当；其后，芝加哥虽不再是重要港口，但直至1980年代，这条被视为排水系统的河道都充满了污染；可是很难想像，今天看到的不再是污水和工业用船，而是游船、水上的士、泛舟者和帆船织成的悠闲气氛，和东岸商业楼、公寓和高端地产聚集而成的繁荣景象。

新兴会展区域 McCormick Campus

Hyatt Regency McCormick Place销售和营销总监Louis Kievit从「老芝加哥」的角度介绍，这座城市一直深得其心，因为它融合了建筑、整洁、大湖及湖滨的一切和连绵数英里不断的公园区；对于MICE来说，芝加哥有O'Hare和Midway两座机场。在新兴的McCormick会展区



↑ McCormick Place会展中心

域，可谓「老字型大小」的Hyatt Regency McCormick Place 1998年就落成，2013年完成扩建，在800间的基础上增加了1,258间客房；一直以来，其国际客源都由制造、工程、医药等展会所驱动。

关于中国市场现况，Louis Kievit坦言，中国市场因更倾向休闲，住宿多会选择市区往北一点的购物区；就这一家酒店来说，因生意极端倚赖会展中心自身流进的活动，因此在周边商业和生活机能更成熟之前，在保持对客人需求敏感度的前提之下，不会刻意积极发展休闲市场。

不过西岸会展区的活力确实正在攀升途中。在Hyatt Regency McCormick Place甫落成时，周边尽是荒地；但随着身为会展中心、Wintrust体育馆及周边酒店业主的芝加哥市政府非常有目的地围绕MICE逐步扩大投资、完善区域功能，更生活化的商业和私人地产也慢慢兴起。Wintrust的功能对其发展尤其突出；其兴建目的，一是服务MICE客户，二是吸引更多人流进入。

◆新旧酒店成为合作伙伴

芝加哥侯爵万豪酒店建成，则是迫于需求——利用会展中心空间的客户，不断地提出了需要距离McCormick Place走路范

围内2,000间客房的要求。因此如今新建成的芝加哥侯爵万豪酒店(Marriott Marquis Chicago)与凯悦酒店，既是竞争者，又是合作伙伴；「因为有了侯爵万豪酒店的加入，我们多卖了不然不会有会卖出去的10万间夜。无论如何，市政府的这个举措，是明智的。上百万平方英尺的会展和住宿空间里，客人永远都不用踏出室外一步。」

2018年，凯悦西翼外侧还将有全新的希尔顿酒店入驻，另增466间客房，使得McCormick Place区块里，近300万平方米的MICE空间、总数近3,000间的酒店客房、11家餐厅和酒吧，全都覆盖于一个屋檐下。

据芝加哥侯爵万豪酒店代表介绍，McCormick Place作为北美最大的会展中心，有260万平方英尺的展览空间，和100万平方英尺的会议空间。投资数百万美元打造、2017年9月全新开业的新酒店侯爵万豪酒店及老字型大小的凯悦酒店之间有密集的室内人行通道，让客人一旦到了McCormick Campus，就永远不用走出室外了。所有的建筑物都相互连通。从侯爵万豪酒店的芝加哥最大无柱宴会厅，客人可以一路走到美国前总统奥巴马演讲的湖滨大楼和全新落成的Wintrust体育馆。

如果想搭乘公共交通探索市区其他地方，距McCormick Place 不到一公里处即有地铁站，搭乘绿线便能到距其五个街区的中国城吃顿火锅或直驱市中心；搭乘红线



↑ Wintrust体育馆

能前往奥黑尔国际机场或转乘至中途国际机场。

◆Marty APP是活宝典的延伸

大都会码头和博览会管理局首席营销和沟通官员Barnaby Dinges介绍，今天的McCormick Place“Campus”(校园)包含McCormick Place会展中心、两家酒店、体育场以及基本上周边的一切。为让参会者与社区有更好的连接，会展中心推出了一个APP叫做Marty on McCormick Square。Marty 确有其人——他在这家会展中心为参会者提供了30年的指引服务，对会展中心方圆五英里以内的一切了若指掌，所以智慧化的新工具并未取代他，而是他这部活宝典的延伸。

Marty APP会根据参会者手上的空档时间提供不同类别的建议，比如健康类会推荐周边散步健走、骑车或健身的地方，餐饮类提供餐厅、酒吧指南，吸引物类则包含了艺术——APP会利用GPS把客人引领到Campus上的超过300件高价艺术品，让客人假如参会有半小时间隙，还能上堂艺术课；或者客人如果有20分钟的空暇时间，APP也可以带客人去看看密西根湖滨的鸟类保护区。

Barnaby Dinges说道，多数时候参会者并不想要开会期间打车到其他地方，只希望在步行范围内完成吃饭、运动、充电等需求，而APP的上百条建议正是客人不知道就直接忽略的有用信息，因此对提高参会体验非常管用。

目前McCormick每年约200场大型活动，除了社会和协会、医药、销售、能源等主要类型外，还有一百万参会者的芝加哥车展。不过汽车展这样针对大众的活动是少数，占多数的是针对想了解市场动向的参会者举行的B2B展会；当国际和本土活动约各占一半。

DESTINATION-CHICAGO

McCormick Place最初于1960年落成，1967年被一场大火燃烧殆尽。取代原建筑的「东楼」在1971年开放，新增的北楼、南楼、西楼在其后每十年陆续落成；2017年10月，逾一万座位的Wintrust Arena开业，同期有1,205间客房和超过9,300平方英尺的Marriott Marquis也全新开幕，历时近60年，会展区建设总算走完了全程。

芝加哥的灵魂-华丽一英里

再怎么变迁，密西根大道都是芝加哥的灵魂。从MICE的角度，这条实际上长达13个街区，共有460多间商店、275家餐厅和60栋酒店的「华丽一英里 (Magnificent Mile)」适合商旅住宿和小型会议——占地之便（前往城区商务楼和各种娱乐选择都极端方便），但缺少McCormick的开阔和整体性。

