

TTG BT. mice

企业旅游报 CHINA

Special Report

中国商旅的未来之道
出现本质上的变化、
飞越性的发展

6~10

CVB 全面争取利益相关者 看清MICE超越旅游收益的价值	12
ASSOCIATION 变化中寻求机遇 从4大方向探索协会新生命力	14~16
DESTINATION-MACAU 发展不停歇的澳门 持续前进	17~20
DESTINATION-BRISBANE 感受布里斯班独一无二的会奖魅力	22~23
CASE STUDY 非主流城市成功夺下国际大会	24



March/April 2018

VOL. 90

须提高差旅管理效率及商旅者出行体验

[钟韵一采访报道]

随着中国差旅市场不断成长及国际化,从差旅经理到商旅产品和解决方案供应商都需面对新的问题和挑战,提高差旅管理效率和商旅者出行体验。

苹果中国大中华区差旅会议经理王毅钧说道,据GBTA商旅报告,2017年上半年中国市场已达3,180亿美金,当中有95%是中国的国内差旅,但5%的国际差旅量将会因中国政府现在大力提倡的一带一路政策

而继续提升;市场将为商旅业者带来越来越高的要求。他认为,中国商旅行业将面临的挑战有八大方面。

首先,随着一带一路政策推进,越来越多中国企业需要有全球化管理的政策和策略;面对这样的变化,供应商应该做好准备,为差旅经理和差旅管理者提供全球化的解决方案。

其次,中国已经成为全球最大的智慧手机市场,但目前还没有中国的无线支付解

决方案覆盖全球。

再次,随着越来越多共用经济产品萌芽,共用经济和伴随的新的报销模式也会影响差旅政策的变更,所以差旅经历应该主动倾听和变革。

第四,中国差旅市场的旺盛、航线联营、酒店集团并购等,都让差旅经理在采购方面要面对很多供应商的选择,买方的挑战和压力也将越来越大。

第五是差旅安全。最近一年的国际情况

和政治局面都加深了差旅经历对商旅者安全的担忧:第一时间知道差旅同事的位置、面临的问题并即时提供解决方案,也是差旅经历面临的问题。

最后,差旅管理的技术和服务体验还需升级,提高商旅者的个性化体验。

面对这些问题以及差旅定制化与日俱增的要求,他认为,这两年TMC和供应商也将面临更多的挑战,为差旅经理提供更多的支持和帮助。

Hainan

海南成立会展经济研究会和会展产业协会

[张广文—采访报道]

近日,海南成立海南省会展经济研究会和会展产业协会。当中,协会将在助力海南省会展业科学规划、合理布局、促进产业持续健康发展等方面,发挥推动作用。

目前海南省会展产业协会已开始对会展搭建企业进行资质认证,建立会展专业网页网站、手机网站和微信公众号,以便传播政府最新政策和行业相关信息。同时,

由会展专业院校讲师、教授和企业主要负责人组成的专家委员会,将进行会展政策研究,行业标准制定,为会展行业发声。接下来,协会还将组织企业到国内外进行考察,学习各地办会办展的先进经验,引进部分优秀会展项目入琼。

此外,协会还将举办自主的会议及展览项目,不定期举办会展人才培养,为企业办展做好相关服务,并做好政府与企业的

桥梁纽带。

许多海南旅行社业者都十分看好海南省的会展产业发展。一名海口旅行社业者表示,相比三亚,虽然海口的知名度不高,但是其实当地企业团体能够使用的场地也不少,性价比也比较高。同时,海口和三亚交通往返便捷,即使在海口开会或是参加展览,也能轻松的前往三亚游玩。

一名三亚旅游业者指出,中国七成以上

的会议都是没有组织、没有标准化的中小型会议,现在所有人抢的生意,却都是直销医药等大型会议,也就是市场的三成生意。未来,随着海南的旅游资源知名度不断提升,各地城市与地区进一步被企业团体接受,接待的能力势必将提升。他建议协会可以深度挖掘中小型会议的市场,打造一套标准化流程与合作方式,让市场更能稳定的吸引企业团体回流。

Airlines

新航推出全球首款区块链忠诚数字钱包

新加坡航空集团KrisFlyer常旅客计划将推出全球首款基于区块链技术的航空公司忠诚度数字钱包,旨在帮助乘客使用KrisFlyer里程在新航合作商户轻松进行日常消费。

采用创新技术的全新KrisFlyer常旅客计划数字钱包移动应用程序,预计将于六个月内推出。

届时,广大新航KrisFlyer会员可以通

过使用「数字化KrisFlyer里程」在合作商家进行支付交易。

作为航空公司针对其会员忠诚度计划的首款应用,该数字钱包使用了新航的私有链,因此只会涉及到新航旗下的合作商户和合作伙伴。

新加坡航空公司首席执行官吴俊鹏(Goh Choon Phong)先生表示,创新是新加坡航空成功的关键因素之一,并

期待它为KrisFlyer会员带来更多利益。新加坡航空通过区块链技术来数字化KrisFlyer里程,这一突破性的进展,凸显了新航正不遗余力地提升数字化水平,力求为乘客带来更多利益。这也与新航近期推出的「数字创新发展蓝图」(Digital Innovation Blueprint)相一致,旨在成为世界领先的数字化航空公司。

达胜入股安益集团 抢攻全球会展商机

[张广文—采访报道]

近日,私募基金逾百亿港币的达胜集团宣布投资台湾最大会展集团安益国际集团,正式入股取得70%股权,创下大型私募基金入主台湾文创业首例。

达胜集团董事长郭冠群表示,此并购案背后有远大计划,除了为台湾会展业创造更好发展机会,也要扩张国际版图,紧接着安益、达胜将共同发动并购行动,瞄准欧系Top 10会展公司、中国内地展馆管理公司、香港会展公司等。

Nanjing

南京布局四大会展区 国博中心打造国际化会展品牌

[刘霖芯—采访报道·摄影]

日前，南京市政府出台了《关于推进改革创新打造会展品牌的实施意见》，南京要打造「一核三区」的全市城市会展业新布局。到2020年，重点打造7个具有一定国际影响力的会展品牌。

根据实施意见，南京对会展业的新布局是「一核三区」。其中一核指的是城市中心会展经济核心区，也就是南京国际博览中心、南京国际展览中心等城市中心会展区。意见中提出，要推进南京国际博览中心展览场馆和会议中心做大做强，完善周边地区配套基础设施建设，提升承办大型、特大型展览和国际性会议的能力。推进南京国际展览中心等一批中小型展馆设施提档升级，提升举办中小型专业展的能力。

另外，「三区」是指江北新区特色会展区、南京综合保税区与禄口空港特色会展区、南部新城特色会展区。意见提出，南京要科学规划江北新区、南京综合保税区龙潭片区与禄口空港、南部新城等特色会展

区域发展布局，加快推进溧水会展特色小镇建设，提升南京会展综合竞争能力。

记者从南京国博中心了解到，目前，南京国博会展三期项目建设正在紧张建设中，预计2020年竣工。建成后，南京国博室内展览面积将达15万平方米，室外展览面积将达5万平方米，地下停车位超过5,000个，会展专业性配套设施进一步完善，囊括甲级写字楼、酒店、商业、餐饮等配套功能，还将打造「德国特色区域」作为常年展，成为综合性展览新平台，开创南京国博发展新局面。

2011年，南京国博中心与德国斯图加特展览公司签订战略合作意向书。通过资源整合成立了南京斯图加特联合展览有限公司，引进、打造一批专业化自办国际展，斯图加特和南京非常相似，都是二线城市，要从激烈的会展业竞争中脱颖而出，就必须细分市场、做专业化展会。德国斯图加特展览公司利用自己的海外会展资源，仅在2016年就累计协助100多家中国企业与数千名观

众前往德国、土耳其、伊朗进行海外业务拓展，在国际打响南京品牌。

按照南京市政府意见，到2020年，南京将重点打造具有一定国际影响力的会展品牌7个，具有较大区域影响力的展会15~20个，高端国际会议项目2~3个，新增全球展览业协会(UFI)等国际组织认证的展会项目1~3个，引进和培育规模较大、办展办会能力强、国际化程度高的会展服务主体5家，引进境内外知名会展企业2~3家，积极发展以智能制造、新型电子信息、物联网、软体和信息技术、新能源、文化创意与设计服务、医药研发产品和服务为主要内容的展会。

其中，做大做强世界智慧制造大会、中国(南京)国际软件产品和信息服务交易博览会、中国南京金秋经贸洽谈会等重点展会，打造亚洲户外用品展览会、亚洲自行车展览会等成长性展会，目标未来三年内进一步提升南京会展业国际化水平和核心竞争力，努力把南京打造成为国际知名会展名城。

HOTEL

全新熊猫酒店 提高广州长隆MICE 接待能力

[张广文—采访报道]

于2018年新春迎宾的广州长隆熊猫酒店，是长隆集团旗下全球唯一熊猫三胞胎动漫亲子酒店。其设有1,500间主题客房、两大特色餐饮，并有连廊直通长隆国际会展中心。开业后，大大提高广州长隆MICE接待能力，为到访的企业团队和一同到访的家眷们提供难忘的梦幻之旅。

在行程上，长隆提供玩+住+食多种套餐选择，打造一站式主题体验度假区。企业团体也可以在开会行程之余，先到广州长隆野生动物世界，近距离接触活泼萌趣的大熊猫三胞胎，接着玩转超现实还原的「熊猫乐园」，而晚上再到长隆国际大马戏，看熊猫三胞胎人偶与全球马戏的精彩表演，最后入住熊猫酒店。狗年新春假期，广州长隆旅游度假区还有欢乐缤纷的新春大巡游、美轮美奂的新春花灯大会，更有萌趣「汪星人」领衔珍稀异兽送上满满的欢乐与祝福。

长隆熊猫酒店将与广州长隆酒店、长隆香江酒店共同组成广州长隆旅游度假区酒店群，结合长隆旅游度假区未来的整体升级，提供更多样化的选择及服务。一名广州旅行社业者表示，期待全新酒店的开幕，不仅使长隆能接待更大规模的会展团队到访，也能让同行的家人，获得更有趣的体验。

Britain

英国携手伙伴重返中国MICE市场

[钟韵—采访报道·摄影]

时隔数年重返中国MICE市场，英国旅游局日前携手伦敦发展促进署、苏格兰旅游局、英国国际贸易部和英国签证及移民局于北京、上海举行会奖旅游推介会，推广英国的顶级会奖旅游资源和MICE签证政策。

在英国旅游局于北京、上海举办会奖旅游推介会中，来自中国的60多家采购商参加了活动。本次商务旅游展销会凸显了英国既能满足高端小型会议需求、也能承接千人「超大型会奖」活动的全面性会奖旅游设施。

英国旅游局商务会奖部门总监麦凯琳(Kerrin MacPhie)介绍道，英国旅游局在时隔数年重返中国MICE市场，除了受到中国市场涌现的机遇所吸引，也是因为在中国市场认识到MICE能为目的地带来的好处远远超越旅游消费之后，英国政府重新给予了发展支持。