如果想举办有特色的活动，芝加哥华丽一英里洲际酒店 (Intercontinental Chicago Magnificent Mile) 可能是首选。这不只因为它它是唯一「正门」面向华丽一英里的酒店，更因为它的传奇性。

芝加哥华丽一英里洲际酒店销售总监Michael Locke介绍，这栋在20世纪初曾为男子康体俱乐部的大楼从建筑风格、

内部装修、雕饰、壁纸、泳池到格局，无不讲述各种历史故事。经历了多次数百万美元投资的翻新后，这家散发着老大哥气势的洲际酒店现有新、旧楼两种不同类型的客房、175种房型，并设有多种带着复古风格的会议空间（「了不起的盖茨比」风格的泳池也可举办派对），一楼还有迈克乔丹西餐厅。

如果追求性价比，走路几分钟就能到距芝加哥前五大景点中三个景点都在两个街区之内的芝加哥希尔顿尊盛酒店 (Embassy Suites by Hilton Chicago)。这家酒店的特色是除了传统会议室外，其主打的套房皆可作为会议空间使用；虽然乍看价格会觉得偏高，但结合所有尊盛品牌提供的增值服务以及该酒店没有工会这项优势（所以各种人工费用可以压低），非常值得小型会议团队考虑。

华丽一英里洲际酒店和尊盛酒店都加入了各自品牌的中国市场友好计划，因此拖鞋、热水壶、中式餐饮和中文资料等硬、软性服务都不用担心。芝加哥希尔顿尊盛酒店销售和营销总监Michael Rogers说道，该酒店的中国MICE客人通常都仅是「参会者」身份，很少接待中国客户作为主办者的活动；对这个提供各种增值服务的全套

房品牌的认知度低，是主要原因。

东岸联盟发挥区块力量

如同McCormick系列MICE空间，芝加哥河东岸的酒店群也自成一个体系。其中的龙头是芝加哥最大酒店：拥有分布于两栋楼共2,019间客房的芝加哥凯悦酒店，这家酒店在2013年刚完成了投资1.68亿美元的翻新工程；商务社交空间的增加和网路连接度的提高，是这次工程针对市场趋势做的主要变化。

由室内通道将Hyatt Regency East与费尔蒙酒店、瑞士酒店和Radisson Blu酒店相连的共四家酒店，不久前非常有默契的形成了协力，为东岸酒店带来最大利益的“Lakeshore East Connection”。

芝加哥凯悦酒店营销经理Patricia Kanke解释，这个结合业主和管理公司都不相同的竞合伙伴所形成的「非官方联盟」，主要目标是靠着区块力量，联手拿下未大到需要McCormick Place、但又无法塞进单一酒店的「规模尴尬型」MICE团。她笑道，虽然这四家酒店无一不拥有极端充沛的会议空间，但事实是，确实有不少会议团仍需要「更多」的空间。单打独斗的情况下，这样的会议团肯定会向别的区块、甚



↑芝加哥东岸酒店群

至城市流去。但有了彼此依靠，假设其中一家酒店只容得下某团1,600-1,700人当中的80%，那么东岸联盟内的另一家酒店就可以挺身而出，接待剩下20%，从而让东岸的酒店保住整个大单，创造多赢局面。

当然，同样区块内的酒店各有不同特色。概念上颇具吸引力的是瑞士酒店。瑞士酒店同样正在针对新的市场趋势进行酒店改造，而其改造主题非常有差异化特色：康体。芝加哥瑞士酒店营销经理Brittany Robbins介绍道，从住宿、开会到休闲时间，酒店几乎一切都围绕客人的精神和身体健康打转，同时酒店也积极将客人带到他们的公益活动当中；这不仅是一项新颖概念，更是让MICE客户真实感受到参会满足感和价值感的一项举措。

Venue

开发芝加哥的特色场地

具年轻感的芝加哥总督酒店

这个年轻的酒店集团在洛杉矶、阿布达比等较大的城市有酒店，「年轻感」使其即便作为传统住宿设施也别具一格。芝加哥总督酒店 (Viceroy Chicago) 的主要发力方向是餐饮，并且在经营本地社区方面极为成功。作为选址前卫、远离其他竞争的高端酒店，任何一个晚上都会看到时尚的芝加哥青年在此聚集、社交。

会议设施方面，除了酒店内的会议室之外，其餐厅和天台泳池酒吧都能转变成私人会议空间，接待20-50人左右的活动；米其林厨师使其拥有其他酒店没有的优势。就目前的MICE客源类型而言，高端汽车品牌发布会、企业社交活动、社交媒体或影视明星的主题活动等较常见，「年轻化」明显是主流。

协会青睐的芝加哥科学与工业博物馆

如果活动规模较大，芝加哥科学与工业博物馆是很理想的场地。芝加哥科学与工业博物馆企业和私人活动顾问Christie Springer介绍，若以圆桌晚宴形式，博物馆的圆形大厅可容纳600-700人左右，鸡尾酒式则2,000-3,000人没问题。因为活动场地大且内可举办大型表演和演唱会的娱乐活动，博物馆非常受协会大会开幕式或



闭幕式的欢迎。

「芝加哥的味道」是在博物馆举办活动很热门的一种形式——代表着芝加哥中国城、希腊城、意大利城等各个社区的美食以路边摊、自助餐或者四道菜等不同形式供参会者享用，同时客人还能自由的进出博物馆各个展示空间，让他们既能保有私人空间，也能随心社交；在此之上，这样的活动还有额外的教育回报。

企业的游乐场-Eataly

位于市中心、距「华丽一英里」洲际酒店 and Embassy Suites仅数分钟步行距离的Eataly，主要业务是在两层楼的空间里，同时进行进口意大利商品零售及提供不同主题的意大利餐饮体验（如披萨、海鲜、意大利面等）。这个明亮、格局有趣的空间自

诩为「企业的游乐场」，可为2-1,200人提供灵活的会议场地布置和餐饮服务。

结合空间、餐饮的芝加哥商品市场

在市中心芝加哥河畔的芝加哥商品市场有两个功能不同的特色MICE场地。一是由A + I建筑事务所设计、就在商品市场楼梯顶上的Marshall's Landing。

Marshall's Landing餐饮服务和销售总监Jessica Reno介绍，除了自身休息室兼餐厅兼咖啡厅的身份，坐落在芝加哥商品市场大楼里的Marshall's Landing同时也是在芝加哥最热闹的餐饮区的核心，而由于大楼前的一片可容纳500人的滨河带由芝加哥商品市场大楼所拥有，因此Marshall's Landing的室内外空间组合非常灵活。同样重要的，是由DMK餐厅的合作伙伴David Morton和厨师Michael Kornick的餐饮理念；空间与餐饮的有机结合，使得Marshall's Landing备受律师事务所、广告事务所的活动甚至是婚礼所欢迎。

国际市场方面，Jessica Reno坦言，目前探索得并不多，但正因这个场地拥有市中心的区位、滨河的风光、名厨的灵活手艺等优势，Marshall's Landing 希望自身空间能得到国际市场更好的利用。

同样位于芝加哥商品市场大楼里的The Chopping Block有点像隐藏的珍珠——在各个零售店之间，它竟低调又突兀地提供「体验」。The Chopping Block活动协调员Jeannie Biles介绍，市中心的The Chopping Block让企业客户可以很轻易地

前往参加时下流行的厨艺课程；全球菜系、体验形式都有非常宽广的定制空间。一般来说，一次体验约3.5小时，最多可容纳250人；烹饪课程结束后，团队还能举办鸡尾酒派对。在市中心找到这样的体验场地，实为难得。

强力推荐: Brass Monkey

Brass Monkey对传统口味的人来说可能在视觉上会太过前卫，但如果追求惊喜感，尤其是年轻或创新企业，位于正崛起的West Loop社区中的Brass Monkey有必要进入场地候选名单。

作为芝加哥少数可容纳1,700人的场地Brass Monkey最常被企业、公益组织和影视活动所使用，通常一个房间做接待、一个做鸡尾酒会、一个做晚宴，另一个做会后派对；几乎每一场活动都会融入极端丰富的主题内容（如丛林派对、铁道派对）和前沿的视听科技。

Brass Monkey令人印象深刻的除了场地的开阔、特出的设计和场地使用的高度弹性之外，还有全芝加哥最有特色的华丽洗手间。据介绍，芝加哥过去一直被忽略的社区West Loop近年房地产正在爆发，概念有点像纽约的肉库区 (Meatpacking District)。在此环境下，Brass Monkey绝非仅供参会者坐着吃吃东西的传统活动场地，而是围绕娱乐和活动设计、由内容驱动的新型场所；为了不让客人因为餐饮和场地租金使得预算爆表，导致内容变成最后一个考虑的元素，Brass Monkey内置AV公司，让客人不用为了运输设备和布置场地而多花钱。 [E]

把每一次客户活动都当作新的经历



(提供·上海威斯汀)

无论在哪一场活动、哪一个环节，酒店宴会团队都必须能够有不断否定自己的能力，思考「万一……怎么办？」，亦即为客户设想最多的备案方式，这是对于做好一场完善活动的必备能力，可以有足够的选择提供给客户，也是应变所有临时突发事件的最佳战略。

[刘蕊芯—采访报道]

近3,000人的超大年会

活动时间 2017年12月8日

活动地点 上海汽车会展中心

与会人数 234桌，将近2800人

活动挑战 场地距离远、现场部署不易、设备有限、考验人员配置与训练



(提供·上海威斯汀)

2017年12月8日，某国际会计事务所2017年会在上海汽车会展中心举办。上海威斯汀大饭店从众多五星级酒店及外烩服务公司中脱颖而出，被选定为此次活动的现场餐饮服务供应商，酒店为到场的2,800名公司领导及员工提供外卖茶歇及234桌三道式西式晚宴。近3,000名宾客同时用餐，创造了上海威斯汀大饭店的外烩记录。

上海威斯汀大饭店宴会销售总监丁敏娟表示，上海威斯汀大饭店是上海五星级国际品牌酒店里少数取得外烩许可证的酒店，因此在首次和客户提案时酒店为表示对此次活动的重视，包括总经理、餐饮总监、行政总厨、销售总监和宴会销售总监、

宴会厅总监以及活动负责的销售同事等组成一个团队，一起和客户开会，让客户非常感动，最后成功争取到项目。

酒店提前近半年开始筹备此项目，酒店管理層先后召开十余次讨论会，制定详细周密的筹备计划，无论大小细节皆与会议组织者积极沟通，充分了解会议组织者的需求，并根据组织者预算，从而开展一系列计划。

由于客户过去几年年会的经验并不足以作为参考，酒店餐饮总监就列出一系列问题希望客户能如实回复，包括此次年会的中外籍人士的比例、过去年会的餐饮菜式、对食品的要求以及对餐饮服务的要求甚至如何配合年会活动主题，到过去年会

参与者对餐饮的回馈等，都是作为活动策划前的重要参考，也让主厨团队在定制菜单时，有更好的依据和想法。

一般性的外烩活动项目酒店都会考虑场地的制约以及项目执行可行性，这场活动确实也有不少执行难点：

1. 活动场地距离远

此次项目执行的难点之一便是场地距离远，位于嘉定的上海汽车会展中心距离酒店40公里，且现场基本是全空场地，无厨房设施。设备运输、人员调配及食品保鲜等问题成为了此次外卖宴会的极大挑战。由于场地的限制，无法在现场烹饪，厨师们在酒店将食材制成半成品，运输过程中全程采用冰箱车，乾冰环境，保证低温运输。全部保温车、大型蒸烤箱、圆桌及餐椅等也提前一天运输到场地，并通宵完成搭建。