从英国旅游局的角度，其主要目标是英国各个目的地已经在中国开展的MICE工作增加价值，并会把重点放在：

一，支持国际协会会议活动的竞标，争取把落地欧洲的活动吸引到英国来；



↑(由左到右)英国旅游局商务会奖部门总监麦凯琳(Kerrin MacPhie)、伦敦发展促进署北美和新兴市场商务游副总裁 Chris FJ Lynn、苏格兰旅游局新兴市场亚太市场商务旅游高级经理Lindsay Brown。

二，吸引大型企业活动；

三，吸引大型和高端奖励旅游团。目前英国已在大型奖励旅游活动领域初步取得成功，未来将持续探索机遇。展览方面，英国旅游局不会主动寻找机会，而是会在其出现时给予支持。

为进一步为中国MICE市场提供便利，英国政府已于去年8月「在中国推出了会奖旅游签证计划」。该计划为团队游组织商提供个性化的客户服务，同时也为30人以上前往英国的会奖团提供了更简化的申请流程。在该计划下，30-299人的签证申请费用

可获15%的折扣，300人以上为20%；签证可2年多次往返。据相关统计资料，截至目前，英国MICE签证的签发率高达99%，其中的97%在15天内出签。在此基础之上，英国签证与移民局(UKVI)还在与英国边防局探索更多合作空间，以让到访英国的大型或高端中国MICE团，从抵达机场到前往后续目的地可获无缝隙服务。

英国旅游局中国及东北亚区代理总经理钱岗表示，「中国是全球最受重视的出境游市场，对英国而言也意味着巨大的机会。很高兴能举办首届商务旅游展销会。这是一次绝佳的机会，增进了中国会奖采购商对英国出色的商务游产品、服务和目的地的了解，加强了两国宝贵的商务连接，最终必定能鼓励更多会奖游策划商选择英国。」

苏格兰打好接待基础 布局中国协会市场

于中国市场正迅猛发展的苏格兰，目前在MICE方面客源多来自奖励旅游市场。随着对外拓展、在内准备的基础一步步打好，苏格兰旅游局盼进一步利用产业和资源优势，朝中国协会市场发展。

苏格兰旅游局新兴市场和亚太市场商

务旅游高级经理Lindsay Brown说道，特殊的政治架构意味企业活动能从苏格兰政府得到英格兰政府之外的多一层支持，且由于苏格兰小而紧凑，故假设中国企业想在特定产业或领域里(比如新能源)寻找相关行业资源、主旨演讲者、晚宴主持人或做场地考察、建立行业关系等，都可以比较轻易地办到。尤其对于与产业有紧密关系的活动，苏格兰旅游局和MICE产业都积极且乐于提供帮助、加强活动附加值。

她表示，苏格兰从2014年底开始关注中国市场，并在中国设有团队负责保持与市场的联系及其发展。除了在外拓展，在内部，「China Ready」计划也在苏格兰首府爱丁堡生根，特别是在社交媒体运营和促进市区商户了解中国客人需求等方面已有长足进展。比如，爱丁堡机场已有中文指示信息，有些商户也开始提供微信支付选择；本地市场并不习惯或需要这些服务，足可看出苏格兰正主动且积极地为接待已迅猛增长，且预计在未来两年将会爆发的中国市场做准备。

Lindsay Brown说道，在MICE方面，目前到访苏格兰的约95%来自奖励旅游市场，但苏格兰旅游局希望进一步朝已开始迈向国际化的中国协会市场发展。她坦言，在预算的限制下，这一块的进展会较为缓慢，但苏格兰旅游局正尽力布局，为开发显而易见的市场潜力做好基础工作。

澳大利亚首屈一指 的活动场地



悉尼国际会议中心是您在澳大利亚举办活动的不二之选。

中心以瞩目的设计、优越的中心地段以及卓越的服务在2017年内举办了超过750场成功的活动。

无论是大型会议、商务晚宴、颁奖典礼或是展览活动，我们的专业团队期待与您的合作，举办下一场世界级的活动。

即刻预订

Carmen Zhao | 赵雅雯
国际业务发展主管

微信：carmenzyw

邮箱：sales@iccsydney.com

电话：+61 2 9215 7100

网址：ICCSYDNEY.COM

悉尼国际会议中心
由AEG OGDEN公司管理

Sydney

悉尼再获ICCA澳大利亚最受欢迎会议城市

[刘霏芯—采访报道·摄影]

根据最新国际会议协会 (ICCA) 和城市排行报告发布, 悉尼再次成澳大利亚最受喜爱的会议举办城市, 在澳大利亚排名第一, 亚太地区排名第十。2017年悉尼共接待国际会议奖励旅游活动52场, 产值估计1.03亿澳元, 2017年亚洲奖旅业务预计达1.55亿澳元, 奖旅业务过去五年同比增长20%。

据悉尼会议奖励旅游局中国区高级业务发展经理陈禹霏介绍, 其中又以中国安利8,000人团体第三次到访悉尼最具代表, 近年还成功接待了包括2016年大中华地区NU SKIN 4,500人奖励旅游团、2016年台湾国泰人寿2,200人的奖励旅游团等案例; 截至2017年6月资料, 到2023年目前已计画有130场会议将在悉尼举办, 共计将有13万名代表进入悉尼, 共计在这里逗留59万天,



↑悉尼会议奖励旅游局中国区高级业务发展经理陈禹霏

带来约4.6亿澳元的收益。此外, 悉尼新的国际会议中心对外开放后, 对悉尼来说是一个新纪元的开始, 也更有接待世界大型

会议的条件, 比如2017年国际律师代表大会、2018年国际银行运营研讨会、2019年机器人世界杯、世界妇产科大会等全球会议, 都将于悉尼举办。

在悉尼市区的会奖资源方面, 包括悉尼国际会议中心 (ICC Sydney) 的扩建部分也已全新投入使用, 提供高科技设备, 位在达令港周边, 非常适合举办会议活动。海联旅游集团MV Blackwattle Bay 和 MV Cockle Bay为库克船长游轮悉尼港船队的双体船。

自2017年中起为国际商务代表们提供了一种独特的乘船环城方式, 连结了环形码头和悉尼活力商务区之间的点到点便利交通, 到悉尼的与会人士和会奖团队成员们, 可以在参会期间从悉尼国际会议中心便捷往返城市, 并通过此条线路饱览包括悉尼港、悉尼大桥及悉尼歌剧院等令人

叹为观止的景点。

另外, 悉尼达令港索菲特酒店已于2017年10月开业, 提供590间客房; 悉尼W酒店预计2019年开业, 另外The Star集团全新博彩酒店则预计2021年开业。

在悉尼的团队建设活动方面, 创新的达令港赛艇比赛也是悉尼最新向会奖团队的推荐项目, 通过专业的团建活动组织者Eastsail的安排, 会奖团队能够快速而熟练的掌握赛艇基本操作技巧。

值得一提的是, 作为一项团队全员参与的项目, 这更是提升团队成员领导力、协作力以及彼此默契的最佳运动。团队需要合理分工, 精诚协作, 并积极沟通, 从而才能成功地扬帆远航。而在航行的过程中, 会奖团队还能一览达令港的美丽景色, 从不同角度来观赏悉尼地标景观。

South Africa

开普敦首届清真展会创造600万美元交易

[张广文—采访报道]

日前, 南非开普敦举办了首届「清真产品和服务进口采购任务」大会, 两天内创造了价值约600万美元的商业交易。活动涵盖研讨会、工作坊、交流会、展览、开普敦之旅等。会议买家包括来自阿联酋、新加坡、马来西亚和英国等跨国企业代表, 而当地参展商则共30多家。

Wesgro首席执行官Tim Harris表示, 首届活动吸引了国际买家齐聚一堂, 一起学习当地的清真产品, 同时与当地供应商建立长期合作伙伴关系。首届清真会议引起

了国际清真行业的极大兴趣, 也引起了买家对下一次活动的大量兴趣, 更提高了西开普省贸易、旅游、投资的优势。

其实, 此次会议为Wesgro、开普敦和西开普省官方旅游、贸易和投资促进机构的雄心勃勃战略一部分, 西开普省计划在未来几年成为非洲的清真中心, 以成为价值上万亿清真产品与服务市场中的非洲领先全球出口商为目标, 同时, 计划于2018年10月举办非洲最大的清真食品博览会。未来西开普省还将推出举措, 促使当地出口到2025年翻一番, 为经济带来约5,800万美

元。

由于参加活动的买家和与会者回馈非常热烈, Wesgro将于2018年在新加坡、马来西亚、英国和阿联酋进行贸易考察, 为今年在开普敦举办的非洲最大清真食品博览会作准备。目前阿联酋是开普敦和西开普省出口清真产品和服务的最大国家。Wesgro计划在未来两年内将中国、印尼、印度、泰国、新加坡、马来西亚、喀麦隆、塞内加尔、尼日利亚、英国和荷兰作为目标。

西开普省过去五年平均每年出口增长17.84%, 价值90亿美元。清真出口, 当中包

括肉类、乳制品、新鲜水果、化妆品和药品等, 目前贡献不到其总量的百分之一。

记者从多名中国旅行社业者了解到, 全球清真产业产值超过3.2万亿美元, 预计2018年将增长至6.4万亿美元。中国清真食品的出口额近年来仅在1亿美元, 要跟南非学习的地区很多。清真产品和服务包括肉类、乳制品、新鲜水果、果汁、非酒精饮料、糖果、酱料、调味品、化妆品、药品、清真旅游和清真教育。目前从清真旅游的角度, 吸引中国游客乃至中国企业的眼光, 不失为一个争取中国参会者的好方法。

Seller

博取宣传版面 参展须以高互动效果呈现产品故事

[钟韵—采访报道·摄影]

参加展会的时候, 不照本宣科而是呈现高互动效果的故事, 不仅能让参会者积极了解展商产品, 更能借媒体关注保持参展余热、扩大产品的市场接触面。

Gaining Edge高级顾问Mike Williams说道, 大多数时候在展会看到的推介展示内容都是某目的地有好的航空连接、好的基础设施等等, 但这对观众来说非常无聊, 因为所有展商都讲一样的东西。基于这一点, 想吸引到观众的目光就应该想出一些有意思的故事, 因为人人都爱听好玩的故事。如果没有名人或意见领袖坐



↑Gaining Edge高级顾问Mike Williams

镇, 就尽量找个有口才的人来破冰、或是办个有趣的活动和观众产生互动, 不然推

介效果应该会很有限。而且, 所传达的核心信息一定要简单。

他举例, 几年前韩国大邱市参加IMEX展会时, 作为很新的MICE目的, 选了很简单的宣传语「红火大邱」, 并在展会上邀请参会者到他们的展位上品尝从轻辣到重辣、辣度不等的各种辣椒; 品尝到辣度最高的辣椒的参会者可获奖品。

由于活动非常贴切地与其「火红」主题相吻合, 大邱不仅成功勾起了参会者与其展位互动的兴趣, 更让摄影师无可自拔地不断为脸红、流泪的吃辣参赛者拍照, 最终达到了大量的媒体宣传。可见, 借由好

玩、有趣的活动, 展商可以为与参展者沟通提供绝佳的机会, 使建立关系变得更加简单。

另一个例子是, 马来西亚曾在展会上搭起香料市场, 并向参会者发放代币; 买家可以持着代币向香料摊商讨价还价, 换取摊位上的商品。这同样成为了热度很高的话题点, 为展商博取了大量的宣传版面。

所以说, 展商一定要围绕一个核心概念或信息, 以有创意、有趣又有高互动性的做法来与参会者破冰, 使其对产品或目的地留下深刻印象。

会享长隆 “议”兴盎然



广州区：



珠海区：



会享长隆 “议”兴盎然



中国商旅的未来之道—— 出现本质上的变化、 飞越性的发展

新的趋势正在改变着商务旅行的未来。App的崛起、移动技术的发展、分享经济的强盛、休闲商务旅行的出现，对照现今中国差旅市场的作业模式，世界变革潮流的洪水是否会对中国商旅的未来产生巨大的影响？中国商旅又将会何去何从？商旅人士是否有机会对服务产生更大、更多元的期待？中国商旅管理公司应否借此机会转型升级，提高服务价值？



[张广文—采访报道·摄影]

现状分析—手工作业太多

Elaine Bai: 作为差旅采购经理，会和商旅管理公司合作，从流程上来看，每当有差旅需求，就会通过邮件或是电话，联系商旅管理公司的顾问，然后他根据需求和公司的旅游政策，推荐一到两个选择给旅游者，旅游者再去选择他想要的航班，随后再出票。这样的流程在中国市场上算是一个正常的状态，透过商旅管理公司订票处理，都是一样的手工作业流程。

现在市场上所有人都在追求数字化，愿意作更多的努力以达成目标，同样的，企业也希望利用新的技术，加强差旅内控和优化差旅成本，同时并兼顾到差旅同事的变动性，和服务上的问题。

Ming Foong: 消费者的习惯一定会影响到商务客人的习惯。现在商旅管理公司提供的选择，往往不符合需求，而且来回花很多时间讨论，最后还可能花整天的时



间才能处理预定，其实这样的预定过程不正常，在国外很少见，因此会促使很多人反而不使用商旅管理公司，倾向自己去预定、自己去找供应商。但是中国是全世界最大的商旅市场，即使现况与期待不一样，也要想办法去学习如何精进。

未来会改变吗？ 空间巨大吗？

David Shi: 中国市场目前的订票流程，未来很可能改变。商旅管理公司和终端用

户之间，将出现本质上的变化、一个很大的变化，并展现飞越性的发展。现在很多商旅管理公司的手段都是用手工来操作，包括机票的预定、最后客户端后续的工作，如报表统计等。

其实航空公司是想给商旅管理公司一个更加透明与直接的解决方案，包括航空公司的运价，其随着不同季节、不同的时段，有即时的更新，这个价格会跟给客人的价格有一些差异。航空公司计划以最快的方法，透过最便捷的渠道，如专门给商旅管理公司使用的网站，开发一个介面给商旅管理公司使用（用户名与专门使用的权限号），并将一些特殊价格的讯息传递出去。

如此一来，商旅管理公司就不用费时去查询航空公司运价的更新，以及因应季节的变化，并能将最新信息下载到自己的运价计算系统中。这个系统经启动、试营运一阵子后，于去年下半年开始正式营运了。

罗煜: 针对目前商旅管理公司、客户、航

空公司之间的这一套旅游作业流程，前景乐观，未来调整与改变的空间巨大。从中国市场航空公司来看，前面几年，很多商旅管理公司，包括旅行服务商、代理人在出票时，都是手工出票。但是随着技术的提高、市场化的发展，目前很多运价，尤其是给大客户的私有运价，都是透过全球分销系统来发布，定向的提供给客户，为客户提供量身订制的产品，并直接传给客户，让服务商可以更好的服务，少出一些手工的差错，避免很多以往手工会产生问题。

苏旖: 无论是站在客户端、站在商旅管理公司端、站在航空公司端、站在酒店端，让员工得到最大的数字化成果，就是让客户轻易的订到票，而且能很容易的订到最便宜的票。

走向数字化、自动化

Ming Foong: 数字化应该找到方法，给予旅游者其所要掌握的控制能力，像是自己所需要的行程等，同时，也要让过程更简单、更便利，如退改票流程，后面可以完全自动化。其实，很多流程不需要一个人接手，商旅管理公司也不想花人工资源来操作这些事情，更不可能24小时随时待命。

如果可以自动化更好。商务客户很多时候是很临时需要改变时间的，有些甚至半夜发现明天要去哪开会，这些服务是很苛刻的，而且是立刻要处理的，如果能完全自动化的话，市场上要做到这些并不难。这应该是未来数字化的发展方向。



盛禧奥聚合物(张家港)有限公司上海分公司亚太区分类采购经理 Elaine Bai

现在市场上所有人都在追求数字化，愿意作更多的努力以达成目标，同样的，企业也希望利用新的技术，加强差旅内控和优化差旅成本，同时并兼顾到差旅同事的变动性，和服务上的问题。

焕新能量 盛会添彩

优惠适用于即日起至2018年6月30日前的预订
并于2019年12月20日前使用



于澳门金沙度假区任何一间酒店预订“超悦所想”会议活动优惠
尽享以下各项优惠*、休闲活动及娱乐选项。

- 全单九五折
- 免费客房及客房升级
- 金光飞航半价船票



SandsResortsMacao.com/sc/MeetingsBeyondImagination

* 受条款及细则约束





施耐德电气差旅及长期汽车租赁亚太地区采购经理
苏旖

无论是站在客户端、站在商旅管理公司端、站在航空公司端、站在酒店端，让员工得到最大的数字化成果，就是让客户轻易的订到票，而且能很容易的订到最便宜的票。

现今市场竞争激烈，全球经济情况又不是很好，价格深受客户所重视，不是每一个公司都允许员工完全搭乘商务舱。国外的商旅管理公司可以把公司所有的管理原则与允许条件放入系统，自动化地提供推荐，如果要改也不需要经过差长的批准过程，可便捷地来进行流程操作。

David Shi: 商务客户现在要的是便捷性和技术支持性。其实，航空公司有些很便宜的运价，是不完全适合商务客人的，因为退改签的规定很苛刻，是航空公司为尽早消除库存所采取的锁死价格，因此，如何把适合商务客人的价格卖给这些商务客人合作的商旅管理公司，这些就是透过全球分销系统可做到的事。

也就是说，透过完全自动化的流程，把适合商务客人需要的价格，录入他的系统中。这些是商务客人在商旅管理公司所提供的活动客户移动端，适合体现出来的项目。

罗煜: 对价格深有所感触，航空公司很多的价格其实不适合商务客人，但是和客户洽谈时，这些低价格反而是客户要挑战航空公司的地方，客户会说在航空公司网站上看到非常低的价格，但是到了商旅管理公司或是代理旅行社，价格就是这麽高，为什麼没有同样便宜的价格可提供给所有的商务客人。

对航空公司来讲，有一个特殊性，在三天内、七天内会有一个舱位的补充，在平均票价提高之后，在客人上座率提高之后，航空公司会在这收益上提高舱位，而商务客人基本上都在非常短的时间内预定，国内大型企业都是平均提前三、四天定位，这时候都在高舱位上订票，好处是，高舱位订位柜台非常方便，但相比远期销售，如提前21天、28天预定的票价，确实比较高。但远期销售的价格并不适合商务客人，因为退改很苛刻，整体看，反而会提高差旅成本。

可以跳过商旅管理公司吗？

苏旖: 目前的市场状况是，企业拥有商旅管理公司，同时也拥有着客户，商旅管理公司的背后则又是航空公司，而航空公司之后，又有全球分销系统。未来如果没有了商旅管理公司，或是商旅管理公司转型、做得更好，在未来数字化的大背景下，机票真的就可以跳过商旅管理公司来买吗？

Elaine Bai: 如果机票真的可以直接购买，将是一个未来很值得期待的一件事情，尤其对差旅经理来说是一大好消息。只要做差旅采购的人都知道，一定都会面对很多旅游者对商旅管理公司的抱怨，市场上目前没有一家商旅管理公司不被抱怨，如果可以跳过商旅管理公司，直接和航空公司通过电子化进行合作，很多投诉都会消失了。

Ming Foong: 市场上不断出现创新，未来的发展将受到这些新发明的影响，不过，未来不太可能没有商旅管理公司，因为他们扮演重要的角色，提供很多额外的关键服务，而且消费的需求是存在的，所以商旅管理公司的存在是必要的、有价值的。但是未来商旅管理公司一定会转型，不会像现在一样，很可能会专注于一些很重要但是协力厂商没有办法做到的地方，如整合数据、报表统计等，同时也可以帮员工站在前线。

中国企业开始采取统一采购

罗煜: 从航空公司的角度来看，现在很多领导都在主推提高线上生意的比例，未来有可能出现百分之百都在线上进营销的情况。2014年6月1日起，中国最大的客户，也就是中国政府，形成了集中采购，财政部直接要求中国民航清算中心建立一个采购平台，和航空公司一起，面向四千万公务员，如此公务员可以在采购平台上，透过介面直接衔接航空公司的企业价格。

简单说，中国已经在做一站式的采购、一站式的解决方案。未来中国的国企、央企，也会随着国八条、政府集中采购，陆续地行动起来，形成统一的采购。

以前存在最大的环节问题，很多年前国外的五百强就已经开始集中采购了，但中国企业现在才在开始行动，不过很多民企已经自己建立了集中采购的平台。也



就是说，中国从大环境方面已经开始在做了。

开发符合中国企业架构的系统

罗煜: 为适应中国的大环境，商旅管理公司要做一些改变。现在中国企业需求可以分为几个层面，包括产品供应商，如航空公司，以及服务商，如商旅管理公司，但是还有针对企业的内部总架构，需要找到适合总架构做系统开发的这种系统开发商。商旅管理公司在海外已经做得很到位，但是国内企业的总架构是非常复杂的，能不能顺应国内企业，做出一套成熟的总架构，帮助企业形成差旅整合，是很重要的。

希望未来看到的不要是散在外面的一盘沙，现在经常可以看到航空公司若要签一家客户，在全国可能要签三十多个协议，但在海外的作法常只需要签一个协议就可以了。这样的整合是需要有组织去做的，不是大型企业自己整合，或是大型企业找开发商帮自己整合，就是靠商旅管理公司了。

商旅管理公司要能做系统整合开发商，有技术、有服务又愿意付出，搭上人工成本、资金成本，其实是一个转型的好发展方向，如此可以适应中国所有企业，把差旅做好。

David Shi: 直采其实是航空公司发展的方向，差旅未来的服务、效率都将能跟上。对航空公司来讲，必须要有一个协力厂商解决平台，帮助客人，因为航空公司不能提供公司所需要的财务报表。简单说，直采是一个发展方向，但是必须通过一个载体来完成这个方案。