虽有场地的限制，从菜肴设计上来说仍要考虑到菜品美观，又兼顾到口味。威斯汀经验丰富的厨师团队，在保证现场大规模可操作性的情况下，将菜品最优美的摆盘展现给食客，菜品的口味更是展现了五星级酒店的实力。

考虑到与会者中有中国人也有外国人，口味及用餐习惯有所不同，厨师特别将餐食口味进行了改善，美味可口的同时又能满足中西食客的不同味蕾。另外，考虑到素食主义者，厨师们特别准备了一份素食功能表，让素食主义者也能选择自己喜欢的餐食。酒店亦特别为VIP们准备一套精选功能表，VIP可以根据自己的喜好选择主食，牛肉、鸡肉、羊肉等一应俱全。

2. 考验现场部署

由于厨房被设置在场馆两边，当中差距将近200米，故威斯汀在前期讨论会中，制定「作战示意图」，将场地分成ABCD四个区域，每个区域配备区域组长以及跑菜负责人各一名，各自负责4个小组，以保证传菜以及服务的效率；甚至连酒店总经理和业主代表也都在后厨一起加入团队作业，团队对当晚服务都更加尽心尽力。

为避免沟通混乱，当晚所有的餐饮上菜时间和前场活动分别酒店和客户各有一位总指挥，负责即时沟通现场的消息，如有紧急情况需要做活动协调，也不致于造成信息失误。

由于当晚是按位上菜，因此人力安排

的流畅性也是考验，必须在每道菜的加热速度、排盘、到端盘出餐的节奏顺序都不容有失；也因为年会安排的活动节目时间不断调整，未免上菜时间正好穿插到场地光线变暗的台上演出环节，在诸多可能变因情况下，宴会总监事先购买多个萤光棒以备万一，且事先彩排了一轮，让所有端盘出餐的服务人员，都能跟随萤光棒的带路指引，顺利到各桌座位上菜。事先考虑周详，也让客户对团队的悉心周全准备，非常赞赏。

另外，特别值得一提的是，这场年会是在12月，正值冬季，公司又选择按位上菜的功能表，加上所有菜都是半成品，必须加热，这就考验酒店餐饮团队对菜肴品质的把控。酒店为此特别添购大量用于外烩的餐盘、餐具，此外，也特别按照四大分区事先都架设了足够的烤箱，在充分分工组织安排下，行政总厨要求每道菜的所有餐盘必须先热过，以确保每个与会者入口的餐点都是热的，这在将近2,800个人同时用餐的情况下，的确相当考验。

果然，活动后获得客户非常感动的回馈，过去两年该公司年会的餐饮总是热菜冷上，或是菜色不足员工没吃饱喝足等，但今年公司年会的员工反应非常满意。

而当晚会结束所有的餐盘杯具也由酒店团队全数收拾回酒店清洗，据了解，酒店团队后续花了将近10天时间在做所有年会活动餐具清洗消毒回复原状保存的善后事宜，足以见得这次外烩活动的规模。有了这次很难能可贵的经历，酒店团队未来在承接过千人的外烩项目，也都有了充分条件支持。

3. 场地设备有限

场地设备有限也是一大难点，本次外卖活动需要酒店自己搭建厨房，为了解决此问题，威斯汀各部门包括厨房部、宴会厅、工程部、安保部，进行了详尽的安排、测试与计划，解决了包括厨房地点安排、幕布遮挡、设备摆放、电箱运作等细致的问题。



(提供·上海威斯汀)

CASE STUDY



(提供·上海威斯汀)

酒店工程部在前期查看场地时发现，场地方电源设备缺少，流量不够，在充分沟通与协调下，场地方配合提供了合适的流量设备。后期由于厨房位置调整，电源位置与原先测量的不一致，另外放长线排线，在保证用电正常的情况下，厨房工作流程包括上菜走位能够安全、有序进行。

4. 人员配置与训练

所以不难看出，在此项大型外卖活动中，人员配置也是另一大难点，酒店在需要维持正常运作的基础上配备足够人员到现场服务。活动开始的前一周，酒店对所有内部参与服务人员进行了充分的内部培训，包括场地示意图、小组分配、现场可能遇到的问题，都进行了详尽介绍、讲解以及实际操作示范。

酒店还从上海其他万豪旗下的姐妹酒店抽调厨师、服务人员及设备，来支援本次外卖活动。整场年会酒店团队协同姐妹酒店的支援人手将近400人，其中厨师团队就多达100人；也由于人手特别多，在事前在现场的分工细节更加重要，必须让每个团队成员都清楚知道每个环节负责做什么，特别是负责上菜的服务人员必须对场地熟悉，要事先预做数次彩排，确保当晚的工作团队都能各司其职。

上海威斯汀大饭店宴会销售总监丁敏娟表示，经过这次大型外烩服务，酒店团队首先意识到团队合作分工的重要性，特别是服务团队各部门之间的互相协作，在前期开会沟通充分，才不会对外展现出不到位的服务。

比如前期工程部对现场设备的设置，都要配合厨师团队在后厨动线的设计，每周部门协作会议的同步沟通就能确保信息没有落差，对外和客户、场馆方交流时才能有最充分且即时的反馈，这展现的是酒店服务的专业度；即便酒店过去已经做过数次规模也不算小的外烩服务，但群策群力把每一次客户活动都当作累积新的经历看待，非常重要。

< 活动插曲 >

在年会入席前，安排了在场外设定的区域有一个简单的鸡尾酒会，除了有酒水供应外，也由酒店准备好一些鸡尾酒会的小

食，但因为人数众多，短时间内就会产生很多垃圾，比如擦手纸、小食的一次性餐具等，客户便紧急要求准备大型垃圾桶方便大家丢弃。

但酒店宴会总监、餐饮总监一致认为不符合五星级服务标准，及时临时调出一支服务团队人手，在现场拿托盘收拾所有与会者于鸡尾酒会吃喝产生的废弃物，毕竟这个服务环节和让客人自己丢到垃圾桶还是两个概念；虽然是一个很不起眼的

环节，但也凸显出来酒店对所有标准化服务的重视。

另外，因为客户年会人数规模相对大，场馆方对安全性有较高的要求。比如到活动前几天才通知酒店所有外带到场馆内的原物料必须符合阻燃条件，也由于场馆是全开放式空间，为求区隔和美观，同时便利酒店团队在后台的餐食准备工作，此前酒店特别单独设计了四大区块的后厨区域，搭建的材料有部分不确定是否符合安

保条件，酒店于是紧急在活动前全部再追加成本购买确认符合条件的材料。

此外，酒店的安保部门也在活动前和服务团队一同前往现场，把所有场地的秘密频道规划、吸烟点等都仔细做了现场图架构，方便酒店服务团队提前做好对场地安全把控的认识，毕竟光是服务团队就多达400人，也是一个中小规模的外出活动团，全体人员的工作安全性，必须重视。 [B]

2018年PATA 旅游交易会

时间: 9月12日-14日
地点: 马来西亚兰卡威-玛苏丽国际展览中心

为什么参加PATA旅游交易会?

最大化创造您的商业机遇

通过PATA专业预约配对系统，两天内进行超过一万次预约配对洽谈。

我们将世界带给您

与来自全世界超过六十个目的地逾千名代表相识。

学习新事物

学习新事物通过各种论坛和研讨会，了解旅游业内前沿资讯和动态。

发现兰卡威

与其他旅游展会不同，PATA旅游交易会每年选在不同的国家或地区举办，充分显示亚太地区的文化多样性。

2018年PATA旅游交易会由马来西亚旅游部主办。主办地选于美丽的兰卡威-一个以其无与伦比的美景、友善的人民、美味的食物、免税购物及奢华酒店和度假村而闻名的热带天堂。

到访者可选择从世界主要国际机场经由吉隆坡或新加坡飞往兰卡威。

提前注册享受优惠价格!

www.PATA.org/PTM2018

媒体合作伙伴 官方指定发行机构

会奖机构大力支持 赢得活动再回流

2017葆婴成长进步之旅

举办机构 葆婴有限公司

活动主题 荣葆华彩 澳跃英峰

活动日期 2017年4月23日至4月29日

与会成员 来自全国各地1,300名经销商

活动场地 悉尼国际会议中心、悉尼海港大桥、悉尼皇家植物园、悉尼歌剧院、托布鲁克农场、菲泽德尔野生公园等

活动挑战 一周内分五批接待超过1,300多名的参会代表



(提供·澳大利亚旅游局)

2017年4月23日至4月29日，葆婴有限公司召集来自全国各地的1,300名经销商，一周时间内分五个批次前往澳大利亚悉尼，展开2017葆婴成长进步之旅。活动以「荣葆华彩 澳跃英峰」为主题，为葆婴独家定制特色体验，并让葆婴的健康生活理念深刻融入整个悉尼成长之旅。

[张广文—采访报道]

澳大利亚旅游局北亚区商务会奖旅游总监陈俐呈 (LC Tan) 表示，葆婴有限公司为母婴营养保健行业的领导者，选择在悉尼举办活动的原因，除了海外会奖活动要达到促进自身业绩增长的能力之外，主要考虑五大核心因素：

1. 城市本身具有的吸引力。悉尼提供难以忘怀的体验，坐拥世界最大的天然海港和享誉全球的标志性景点，也就是悉尼歌剧院和悉尼海港大桥。同时，悉尼提供多姿多彩的活动，适用于不同团体规模和预算情况。

2. 一流的基础设施、活动场地和住宿选择。悉尼拥有诸多独特而精彩的活动场地，例如，悉尼歌剧院、市政厅、邦迪海滩、私人海岛等，这些都非常适合举办大型活动。另外，悉尼提供丰富的住宿选择。大多数国际知名的酒店集团均在悉尼设有酒店。这座城市拥有33,000间酒店/汽车旅馆客房和酒店式公寓，其中大约一半位于市

中心，搭乘短途计程车甚至步行即可到达主要的活动场所和观光胜地。

3. 积极协助的会奖局。从规划的起始阶段到活动落幕，悉尼会奖局全程提供专业的服务。悉尼提供「城市一体化」战略，当地政府积极配合悉尼会奖局和行业供应商的密切合作。

4. 便捷的国际航线网络。超过50%来到澳大利亚的国际游客会造访新南威尔士州的悉尼。作为澳大利亚门户城市，亚太地区主要的大城市都与悉尼有多个直达航班。直飞的航班从北京、上海、广州、南京、重庆、香港和台北出发，将近40条航线每周承运超过70万旅客抵达悉尼。

5. 简易快捷的出境手续。澳大利亚政府目前向中国公民提供10年内多次往返的旅游签证，这使得中国公民更方便的访问澳大利亚。

针对这次活动，陈俐呈 (LC Tan) 强调，其在悉尼举行活动的优势有以下几点：

- 交通便捷的城市中心。悉尼市中心位置得天独厚，距离悉尼国际机场仅有8公里。
- 悉尼与中国只有2小时时差，团员很容易适应，迅速调整到最佳状态。
- 国际佳肴和经典特色美食。体验悉尼多元化的美食和美酒文化，在赏心悦目的海港环绕下享用新鲜海鲜，轻酌澳大利亚美酒。



(提供·澳大利亚旅游局)

的服务和体验。例如，特色农场体验。位于悉尼西北的托布鲁克农场打造专属「葆葆」的一系列体验活动，包括剪羊毛和牧羊犬表演、无发酵面包和比利茶的制作表演、牛仔挥鞭甩飞去来器活动和传统丛林之舞，以及与澳大利亚野生动物的近距离接触等。其他客制化体验还包括：攀登悉尼海港大桥、走进悉尼歌剧院内部感受艺术魅力，以及澳大利亚标志性的最新展馆—悉尼国际会议中心举行了专属研讨会及千人盛大晚宴。