Elaine Bai: 面对直采的未来，会有很多问题出现，航空公司提供一个方案，差旅经理必须通过旅游政策角度，看方案有没有遵从，另外，退改签的机制、法案声明、旅游报告等问题也要看能不能解决。而且所有服务会受到新科技的哪些影响，都是要审视后才能被接纳的。

Travelport大中华区旅游服务总经理
Ming Foong

市场上不断出现创新，未来的发展将受到这些新发明的影响，不过，未来不太可能没有商旅管理公司，因为他们扮演重要的角色，提供很多额外的关键服务，而且消费的需求是存在的。

合规是商旅行业的痛点

苏旖: 自从医药出现了问题，目前合规是所有人的聚焦方向，也是行业的痛点，要发展一个健康的商旅未来，就必须先解决这一问题。现在合规管理很贵，做得事情很单一，但压在差旅采购者身上，让差旅经理又反压在供应商身上，这是急需解决的。和商旅管理公司合作，最大的优点就是他们可以帮忙企业避免合规问题。未来在追求数字化之际，一定要先解决合规的挑战。

另一方面，现在每一个人出门都希望得到贵宾的待遇，这也是航空公司未来可以发展的一个方向。

罗煜: 航空公司只能关注服务，不过，前台系统开发是关键。线上预定工具是航空公司经常会使用的，以前传统的作法是通过电话去预定，现在更多的是通过电脑和手机。这些手机端如何合规、如何审核，将是发展重点。不同客户有不同的组织架构和预算组合，这时不同人员去审核，若要保证准确性、整齐和企业合规性，就需要系统开发商，更专注、更深入企业内部去做。

拥有三、四十万员工的大型企业，应如何操作、如何做到合规，这是系统开发商要思考的问题，要打造一个能解决问题、具中国特色的系统。

Ming Foong: 合规现在对商旅管理公司来说，是一个很大的痛点，虽然只要合规，就可以提供给采购一个很大的帮助。不过，越来越多公司因为要合规，反而走出条款、走出限制，自己去预定了。市场上的现状是，现在没有办法强迫一个员工必须要合规，要通过公司规定的渠道进行预定，因此，要鼓励员工合规，必须做更多，进而影响他们。例如，除了预定方面，付款通过特定管道，可以获得更好的报表、更好的数据，进而可以采取更符合公司合规的政策。

关注差旅用户的服务体验

David Shi: 谈到额外服务，达美航空现在比较注重商务客人的差旅体验。对商务客人而言，旅行安全、航班到达准点，以及个人携带行李没有遗失、有准确到达，是最为关心的重点。达美航空在全球首先开发了一个行李追踪系统，商务客人在任何一个美国入境口岸，在转机时，随时都能

畅享首尔



千年的等待，只为了你的到来

享受皇家的待遇

www.miceseoul.com



Seoul:
Your Complete
Convention
City

追踪到行李的行踪，知道行李什么时候在哪，确保行李不会遗失，以满足他们商务差旅的需求。

再者，航空公司受到天气因素很多，飞机机队会有临时调配情况，起飞降落时间也会发生很多变化，一般只要有变动，就会透过全球分销系统引导系统进行通知，但达美航空为满足商务客人时时对航班时刻准确性的追求，直接在App中立刻通知客人，让客人知道晚几分钟抵达或早几分钟出发、何时会到达目的地，准确掌握行程。提高商务客人飞行体验，提供量身定造的手机端服务，是达美航空著重的考虑。

罗煜：个体用户非常关注体验，体验分为三个阶段，也就是售前、售中、售后，售前对于票价，包括运价的准确性，以及及时的发送和改期等，都可以陆续的提高，现在国内已经提高很多，国际也正在完善。

售中方面，东航著重的是列印登机牌的



达美航空华东地区销售经理
David Shi

直采其实是航空公司发展的方向，差旅未来的服务、效率都将能跟上。对航空公司来讲，必须要有一个协力厂商解决平台，帮助客人。简单说，直采是一个发展方向，但是必须通过一个载体来完成这个方案。

便捷性。商务客人每次到机场，最大的问题是都会在服务柜台看到长长的一条队伍在排队。商务客人只有小小的一件行李，只想马上快速列印登机牌，直接就可以出境了。目前上海虹桥机场已经可以实现拿身分证就可以直接登机，但是其他机场都是要列印登机牌的。东航正在帮助企业客户、大客户的员工，建立一个快速通道，让商务客人更快的列印登机牌，并且帮助企业的重要客户预留登机牌，这对航班即时性非常有帮助。

售后方面，包括退票、行程上的舱位调整、服务配套等，航空公司针对商旅管理

公司的支援，也在陆续推出全新产品，希望能帮助客户、帮助商旅管理公司、帮助服务商，更好的节约成本，让他们觉得跟航空公司的合作，能够关注到自己最重视的点。另外，客户端也能持续看到东航推出的全新产品。

商旅的未来之道也包括商务旅客体验的电子化，随着未来科技的发展，体验势必也将变化，展现日新月异的风貌。



技术的发展，使得旅游体验已经很不一样。现在很多国家的旅游局、旅游机构，都在开发虚拟现实技术，让客户可以更深入的了解和感受。航空公司也在透过虚拟现实，宣传商务舱的特色，如180度躺平等。就智慧而言，有些机构透过手机语言识别功能，下达一些指令，尤其是运用手机应用程序的平台，提供更为客制化的服务。

未来，光是发一封邮件，或是打一个电话，用这样的方式来安排行程已经不够了。有些电脑软件已经可以收集使用者的信息，了解接下来使用者要参加的会议，同时，判别这些会议是不是在当地举行，并可以根据信息提供行程建议与票价清单，进行行程的倒推。而各式应用程序也已成为很好的推广平台，成为额外接触客户的管道，企业不用通过发展全新的解决方案来进行宣传。



东航航空股份有限公司营销委员会销售管理部集团客户部高级副经理
罗煜

以前传统的作法是通过电话去预定，现在更多的是通过电脑和手机。拥有三、四十万员工的大型企业，应如何操作、如何做到合规，这是系统开发商要思考的问题，要打造一个能解决问题、具中国特色的系统。

合作满足 商旅消费者的体验需求

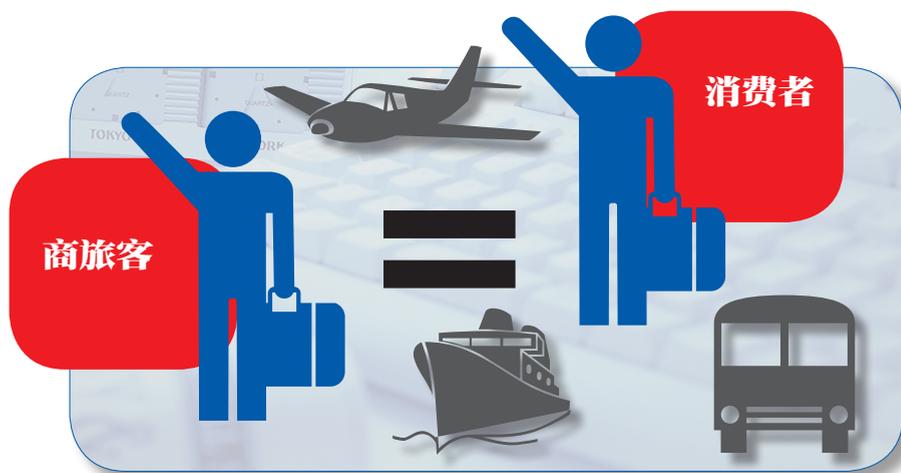
整体来看，过去十年，在中国差旅管理方面，企业追求的是一切要符合公司的规定，同时，聚焦于跟航空公司和酒店谈到更优惠的价格，要求员工尽可能选择最便宜的价格。

但是现在差旅人员已经年轻化，他们是跟着电脑、手机长大的，有更多自主选择意识，所以现在数字化最主要的目的是给出差人员作为一个消费者，致力提升其个人满意度。现在打造的系统、业务流程、产品，都是要尽可能满足商务人士作为消费者的个人体验。

因此，整个行业需要所有产品供应商和商旅管理公司更紧密的合作，传统上商

旅管理公司使用的系统就是靠全球分销系统，全球分销系统的平台中，已经整合好了所有的产品，商旅管理公司要做的就是，运用这个系统找到客人所需要的产品，也就是满足客户公司政策差旅要求产品，然后在此基础上，商旅管理公司还做了很多差旅者所看不到的服务，如有发生紧急事件，第一时间让客户知道，甚至要知道有多少员工这时间在当地出差，甚至要知道这些员工入住的酒店，才能满足公司对员工安全管理的职能，因为员工是公司最重要的资产。

另一方面，航空公司会有很多的个性化产品，会有自己的应用程序设计发展介面，



也会有自己的App，但是企业无法指望员工能够在自己手机上安装所有航空公司的产品，目前也没有一个平台可以预定所有航空公司推出的产品，商旅管理公司亦没有技术可以做到，因为靠着是全球分销系统。全球分销系统现在面对新的解决方案需求，仍需要时间去开发，才能满足新的

运营环境需要。所以，未来一定是要通过合作才能达成的，商旅的未来，只要企业、商旅管理公司、航空公司、全球分销系统四方紧密合作，加上科技的支持，没有什麼挑战无法解决，一定能为差旅人员实现更好的管理，包括钱与人。

Survey

根据全球商务旅行协会 (GBTA) 基金发布的全新报告显示，过去一年，近一半差旅者使用企业线上预订工具。然而，公司使用商旅管理公司的差旅者中，近70%的人表示过去一年他们至少有一次通过供应商直接预订商务旅行。不到40%的人表示他们的机构拥有获取通过供应商直接预订的旅行计划和路线的系统。

此外，在紧急或安全事件中，差旅者希望

他们的公司利用众多信息快速找到他们的所在位置，包括旅行路线(53%)、雇主提供的智慧手机应用的GPS信息(44%)和费用报销信息(32%)。

针对差旅者服务，不到一半的德国差旅者(49%)表示，他们的机构为他们提供紧急情况下的援助热线，而更多的英国(57%)和法国(65%)差旅者表示可以使用公司提供的紧急事件热线。

近70%的人
过去一年他们至少有一次
通过供应商直接预订商务旅行。

不到40%的机构
拥有获取通过供应商
直接预订的旅行计划和
路线的系统。



ACCOR HOTELS

Feel Welcome

雅高春日会务优享

享受一间免费分会场*

会议策划者
双倍积分
奖励**

即刻联络雅高酒店了解详情: +86 (0) 21 6119 9845 • Rachel.Li@accor.com

* 本优惠适用于50人以内(包括50人)购买会议套餐的会议或者会议室租金超过人民币15,000元的会议;本优惠适用于2018年5月20日前预订并确认,且于2018年5月30日之前举行的会议;本优惠仅适用于参加此次优惠活动的108家雅高酒店,并视各酒店的销售条款及实际预订情况而定。