在举行活动时，悉尼出现了新的突破—皇家植物园健康走活动。「关爱生命」是葆婴的品牌理念之一，此次成长进步之旅，葆婴近千名伙伴在悉尼皇家植物园自创了葆婴夥伴健康走活动，身体力行倡导「走出去、动起来」的健康、绿色、活力的生活方式，不仅让葆婴的健康生活理念深刻融入整个悉尼成长之旅，更为澳大利亚商务会奖旅游活动增添全新尝试。

挑战

就活动挑战而言，一周内分五批安排接待超过1,300多名的参会代表，不是一件容易的事情。悉尼会奖局帮葆婴联系到最适合的供应商。在他们的协助下，葆婴更轻松的策划和执行活动安排，保证每位参会代表都获得难以忘怀的体验。

关键

谈到活动的成功关键，陈俐呈 (LC Tan) 认为，悉尼是企业奖励旅游的标志性目的地。当地的安全性、多元文化和热情好客的市民，是葆婴选择悉尼作为公司奖励活动举办地的重要因素。新南威尔士州的供应商完全有能力满足葆婴客户的特殊要求，以及接待大规模团队的能力。与澳大利亚旅游会奖专业部门合作，如澳大利亚旅游局和悉尼会奖局，是活动得以顺利圆满举办的原因之一。

收获

提到举办活动后的收获，陈俐呈 (LC Tan) 表示，这次是葆婴第二次选择澳大利亚作为会奖目的地。澳大利亚优质的商务会奖旅游资源和强大的接待能力，在这次2017成长进步之旅中再次得以彰显，葆婴代表团对悉尼体现出的浓郁澳式风情留下了深刻的印象，葆婴千人悉尼行，也成为澳大利亚商务会奖旅游经典案例。

客户回馈方面，参会代表的回馈表明，他们在澳大利亚获得了美好的回忆，并愿意把悉尼推荐给家人和朋友作为旅游目的地。参会代表在活动中倍受鼓舞，激励他们为公司创造更多的销售业绩。葆婴真诚的推荐澳大利亚作为企业会奖旅游目的地。

葆婴销售活动经理鄂丹女士表示，「2017葆婴成长进步之旅的圆满完成，离不开澳大利亚各方会奖机构的大力支持。让我们对悉尼由陌生到熟悉、由向往到热爱，从最初的惴惴不安，到后来的信心满满。我们期待未来可以有更多的合作！」



(提供·澳大利亚旅游局)

Opening Promotion

美狮美高梅尊贵开幕住宿优惠

即将于2018年1月29日开幕的美狮美高梅宣布推出一系列尊贵开幕住宿优惠,自即日起,宾客可以优越价格进行预订。这一系列别出心裁的住宿优惠不仅为宾客提供物超所值及灵活的尊尚选择,更照顾到前往澳门之个人、家庭甚至商务宾客的需要。

为隆重庆祝即将开幕,美狮美高梅特别推出尊贵开幕住宿优惠,宾客可以港币/澳

门币1,398元起进行预订,享受以下礼遇:

- 美狮美高梅度假客房住宿一晚
- 每晚入住均可获澳门币500元酒店消费额,适用于餐饮、水疗、剧院及来往香港的船票优惠
- 于指定餐厅使用酒店消费额,可享额外折扣

从今天起,凡登记成为美高梅综合度假酒店会员计划「美狮荟」的新会员,更可享额外住宿及餐饮优惠。



如欲查询成为「美狮荟」会员的详情,或预订以上各项尊尚优惠,请浏览www.mgm.mo或致电(853) 8802 8888查询。

Meeting Packages

帕拉玛塔Skye Hotel Suites超值会议套餐

帕拉玛塔Skye Hotel Suites套房酒店——澳大利亚皇冠房地产集团(Crown Group)旗下第一个奢华酒店品牌开设的全新酒店,日前宣布启用一系列时尚、高科技的会议空间,并为此推出多款超值会议套餐,满足各类商务活动和会议的需求。

◆会议套餐:

帕拉玛塔Skye Hotel Suites套房酒店现推出超值会议与活动套餐,最低全天包价每人仅需70澳元(须满足最少人数要求)。配套的定制餐饮包含新鲜果汁、冰沙、富蛋白甜品、新鲜水果、自制糕点与曲奇、三明治等等。会议与活动套餐的内容包含:



- 会场租赁
- 迎宾茶歇: Nespresso和Dilmah产品
- 美味早茶: 配Nespresso咖啡和各式茶茗
- 工作午餐
- 美味下午茶: 配Nespresso咖啡和各式茶茗

- 使用视听设备: 白板、挂纸板、投影屏
- 无泡水和气泡水、薄荷糖
- 纸笔
- ◆私人多功能室套餐:
 - 租用私人多功能室,用美酒佳肴招待同事与客户。定餐套餐起价每人仅需55澳元,包含两道菜,70澳元套餐包含三道菜。鸡尾酒与饮品套餐起价每人仅需18澳元。优惠套餐价格是否可提供须视供应情况而定,随季节而变。应客户要求可提供功能表。

澳门喜来登/瑞吉金沙城超悦所想

澳门喜来登金沙城中心大酒店及澳门瑞吉金沙城中心酒店诚意推出「超悦所想」礼遇,为与会者及活动策划人提供一系列特别优惠。本次优惠有效期由2018年1月15日至2019年12月20日。

于2018年1月15日至6月30日预订「超悦所想」,即可享受以下优惠:

◆预订越多,优惠越多

- 预订25-50间房可获赠一项特别优惠及一项娱乐休闲活动优惠。
- 预订51-100间房可获赠两项特别优惠及两项娱乐休闲活动优惠。
- 预订101-150间房可获赠三项特别优惠及

三项娱乐休闲活动优惠。

- 预订151间房或更多可获赠四项特别优惠及四项娱乐休闲活动优惠。

◆「超悦所想」特别优惠

- 总帐单95折礼遇: 入住澳门金沙度假区,可享总帐单九五折,适用于酒店住宿、餐饮套票、会议套票和会议室租赁
- 免费酒店住宿: 每预订25间房即可享一间免费房间住宿
- 免费酒店升级: 每预订25间房即可享一间免费升级待遇
- 半价购买金光飞航船票: 每位入住宾客可以半价购买船票两张(须视舱位情况而定)



- ◆娱乐及休闲活动优惠
- 预订澳门金沙度假区精选娱乐表演可享高达半价优惠(可选择多于一项表演)
- 指定场地鸡尾酒招待会八五折
- 贡朵拉及巴黎铁塔体验门票半价
- 中国秀《西游记》门票半价以及场外演出可享半价优惠

Seasonal Promotion

冰城两家香格里拉共推冬季畅游优惠

即日起至2018年2月28日,预订冰城两家香格里拉大酒店共用冬季畅游优惠,仅需人民币3,199元,即可任选入住哈尔滨香格里拉大酒店高级客房或哈尔滨松北香格里拉大酒店豪华客房共两晚(可任选一家或两家酒店入住),包括每日双人早餐及人民币400元餐饮消费额和贴心保暖包(含手套、帽子、热贴等保暖用品)。

入住期间,可免费乘坐酒店和主要观光景点间的穿梭巴士,并可在两家酒店的任何一间餐厅(包括冰宫)使用获赠的餐饮消费额。垂询详情及预订,请拨打(86 451)8485 8888;(86 451)5862 9999或发送邮件至reservations.shar@shangri-la.com; reservations.shas@shangri-la.com。

Room Discount

世尊·静安昆仑庆祝加盟优惠房价

世尊国际酒店及度假村喜迎最近完成品牌重塑的静安昆仑大酒店(前身是上海希尔顿酒店)

合作加盟,即日起至2018年3月2日,凡预订静安昆仑大酒店住宿的客人即可享最优惠价六至八折。

- 优惠代码如下:
- D01-预订豪华、高级豪华、高级豪华全景客房即享最优惠价八折
 - D03-预订行政客房即享最优惠价七折
 - D02-预订全景、行政全景及豪华套房即享最优惠价六折
- 预订或了解详情,请浏览WorldHotels | 世尊国际酒店及度假村官方网站WorldHotels.com。

总编辑: Penny Chang
电话: 886-2-2727 0050 传真: 886-2-2727 6592
电子邮件: penny.chang@ttgasia.com

网络主编: 李佩纯 Josephine Lee
电子邮件: josephine.lee@ttgasia.com

记者: 刘露芯 Jessie Liu
电子邮件: jessie.liu@ttgasia.com

记者: 张广文 Yvonne Chang
电子邮件: yvonne.chang@ttgasia.com

记者: 钟韵 Nadia Chung
电子邮件: nadia.chung@ttgasia.com

编辑委员会
集团编辑: Karen Yue
电话: 65-6395 7575 传真: 65-6536 0896
电子邮件: karen.yue@ttgasia.com

销售及市场部
集团发行人: 邹益强 Pierre Quek
电话: 65-6395 7545
电子邮件: pierre.quek@ttgasia.com
发行人: 徐美 Chimmy Tsui
电话: 852-2237 7282
手提: 852-91821388 · 86-15000225637
电子邮件: chimmy.tsui@ttgasia.com

广告销售部
香港/徐美 Chimmy Tsui
电话: 852-2237 7282
手提: 852-91821388 · 86-15000225637
电子邮件: chimmy.tsui@ttgasia.com
· 蔡芳 Angela Cai
手提: 86-13671742417
电子邮件: angela.cai@ttgasia.com

· 张冰 Emily Zhang
手提: 13810116979
电子邮件: emily.zhang@ttgasia.com
· 钟惠欣 Ingrid Chung
电话: 852-2237 7262 · 852-6287 0131
电子邮件: ingrid.chung@ttgasia.com

· 新加坡/Ar-lene Lee
电话: 65-6395 7510
电子邮件: arlene.lee@ttgasia.com
· Jonathan Yap
电话: 65-6395 7577
电子邮件: jonathan.yap@ttgasia.com
· Shirley Tan
电话: 65-6395 7535
电子邮件: shirley.tan@ttgasia.com

广告代理
South East Asia
Thailand: Chower Narula/Anchana Nararidh, World Media Co. Ltd
(tel: 66-2-641 2693-6, fax: 66-2-641 2697, email: chower@worldmedia.co.th, anchana@worldmedia.co.th, media@worldmedia.co.th)
The Philippines: Eduardo S. Bassig, ESB Marketing Services
(tel: 63-2-448 5848, email: edbassig@gmail.com)

North Asia
Japan: Yoshihiro Igusa, Pacific Business Inc.
(tel: 81-3-3661 6138, fax: 81-3-3661 6139, email: igusa-pbi@gol.com)
South Korea: SS Song, First Media Services Corp.
(tel: 82-2-363 3591/2, fax: 82-2-738 7970, email: fmsc@unitel.co.kr)
Taiwan: Virginia Lee/Shirley Shen/Kitty Luh, Spacemark Media Services
(tel: 886-2-2522 2282, fax: 886-2-2522 2281, email: smedia@ms5.hinet.net)
India: Meena Chand, Adcom International
(tel: 91-11-2576 7014/2576 0665, fax: 91-11-2574 2433, email: adcomint@rediffmail.com)
Sri Lanka: Vijitha Yapa/Albadur Cader, Vijitha Yapa Associates
(tel: 94-11-255 6600, fax: 94-11-281 6511, email: vyadvvt@gmail.com, vyadvvtin@gmail.com, vijithayapa@gmail.com)