** 此双倍奖励积分为Le Club AccorHotels Meeting Planner雅高乐雅会会议策划者的奖励积分,且单次活动奖励积分上限为70,000点;此奖励积分计划不适用于在莱佛士(Raffles)、费尔蒙(Fairmont)及瑞士酒店(Swissôtel)三个品牌酒店内组织的会议活动。



加入Le Club AccorHotels Meeting Planner雅高乐雅会会议策划者计划,获得积分,享受您的专属特权。

RAFFLES
莱佛士

Fairmont
费尔蒙

LEGEND
索菲特传奇

SOFITEL
索菲特

M GALLERY
美憬阁

PULLMAN
铂尔曼

swissôtel
瑞士酒店

GRAND MERCURE
美爵

THE SEBEL
诗铂

NOVOTEL
诺富特

Mercure
美居

ibis
宜必思尚品

ibis
宜必思

全面争取利益相关者 看清MICE 超越旅游收益的价值

MICE当前面临最大的挑战是政府对这门产业的不理解，主要在于MICE产业对所有产业的间接影响、MICE活动为目的地留下的遗产，都很难得到具体证明。因此若想要获得更多重视，MICE产业的所有参与者必须和CVB合作，协力向利益相关者证明自身「超越纯旅游」价值。



[钟韵一采访报道]

本地政府和社区对MICE产业的低认知，确实是这个产业发展的重大挑战——如果连本地政府都不了解MICE，还能指望谁来了解？因此，找到一种能准确反映MICE影响的统计方法，至关重要。

Gaining Edge高级顾问Mike Williams认为，MICE业者必须要想办法解释自己「是什么」，因为除了产业内人士，没有人知道MICE为何物；和邻居或朋友聊到这个话题，总不免要花上半小时描述MICE的涵义。

然而，纯旅游的利益计算不难（游客数量），可是这对MICE来说，仅是冰山一角。MICE产业对所有产业的间接影响、

MICE活动为目的地留下的遗产，都很难得到具体证明，特别是在对MICE还一知半解的许多亚洲国家。因此想要获得更多重视，MICE产业的所有参与者必须和CVB合作，协力向利益相关者证明自身「超越纯旅游」价值。

墨尔本全政府倡议策略

这已有成功案例。Mike Williams举例，墨尔本新会展中心的背后其实有个故事：其开发不仅得益于CVB (Convention and Visitors Bureau) 和MICE业者与政府的沟通，更涉及MICE产业与关键行业社群的合作，比如投入大量时间向墨尔本大学及市内各高校阐述将重大会议吸引到墨尔本的重

要性，由此让这些高校加入游说政府建设国际会议中心的行列。可见，一旦拉动全产业参与MICE发展，MICE就能得到政府正视。

他进一步介绍道，当时墨尔本MICE行业透过当地基因相关学术和行业代表接触了当地健康部门，并向该部门表示：「如果希望墨尔本乃至维多利亚州成为亚太第一基因科学研究中心，就必须吸引全球最优人才来到墨尔本，而『会议』是达到这个目标的有效工具。因此，墨尔本必须拥有足够大的会议中心。」

成功说服健康部门之后，忽然教育部长、卫生部长及政府各个主要部委纷纷对MICE的好处「茅塞顿开」，并开始向这个产业的发展提供支援。至此，政府宣传计划结束，不仅旅游部门，甚至关键政府内阁成员都看清了MICE产业与社会发展的密切关系，并顺利推动了澳大利亚最大会展中心在墨尔本的建设。

其成功源自MICE产业采取的「全政府」（而非仅旅游部门）倡议策略，而带动跨产业目标社群一同投入计划，更是达到目标不可或缺的过程。这已是经过验证、无从质疑的事实。

CVB和NTO合作凝聚力量

联席会议产业理事会(The Joint Meetings Industry Council, JMIC) James Latham也举例，从悉尼、新加坡、日内瓦到伦敦，每一个城市都体现出了凝聚力：它们不仅集群化，也认定了想看到增长的目标行业，因此CVB并不单独运行，而是和NTO合作，并且它们也清楚如何为活动竞标，以及目标活动与其城市有何关联。

比如，伦敦现正专注发展创意、生命科学和科技产业，因此除了投入活动竞标，甚至自创伦敦科技周、伦敦金属周等集群化活动，由此将全球科技公司、创业者和人才与拥有密集垂直资本的伦敦市连接，并利用伦敦奥运的遗产为这些集群提供

空间；日内瓦则和商会、经济发展部门等合作，新加坡也非常有效地凝聚各产业力量。

再如，在以生命科学优势建立品牌的格拉斯哥，所有寻求资助的学者只有在完成投标额度后才能获得全额资助，也就是说，这些学者如果不通过大会来吸引人才注入，将不会获得资金。

所以说，从国家层面以至更有效的城市层面，国际上并不乏成功的「凝聚」范本——这关乎聚焦与整合。

产业运作须转化成生意

亚太地区的CVB有些已经成熟，有些还在萌芽。在这些机构中，Mike Williams认为马来西亚会展局是比较成功的机构。他举例，在初和马来西亚会展局合作时，政府予其完全自由的空间、未有过多干涉，并投入大量资金从MICE行业中的私人企业招聘许多人才、求得发展意见和支援，最终从2010年的5名员工发展到今日的超过80名员工。

所以说，会展局一定要以半自主(Semi-autonomous)的方式运行、与私营部门(Private Sector)保持密切关系，并为私人企业带来生意。很多CVB或旅游局对营销很在行，但对业务的实际生成（如何把市场兴趣转化成生意，向城市里的酒店、场馆等输送）一知半解。

在政府主导并保持中立和私人企业参与之间保持平衡、保持与学术界的良好关系、认清短期和长期目标，并制定达到远期目标的战略蓝图，因此而重要。在亚洲，视野和蓝图仍普遍不足；多数只关心短期成果，而这与MICE产业的运作方式并不契合。这是亚洲CVB的一大挑战。

中国CVB须学习驱动社经发展

至于MICE与中国的关系，ICCA亚太区总监Noor Ahmad Hamid指出了「一带一路」的重要性。他说道，其建设并不限于硬件；尤其在过去三年，中国马来西亚、新加坡、印尼、印度、斯里兰卡等一带一路沿线国家建设了大量高校。这与知识经济和MICE产业都有密切关系。

Noor Ahmad Hamid预测，未来5-10年，MICE和协会产业的人力资源、能力建设和知识都会有长足发展。但是商业和专业活动如何在学术界和私营部门的支持下驱动社会和经济，Mike Williams认为，多数中国的CVB还不是很有概念。

沿此脉络，James Latham再次强调，MICE当前面临最大的挑战是政府对这门产业的不理解。因此向政府呈现产业价值——包括资料、具体案例、超越旅游收益的活动遗产——落在产业内所有人士肩上（无论需求或供应方）。毕竟MICE的实际价值产生于会展中心「内」的知识交流、专业发展、贸易和出口潜力，以及这个产业透过战略蓝图，成为政府向知识经济过度的助力，而不在于会展中心本身。

价值—助力发展知识经济

MICE的实际价值产生于会展中心「内」的知识交流、专业发展、贸易和出口潜力，以及这个产业透过战略蓝图，成为政府向知识经济过度的助力，而不在于会展中心本身。

关键—达成长期业务目标

很多CVB或旅游局对营销很在行，但对业务的实际生成一知半解。在政府主导并保持中立和私人企业参与之间保持平衡、保持与学术界的良好关系、认清短期和长期目标，并制定达到远期目标的战略蓝图，因此而重要。

MACAO

Your Business Events Destination

会 聚 澳 门

澳门拥有完善的会展设施,可配合各种规模商务活动所需,是亚洲地区大型会展活动的理想举办地。

占地30多平方公里的澳门,可提供超过18万平方米的会展活动场地及3万余间客房,并连通两个国际机场。

不管展会规模大小,澳门就是您举办活动的明智之选!



"One-Stop Service" for MICE Bidding and Support in Macao

— www.mice.gov.mo — mice-onestop@ipim.gov.mo — +853 8798 9292 —



澳門貿易投資促進局
Instituto de Promoção do Comércio e do Investimento de Macau
Macao Trade and Investment Promotion Institute

Navigating the Changing Landscape

变化中寻求机遇 从4大方向探索 协会新生命力



在不断变化的协会会议和活动中，哪些问题是协会行业夜不能寐？流失赞助、没有新会员、年会难以成行等，若有这些问题，这个协会就要出问题了。这些虽然都威胁到了协会的生存，但换个角度，它们也可以看作是机遇。MCI集团亚太区首席运营官Oscar Cerezales从四个方向探索了协会对此形势的应对。

[钟韵一采访报道·摄影]

协会的警讯可能有那些？Oscar Cerezales表示，遥遥领先的第一点是赞助：流失赞助、获取新的赞助非常复杂，是重大挑战。其次是保持会员数量：有些协会的老会员——离世却没有新会员填补空白，是需要正视的问题。再次是年会：对于许多亚洲地区的协会来说，一年一度的大会是协会很大的一块营收来源。因此只要举办年会有问题，这个协会就要出问题了。

形成这些问题的根本原因是什麼？据MCI集团对超过500家协会的研究显示，第一个原因是协会在确保价值方面举步维艰；如果会员看不到价值，就没有再缴会费的必要，自然会脱离协会。第二是资源不足：包括运营和销售人才、资金和科技等。第三是收益下降：收益下降，自然资源会越来越难取得。

这些虽然都威胁到了协会的生存，但换个角度，它们也可以看作是机遇。Oscar Cerezales从四个方向探索了协会对此形势的应对。

1. 社区：协会如何自其社区（包括会员和非会员）得到收入？首先，在全球多数协会，参与活动的非会员较会员占比更高。这些非会员参加协会年会、购其认证和线上内容，但并不想成为会员缴交会费。这些非会员很重要，并正改变着协会模式。

其次，很多协会在微信、脸书、领英或推特上有上万名粉丝，但通常互动非常非常少；参会者在会议里的参与度也并不高。协会如何提高互动和参与度？

再次，这些查阅协会社交媒体帐号、参加其会议、购买其内容的非会员，协会如何追踪？是否有社群专职经理负责加强市场触点？

2. DNA：线上上和线下的演化当中，有的协会垂死、有的成长、有的分拆、有的彻底改造。在协会进化的过程中，DNA有何变化？很多欧美协会开始进入中国形成JV或分会；反之，中国协会亦如是。

这是否有正确模式？为了开拓营收来源，很多协会纷纷开始推出新的产品和服务；不同于企业运作模式的协会，又应如何做到这些？

再者，协会如何创建优化或购买资产？比如，协会如何创建可以销售或线上分销的内容、如何打造新的会议和新的社群？

3. 未来：有人认为线上科技带来了协会末日，有人认为这对协会发展并无影响。协会的未来是怎麼？协会如何在未来使其具有相关性？在董事会、特别工作组，首席执行官、受托人和基金会之间，启动和实施计划或采取立场并不容易；协会如何变得更敏捷？如何找到对的路径？