Australia: Keith Sandell, Sandell Strike Skinner Whipp Pty. Limited
(tel: 61-2-9873 2444, fax: 61-2-9873 3555, email: keith@sssw.com.au)

Europe
UK & Continental Europe: Sheryl Makin, TTG Media
(tel: 44-20-7921 8025, fax: 44-20-7921 8034, email: sheryl.makin@ubm.com) ;
Germany: Wolfgang Jaeger, IMV Internationale Medien Ver
(tel: 49-8151-550 8959, fax: 49-8151-550 9180, email: w.jaeger@imv-media.com) ;
Italy: Barbara Reborra, TTG Italia
(tel: 39-011-436 6300 ext 228, fax: 39-011-412 1793, email: reborra@ttgitalia.com) ;
France: Colin Murdoch, Ray Lampard International Media
(tel: 33-4-9468 5778, email: intmedia@aol.com) ;
Spain: Luis Andrade Publicidad Internacional S.L. Barcelona: Carlos Garcia
(tel: 34-93-363 5750, fax: 34-93-410 0275, email: cgarcia@luisandrade.com)
Madrid: Luis Andrade
(tel: 34-91-441 6266, fax: 34-91-441 6549, email: landrade@luisandrade.com)

制作及行政部
广告材料收集: 香港/郑迦华 Carol Cheng
(电话: 852-2237 7272 传真: 852-2237 7272)
新加坡/林佳佳 Cheryl Lim
(电话: 65-6395 7540 电子邮件: cheryl.lim@ttgasia.com)

发行: Katherine Leong
(电话: 65-6395 7528 传真: 65-6536 8639, Katherine.leong@ttgasia.com)

制作经理: Tony Yeo
行政总裁: 黄汉明 Darren Ng

办事处
新加坡: 1 Science Park Road #04-07 The Capricorn Singapore Science Park II Singapore 117528
(电话: 65-6395 7575 传真: 65-6536 0896)
香港: 香港上环德辅道中166-168号E168大厦8楼全层
电话: 852-22377272 传真: 852-22377227

印刷: 香港大一印刷有限公司
香港柴湾康民街2号康民工业中心1401-8室
本刊物为月刊,由TTG ASIA MEDIA PTE LTD制作发行。

与完美伙伴一起 探寻南半球久负盛名的历史文化名城墨尔本



作为澳大利亚第二大城市、维多利亚州首府，墨尔本有着“文化之都”、“时尚之都”等美誉。维多利亚式的建筑物，绿树成荫的花园和街道，浓厚的文化、艺术气息，墨尔本成功地融合了自然与人文之美。

在这座充满活力和欢乐的城市，完美会奖团伙伴们一起探寻历史底蕴，感受多元文化，回归纯净自然，领略旖旎风光。



▲ 体验充满童真的蒸汽火车

游览墨尔本周边著名的丹顿农山脉，最有童心的方式便是搭乘有百年历史的普芬比利蒸汽小火车。

在澳大利亚历史最悠久的轨道上，小火车缓缓地穿梭于幽密的森林中，满眼都是湖光山色，绿树成荫。大家还可以伸出双脚，让澳大利亚清新的风萦绕在趾尖，在大自然的馈赠中体验纯真的美好。



▲ 感受纯正的澳大利亚农场历史

丘吉尔岛传统农场是维多利亚州第一座农场，具有十分

显赫的历史背景，至今仍保留着完好的传统古迹及悠然的自然风光。

漫步在农场内，可以欣赏古朴的庄园建筑、优雅的花园小径和令人叹为观止的海湾景致。农场每天下午都有剪羊毛表演，完美伙伴们可以亲眼目睹工人如何熟练地将整张羊毛剪下来。



▲ 近距离观看“企鹅归巢”

菲利普岛自然公园以广受欢迎的野生动物景观“企鹅归巢”远近驰名。每天早上，小企鹅们都会成群结队地出海捕鱼，辛苦工作一天后，在夕阳西下之时，它们便从大海中返回沙丘上的洞穴。

日落时分，人们便可见到企鹅们成群从海上陆续归巢，它们排列在一起摇摇摆摆地前行，十分有趣。企鹅们叽叽喳喳、东张西望的样子和在一旁观赏的人们互不侵犯、

和平共处的情景，构成了一幅美妙的图画。



▲ 体验激情燃烧的淘金热时代

疏芬山是一处坐落在淘金遗址上的主题乐园，这里生动再现了19世纪50年代热闹繁华的生活景象和淘金热的场景。人们可以观赏现场的街头表演、乘坐四轮马车，还能在采矿区手持淘金盆，在小溪中亲自体验淘金的乐趣，或者参观疏芬山黄金博物馆，一睹镇馆之宝“幸运金石”的风采。

如需要专业的当地代表给您最可靠的意见，
请与下方人员联系：

澳大利亚旅游局大中华区商务会奖旅游经理
杨悦健 (Jenny Yang)

E: jyang@tourism.australia.com



▲ 惊叹大自然的鬼斧神工

十二门徒石位于澳大利亚维多利亚州的大洋路边上，它是矗立在南太平洋海面上的12块砂岩石，经过数千年的海浪和海风的洗礼，被大自然的鬼斧神工雕琢得形态各异、犹如人的面孔，令人惊叹。



▲ 库克船长小屋

库克船长是18世纪英国最伟大的航海探险家，他曾经3次远渡重洋来到南半球，发现了澳大利亚、新西兰和夏威夷等太平洋的众多岛屿。库克船长的小屋是一座真正意义上的十八世纪建筑，四周是茂密的绿植、花草，墙上爬满着绿藤，古老中透出温馨。



▲ 弗林德斯街火车站

它是澳大利亚最早的火车站，也是墨尔本当地火车线路的总站。这幢百年的米黄色文艺复兴式建筑物，已成为墨尔本的著名标志。