对于很多亚洲的协会来说，唯一目标就是成长、成长、成长；在美国，有的协会想不断进行全球扩张，有的又只想保持稳定，但要提高效率。

协会的价值主张又是什麼？很多年轻一代并不想支付会费。如何以ROI说服赞助者一次签下一年、两年或三年的合同？如何说服市场购买内容、成为会员？

4. 资源：如何获取更多、更好的资源，以保持协会的生存甚至未来生命力更加强健？如何在社群人数提高但缴费意愿下降的同时，将社群转化成收益？如何使收入来源更多元、把鸡蛋放到更多篮子里？亚洲协会的一大问题是，50~60%的收入来源于年会，因此一旦年会出问题，协会就有很大的麻烦了。



MCI集团亚太区首席运营官
Oscar Cerezales

西方协会架构中，「活跃的非会员」占比越来越重已是不可否认的事实；从协会的角度，有必要摸索出新的模式使非会员为协会带来更多经济效益。密切观察西方协会如何在新时代下作出应变，将有助于亚洲的协会未来生存和繁荣。

最后，协会如何吸引合适的人才？MICE产业里，人才多为会展中心、会展局、会议组织者等等服务，那麼应该怎麼样把顶尖的人才吸引到协会的世界里？

无论如何，积极思考当前的课题，是所有协会无可避免的工作。首先，应思考协会之间受到哪些因素影响、如何相互竞争。其次，思考商业模式。协会往往非常被动，且因不喜欢「商业」两个字就不愿思考「商业模式」这件事情。但是抛开字面上的名称，协会还是必须考虑成本结构、收益来源、价值主张等等；这些实际上就是商业模式的内涵，且看似简单，但一旦着手去做就会发现它有多复杂。

再次，MCI曾向20家协会进行调查，调查中发现各家协会的会员及非会员对其协会

投入程度高低不等。有的被动，有的积极地将参与效益成倍发挥。协会要的自然大量的「积极者」——这些人大力支持和推广其协会，可以说是协会的最佳销售员——同时还应分析协会里到底多少人是被动者、多少是积极者。

据MCI向2,000家协会进行的一项调查显示，当中仅1%会追踪并分析自己的参与者类型。很多协会知道自己有几千名会员、有谁参加过会议，却不晓得哪些人平时便很活跃、哪些人对其根本漠不关心。最后，还应检视固有思想、相互学习、与时俱进。

为进一步理清这些复杂的课题，Oscar Cerezales向协会从业者提出了几个针对性的问题。

Q1. 「与其通过传统的方式建立会员体系，协会应该以建立社区的思维，将其组织视为开放的专业团体，而不是封闭的成员组织。」这个说法是否成立？

国际抗癫痫联盟秘书长Richard Holmes同意。他举例，该联盟不把焦点放在会员数量，而是通过社群进行教育、教育、教育，而委员会是其主要途径。这些委员会由癫痫所涉及的不同群体组成，包括神经外科、神经生物学、癫痫社会认知等；在医疗领域内，其有30余个委员会，全部都投入于教育之中。因此该联盟并不喜欢称自己为会员组织，而是一个团体。

不过国际声学及振动学会执行董事Malcolm Crocker对前述说法不完全认同。他认为，还是有必要投入于协会运作的会员，来组织协会大会。以该学会为例，每届约千人规模的协会大会需要大量的人力投入，而这大部分来源于志愿者；规划和组织工作不可能仅透过社群来完成，尤其当会议是协会重要经济来源的时候。

但是Oscar Cerezales指出，西方协会架构中，「活跃的非会员」占比越来越重已是不可否认的事实；从协会的角度，有必要摸索出新的模式使非会员为协会带来更多经济效益。

至于会员体系仍以付费会员为主的亚洲地区的协会，Oscar Cerezales相信也将迅速顺应西方市场目前已出现的趋势，因此，密切观察西方协会如何在新时代下作出应变，将有助于亚洲的协会未来生存和繁荣。

Q2. 如何向国际市场发展、拓展他国会员？

中华国际医疗旅游协会会长贾笑芳认为，「价值」最重要。她介绍道，该协会在过去几年的发展并不迅速；在国际策略中，其主要专注于产业集群下的国际医疗系统而不是传统观念中的会员系统协会集群，因若非由价值驱动，协会必然无法生存。如此，中华国际医疗旅游协会依步骤一步步实施国际策略。

首先，该协会为不同国家（尤其针对一带一路沿线国家）提供医疗旅游目的地、健康



中华国际医疗旅游协会会长
贾笑芳

「价值」最重要。因若非由价值驱动，协会必然无法生存。如果要举办世界领先的展会或大会，一定要关注不同地区的地理多元性、知识、创新科技等，以及相应的策略。

旅游产业集群、老年旅游目的地和医疗产业相关的政府咨询、专业解决方案。

其次，该协会每年都在北京和上海组织国际级协会大会，并在CIS国家如俄罗斯、乌克兰、阿塞拜疆和乌兹别克斯坦等，以及北非和中东国家如迪拜等组织大型展会和大会。此外，非洲地区、亚太地区和中东地区都有许多组织作出与该协会合作的提议，以为富裕的中国出境健康医疗游客提供接待和医疗、养生、SPA等产品和服务。接着这些展会和大会，该协会在国际市场上成长迅速。

第三是提供国际医疗旅游杰出服务认证。目前该协会已向提供高品质健康医疗服务的国际医疗集团、酒店和SPA、接待服务供应商颁发认证，并进一步与各国政府合作，以在未来向目的地颁发认证，借此为中国的出境健康医疗旅游者提供跨境健康医疗品质、安全、满意度保障。

第四是提供全球商务联系平台及线上、线下社群，建立产业集群生态系统，以让包括政府、投资者、供应商、买家和健康医疗旅游者等利益相关者，都能从这些产业集群获得最大价值。

她表示，这些是该协会提供「价值」的关键元素，也是其在国际健康医疗旅游市场上能够顺利发展的原因。

Q3. 如何确保协会永续发展?

据此前所提之MCI集团对超过500家协会的调查显示，协会最普遍的手段是探索新市场和细分领域的机遇，比如出版收费报刊、组织海外会议等。其次是节省开支，如缩减固定成本或业务外包。再次是提升非会员收益，第四是将目标投向年轻一代的会议，第五是新的会员类别。

无论采取何种措施，协会现在就应该开始思考十年、二十年后，自己将处于何种生存状态。

如果在亚洲问道：「你的协会先处于成长抑或稳定阶段？」大家都会回答：「成长。」除了成长，协会没有别的发展路径吗？Malcolm Crocker说道，国际声学与

振动学会当前就处于相对稳定的状态，学报、国际会议都没有太大的波动；但随着线上科技发展导致该协会损失了馆藏收入后，「提升协会收益」成了重要目标和难题。

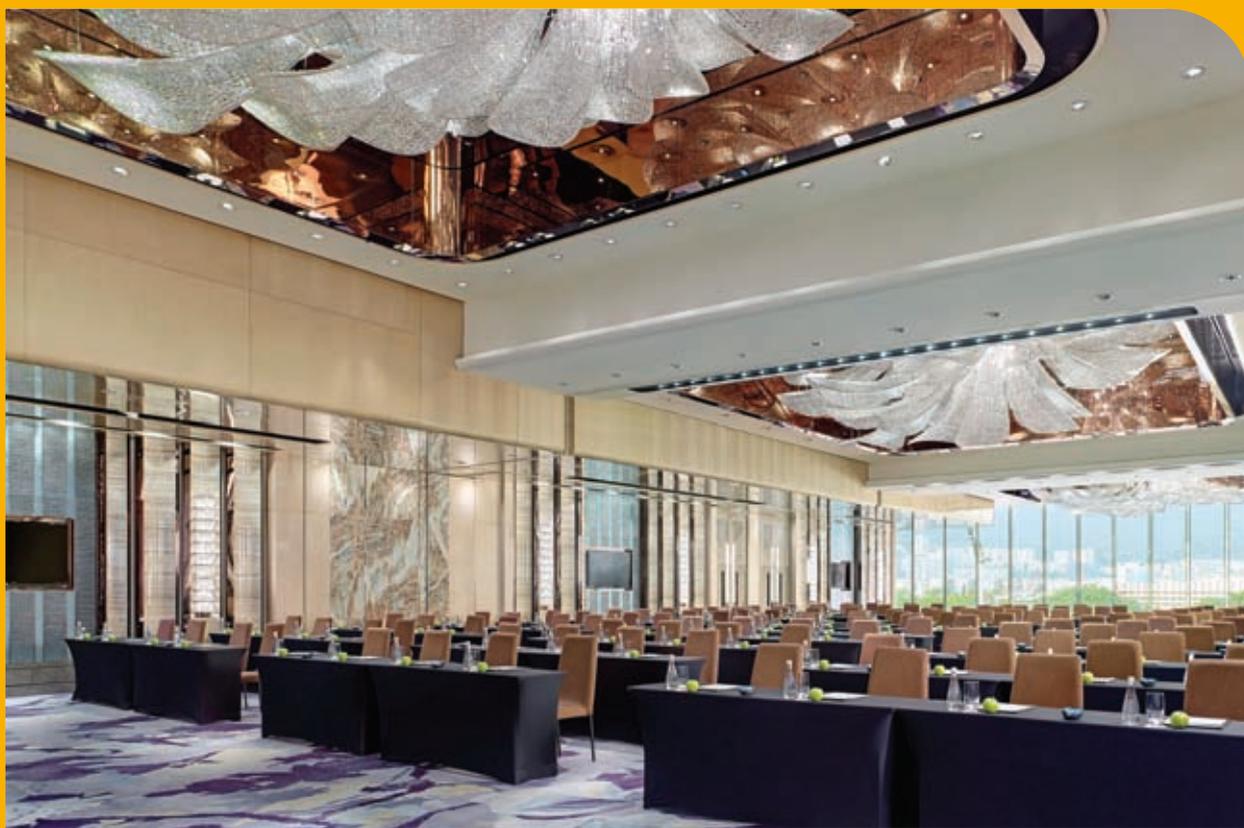
对于Richard Holmes来说，国际抗癫痫联盟的目标并不是「成长」，而是鼓励医师投入到神经学并专精于癫痫；要说扩大，该联盟希望看到的是更大的「没有癫痫」的社群。

那麽在国际扩张过程中，协会曾学到哪些教训？贾笑芳自其经验举例，首先，在健康养生、生命科学等产业中，一定要随时关注创新科技、生命科技、前沿解决方案等，在组织会议时也要在培训会、论坛、赞助等方面非常谨慎，以完全满足参会者对知识等方面价值的期望。其次，为了身体、心里、社交、环保等不同目的而出境进行健康医疗旅游的人数，正在成长；这为健康旅游产业、医疗养护产业和MICE产业

都带来了许多新的机遇。

她指出，在与亚洲截然不同的CIS国家，其协会特别感受到了市场差异性；从协会角度，如果要举办世界领先的展会或大会，一定要关注不同地区的地理多元性、知识、创新科技等，以及相应的策略。

再次，进入异国市场（特别是中东、非洲、CIS国家等新兴市场）时，一定要选择与最好、专业且认真的本地伙伴合作，以助其策略当地语系化并顺利落地。



理想会议 非凡体验

香港帝京酒店位于九龙市中心，连接港铁旺角东站，客房数目达699间。
喜宴堂宴会厅面积达5,476平方呎，全落地玻璃及无柱设计突显偌大的空间感，
最多可容纳多达600人，是您举行宴会或活动的理想地点。
现凡于帝京酒店举办商务会议及订满10间客房，即可享以下精彩礼遇。

优惠 A

- 两间客房免费升级至高一等房间级别
- 每间客房均获赠印有贵公司商标的迎宾曲奇
- 会议期间无限量供应咖啡、茶及汽水

优惠 B

- 免费1小时迎宾鸡尾酒会
- 两间客房免费升级至豪华行政客房并尊享行政贵宾廊礼遇

优惠 C

- 每订满50个付费房晚，可额外获赠2个免费房晚
- 会议期间额外免费茶点小食乙次

凡预订10-29间客房可享优惠A

凡预订30-49间客房可享优惠A+B

凡预订50间客房或以上可享优惠A+B+C



酒店官方微信帐号



酒店官网优惠

优惠有效期至2018年10月31日止。受条款及细则约束。如有任何争议，帝京酒店保留最终之决定权



Sun Hung Kai Properties
HOTELS



ROYAL PLAZA HOTEL
帝京酒店

香港九龙太子道西193号
电话：(852) 2928 8822
电邮：rpsales@royalplaza.com.hk
www.royalplaza.com.hk

Regional Association Collaboration

区域合作有利于协会共存共荣

在协会领域，不断自我精进和更新至关重要，因为如果存在对别人没有意义、不主动为会员提供好处、和所处的大社区没有良好的沟通，协会终将面对越来越多挑战。因此，ICCA亚太地区总监Noor Ahmad Hamid表示，ICCA相信，区域合作有利于协会共存共荣。那么，不同协会如何达成区域合作呢？



全球手机游戏联合会(Global Mobile Game Confederation, GMGC)

国际业务总监Antonio Pasalic举例，2017年手机游戏收益约达1,100亿美元，其中约50%来自亚太地区，超过25%来自中国市场。智慧手机的普及、游戏科技和支付方案的发展，正促使市场持续高速扩大，因此持续学习、不落人后，对这个产业尤其重要。

全球拥有超过300个会员（多为想和世界其他角落同行建立关系的企业会员，不同国家手游政策的差异是各国供应商以此寻求进入其他市场机会的主要原因）的全球手机游戏联合会被称为「联合会」，实际上起到的是助会员找到合作伙伴并相互利用优势持续成长的平台作用。

而举办会议和展会（比如在北京国家会



议中心举行超过1.5万名参会者的B2B展会并在目前增长最为显著的东南亚国家举办卫星展会）、提供翻译和本土化服务、说明小型游戏开发商联系到政府，为其主要途径。

通过知识交流 打开不同市场

亚太与其他地区的合作如何达成？Antonio Pasalic说道，由于欧洲市场已过于饱和，因此该联合会的做法之一是邀请双边演讲者进行交叉推广，通过知识交流打开不同市场。过去两、三年间，此一领域的高速进展已促使欧洲和东南亚地区达成越来越多的合作，许多国家也开放异国企业设立办事处。

中国社会组织(China Social Organization)国际部总监姚红说道，中国民政部有专门的社团组织推进委员会（可以说是为协会服务的协会），而该委员会已开始推进国际合作，为积极寻求国际发展的中国本土协会（特别是想为会员找到国际市场机遇的商业协会）提供支援。据相关统计，当前中国拥有超过70万个社团组织，而有超过600个商业协会已设有国际部门，也就是说，这些协会已走出国门举办MICE活动。她指出，随着中国「走

出去」需求成长，国际化、跨境合作正成趋势。

她举例，中国健身气功协会在发展时注意到其他国家也有非常多的气功协会，为其提供了巨大的合作空间；中国健身气功协会故于近两年成立了国际健身气功联合会。该联合会现已有来自41个国家的100个协会加入，覆盖650万名会员，是中国最大的国际联合会之一。

促进区域性组织 协调相互服务

从新兴的印度市场角度出发，印度生物技术学会会长Edathil Vijayan教授也认为联合会在提升所有国家协会的能力方面，发挥着重要作用；联合会应促进区域性社团组织协调相互间的服务，与此同时，也需尊重当地社团组织。

以成员覆盖阿富汗、孟加拉、不丹、印度、尼泊尔、马尔代夫、巴基斯坦和斯里兰卡的南亚区域合作协会(South Asian Association for Regional Cooperation, SAARC)为例：该协会的成果之一是组建了SAARC国家生理学会联合会等多个组织，而在所有SAARC国家的科学家参与了在巴基斯坦、印度、孟加拉、尼泊尔和斯里兰卡举行的联合会年会之后，各国科学家



印度生物技术学会会长
Edathil Vijayan教授

保持眼睛、耳朵和头脑对知识的开放，是获得和保持领先的唯一途径；学习永无止境。

开展了区域合作，各国学生和教师间也开始进行交流并举办研讨会和讲习班，并发表了大量研究论文。

他认为，「保持眼睛、耳朵和头脑对知识的开放，是获得和保持领先的唯一途径；学习永无止境。」

政治化重要吗？

ICCA亚太地区总监Noor Ahmad Hamid说道，指出，MICE从业者总在说会议产业重要，那么或许业者该开始思考，如何使国际社会所聆听自己的声音。来自欧盟项目背景的Antonio Pasalic统一「协会该政治化」的观点。

他解释，在其之前「半政治」的角色中，他观察到欧盟的项目总是基于不同国家间非政府组织、私企、政府协会针对特定主题的合作，而项目85%的资金总是来自欧盟基金，因此在这些条件下，政治化是重要的。

姚红则认为，协会可以说是企业家与政府之间的中间人，因此协会一定要听取行业领导者的意见；向政府传达这些意见，能够帮助政府调整其产业发展政策。 [B]



ICCA亚太地区总监
Noor Ahmad Hamid

MICE从业者总在说会议产业重要，那么或许业者该开始思考，如何使国际社会所聆听自己的声音。

“联合会在提升所有国家协会的能力方面，发挥着重要作用；联合会应促进区域性社团组织协调相互间的服务，与此同时，也需尊重当地社团组织。随着中国「走出去」需求成长，国际化、跨境合作正成趋势。”



（提供·澳門政府旅游局）

（提供·美獅美高梅）

发展不停歇的澳门持续前进

澳门的发展脚步似乎不曾停歇，预计今年开通的港珠澳大桥有望大幅改善澳门的易达性，扭转原有的弱点；投资额高达34亿美元的美獅美高梅，以崭新科技为宾客重新定义艺术及娱乐体验，助力澳门成为世界旅游休闲中心。而持续开发独具特色的活动场地，亦可望为不断增长中的赴澳企业团体，带来丰富的体验。

[张广文—采访报道]

针对2018年，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



销售及市场推广总经理陶莉娜(Daniella Tonetto)认为，计划在澳门举行的潜在MICE业务，仍将维持强劲。随着基础建设不断的改善，越来越多国际公司将视澳门为会议目的地，进一步快速推动澳门成为举办活动的最佳亚洲枢纽。来自世界各地的代表们将通过众多入口点，轻松的抵达目的地，享受目的地所能提供符合本身需求的空间和灵活性。

焦点

►港珠澳大桥的开通

她强调，全新的港珠澳大桥预计是一个真正的市场改变者，开通后，MICE代表们可以直接从香港国际机场搭车，不到半小时就抵达澳门。

同样的，金沙中国有限公司市场推广及品牌管理高级副总裁博露芙(Ruth Boston)强调，港珠澳大桥将对澳门酒店业者产生极好的影响，而且将会连接许多广东城市，尤其是珠海。客人将能大大节省旅行时间，进而改变澳门旅游市场。澳门金沙度假区的MICE业务，十分乐观，目前2018年的预订数量比去年同期成长。国际市场亦保持增长，尤其是美国，更多规划者正在向东方寻找会议和活动目的地。美国之外，中国在会议和奖励旅

游市场上，仍有很大的增长空间。预计澳门将继续在MICE市场经历长期增长。澳门金沙度假区聚焦于驱动MICE业务，致力于投入销售和营销领域，以进一步支持这一细分市场的增长。

Ruth Boston另补充，增长将受到多个因素的影响，包括中国市场的持续扩张、国际市场对澳门目的地的兴趣增长、交通基础设施的利用率提高，以及澳门各地酒店客房数量持续增加。



澳门君悦酒店总经理郭世杰也相信，今年预计对外开放的港珠澳大桥，势必将吸引更多来自香港、珠三角地区，以及其他中国关键城市的企业团体到访，提高本地MICE业务需求。2018年澳门将继续从休闲旅游市场向高端休闲业务发展，同时展现健康消费支出。根据统计暨普查局最新发布的2017年第三季度资料，澳门游客总支出为159.3亿澳门元(19.7亿美元)，同比增长8.8%。另外，电子支付也将在澳门越来越受欢迎，这将进一步为旅游消费带来便利，尤其是对中国市场。此外，粤港澳大湾区发展计划将使澳门与整个地区更紧密的联系在一起，易达性更高，这也将对MICE市场带来正面的影响。



美高梅渡假城业务销售副总裁傅于恬(Victoria Fuh)指出，在澳门举行的MICE活动越来越多，而且活动规模和内容也在增加。在澳门特

别行政区政府和相关部门的支持之下，市场上可以看到2018年MICE的巨大需求。近年来，澳门已经在丰富文化背景，以及多元娱乐、住宿等选择方面成为了知名目的地，MICE的表现也相当不错。过去几年澳门成功解决了大部分的挑战，包括打造全新的澳门氹仔客运码头、增加澳门国际机场的国际航班等。在澳门贸易投资促进局和澳门特别行政区政府旅游局的持续支持之下，可以预期澳门的成长和机会将持续增长。从世界级的娱乐到名厨餐厅，澳门提供客户众多选择。

发展

►创意城市美食之都

多名澳门旅行社业者表示，澳门于去年获评定为创意城市美食之都，这将进一步标志澳门为MICE和休闲市场的独特目的地。2018年将开展一系列项目活动，助力澳门打造成美食之都。日前澳门国际美食论坛已经于1月17日至19日上演，其汇聚了来自世界各地的联合国教科文组织创意城市网络成员、机构代表及专家学者到访交流并分享成功经验。

而「澳门·创意城市美食之都」工作会议也于1月30日举行，社会文化司司长谭俊荣在会上提出六点要求及工作方向，包括：

1. 美食结合联合国教科文组织创意城市网络涵盖的领域范畴，包括手工艺与民间艺术、设计、电影、文学、音乐和媒体艺术，促进行业发展。
2. 加强宣传推广，提高市民和旅客的认知度。
3. 培训及传承，包括非高等教育的职业培训计划，吸引年轻人入行，以及高

等院校的在职进修，让在职厨师修读学位课程。

4. 旅游学院筹备设立具规模的厨艺中心。
5. 联同业界研究扶助式微或面临倒闭的饮食特色老店转型。
6. 综合各方面力量，建立协调及管理机制，为行业提供更好的经营环境，扩大产业的发展空间。

推广

►深化珠三角旅游合作

另一方面，澳门也将在2018年，持续和周边地区深化旅游合作，打造珠三角区域旅游品牌。其中，中珠澳的2018年联合推广合作计划，包括计划联合于福建泉州及山东济南举办「一程多站」推广活动，并利用于三地举办的大型城市活动作平台，推广各地旅游资源；去年印制及派发的「中珠澳饮食手册」，将于今年完成制作英文版，以吸引国际市场前往三地作联线旅游。

澳门特区政府旅游局今年将继续在各个区域合作的框架下，与各地旅游部门紧密合作，适时举行工作会议，共同开发联线旅游资源，并把握粤港澳大湾区建设的机遇，推广各地旅游资源及「一程多站」旅游产品，携手打造世界级旅游目的地。

趋势

►安全、科技、场地

在市场新趋势方面，郭世杰表示，澳门政府致力于发展当地MICE和休闲市场，以吸引更多游客到访澳门旅游。随着澳门氹仔客运码头的正式运营，更多的旅客可以聚集在路氹地区，当地也拥有了更大的接待

能力。

Ruth Boston则指出, 社交媒体的发展, 以及其在会议领域的重要性, 已于2017年出现。全新的现场直播实况视频应用程序, 使得活动策划者和与会者可以通过不同社交媒体平台, 分享活动的内容和自己的体验。虽然现场直播可能会成为一些会议和活动的挑战, 但是其也有助于满足对优秀设计和装饰日益增长的需求, 因为会议策划人员可创建即时流体验, 这不仅会

促使代表们对参加下一次活动感兴趣, 还会提升他们的公司或产品的相关品牌知名度。

此外, 安全、保安和企业关怀责任已成为活动策划者的首要任务。当组织者正在寻找潜在的目的地时, 当地健康问题和其他紧急情况被纳入主要考虑因素。澳门被视为一个安全场所, 作为RFP(需求建议书)流程的一部分, 酒店经常被要求提供非常全面的风险管理政策, 包括支持在澳

门金沙度假区举行的会议和活动之紧急程式。这对当今全球经济形势下的服务提供者, 是一项基本要求。

市场新趋势持续围绕着新科技打转, Daniella Tonetto补充到。尽管VR仍然很流行, 但AR(增强现实)现在已经非常热门。会议策划人员希望场地能够提供最先进的AV设置和背景, 展现最新技术, 使得他们可以维持观众的关注与互动。故业者很愿意在活动上投资更多, 在活动现场设置与

应用大型LED萤幕和新技术, 如VR和AR等。

同时, 许多想要在澳门举行会议的会议策划人员, 往往都在寻找可以在一个屋檐下提供一切服务的场所, 包括庞大的房间数量、宽敞的会议场所和餐厅等, 如此一来, 他们不必担心后勤与物流, 而是可以专注于真正重要的事情, 也就是举行一场成功的活动。

位于路氹金光大道中心的澳门喜来登大酒店和澳门瑞吉酒店能够满足会议策划者的这些期望。两家酒店共提供4,400多间客房, 而且走路便可达会议场所、餐馆和多家国际知名商店。另一方面, 预计会议空间需求将增加。现在已经可以看到2018年展现强烈的会议场地需求。对于那些起步较早的组办方, 他们将能够在他们想要的日期获得他们想要的场地。

挑战

► 易达性、平季的竞争

谈到目前澳门MICE市场最大挑战, Ruth Boston指出, 让人们来到这里的后勤过程, 是目前最大的挑战。另外, 一直要面对的挑战就是持续的竞争。中国本身建立了很多会议中心, 因此中国企业团体在选择会议场地的时候, 选择非常多。和其他场地一样, 重点是要基于自己所能提供的设施设备来争取生意。

同样的, Daniella Tonetto表示, 易达性依然是最主要的挑战。而郭世杰则认为, 路氹地区将有更多全新竞争者开业, 超过1,000个新房间将加入现有市场。因此, 酒店面对平季时, 必须更加专注于为客户增强现有优惠并延展灵活性。



TOURISM MALAYSIA logo, LABA logo, PATA Pacific Asia Travel Association logo.

2018年PATA 旅游交易会

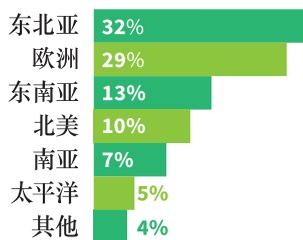
时间: 9月12日-14日
地点: 马来西亚兰卡威-玛苏丽国际展览中心

您通向亚太地区旅游业的途径

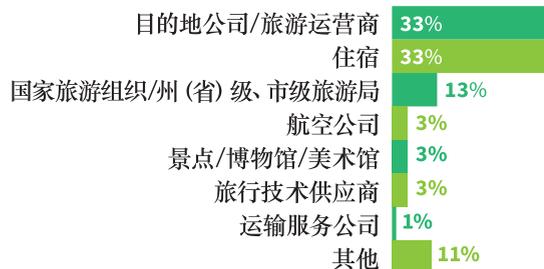
PATA旅游交易会是亚太地区专业水准最高的全球旅游业交易展览, 为买卖双方构建网络, 拓展业务提供了绝佳商机。作为亚太地区历史最悠久的顶级泛区域性交易展, PATA旅游交易会吸引超过1000名代表, 三天的展会期间活动精彩纷呈, 其中包括两天的预约洽谈, PTM论坛, PTM Talks, PATA金奖颁奖典礼和Digital Hub, 以及招待晚宴、午宴和免费旅游考察等社交活动。2018年PATA旅游交易会将在美丽的兰卡威岛举办, 并由马来西亚旅游促进局主办。

2017年PATA旅游交易会统计

特邀买家区域比例



展商业务范围比例



往期评论

“ 2017年PATA旅游交易会是一场高效有序的盛会, 对于我们买家来说非常成功且收获非凡。 ”

美国Orient Odyssey董事长Thomas Cheng先生 (2017年PATA旅游交易会特邀买家)

即刻注册 www.PATA.org/PTM
展商/买家/媒体代表注册现已开始

官方指定发行机构



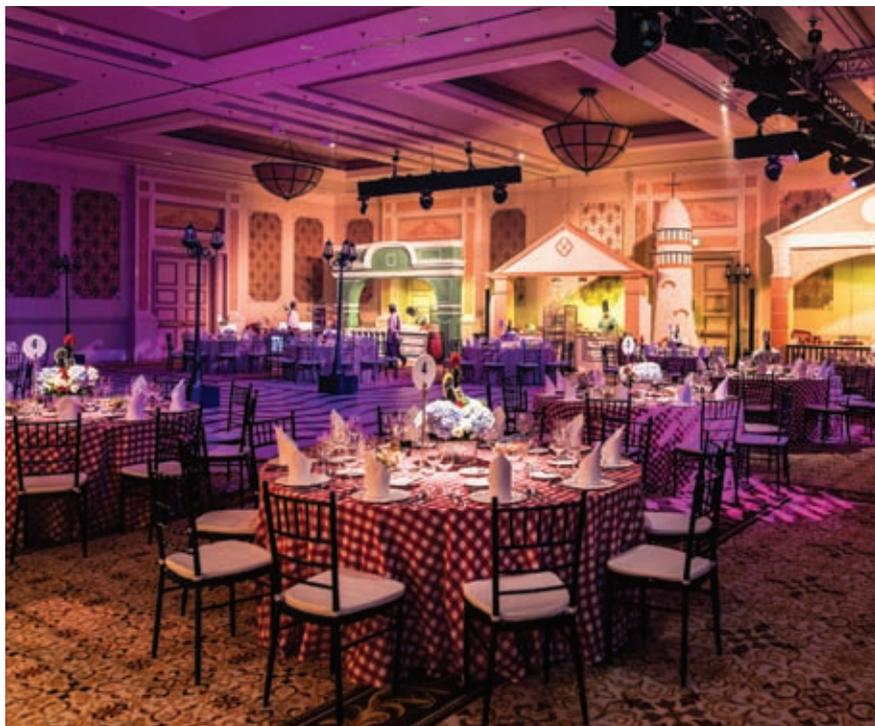
年份	2016	2017
入境旅客	30,950,336 (+0.8%)	32,610,506 (+5.4%)
不过夜旅客	15,246,720 (49.3%)	15,355,668 (47.1%)
留宿旅客	15,703,616 (50.7%)	17,254,838 (52.9%)
总旅客	1.2	1.2
平均逗留时间	(+0.1)	(-)
留宿旅客	2.1	2.1
平均逗留时间	(-)	(-)
酒店		
入住率	83.3% (+1.8%)	86.9% (+3.6%)
酒店房价	160.6USD (-12.7%)	10.3USD (-0.2%)
会议及展览		
活动数目	1,276 (N/A)	1,381 (+8.2%)
参加者数目	1,721,527 (N/A)	1,900,807 (+10.4%)
总旅客消费	30,354.6USD (-1.8%)	35,690.9USD (+16.1%)
博彩消费	22,214.9USD (-4.6%)	26,177.5USD (+16.4%)
其它消费	8,139.8USD (+5.9%)	9,513.4USD (+15.4%)
旅客人均消费 (不含博彩)	212.6USD (+2.2%)	235.0 USD (+10.5%)

澳门喜来登大酒店 + 澳门瑞吉酒店

精彩团队建设活动

“超悦所想”成就无限可能

凭借国际级酒店、寰宇美饌、购物及引人入胜的娱乐表演，亲身前来体验澳门喜来登大酒店及澳门瑞吉酒店的商务会议团体一直络绎不绝。无与伦比的会议设施，细致入微的专属活动策划师服务，以至高灵活性的特大会议空间，均可满足各需要；加上各种精彩好玩的团体工作坊，令会议过程锦上添花，事半功倍。



澳门盛会主题以澳门文化作背景

■ 尽情工作，尽兴玩乐！

澳门喜来登大酒店及澳门瑞吉酒店的四个特色团体工作坊包括：**厨艺大师烹饪班、调制您挚爱的鸡尾酒、“韵”动起来及体验自然走进路环**，为您带来的会议流程续写精彩时光及倍增乐趣。

厨艺大师烹饪班的顶级大厨会为学员们现场展示烹饪技艺，然后带领各团队分组主理特色菜肴，一较高下。驻场调酒师则会为您的团队示范如何制作多款经典鸡尾酒，大家可品尝自制的“大师杰作”，把酒言欢！“韵”动起来中的动感健身课程，可于室内或户外进行，并提供饮用水与毛巾，以及新鲜健康小食为学员们补充能量，适合人数较多的团队。

以上活动均可在澳门喜来登大酒店的6间无柱式设计宴会厅或澳门瑞吉酒店的5间富天然日光的小型会议室进行。

您亦可带领团队走出会议室，会后一起漫步郊外，亲身感受澳门路环的自然之美。



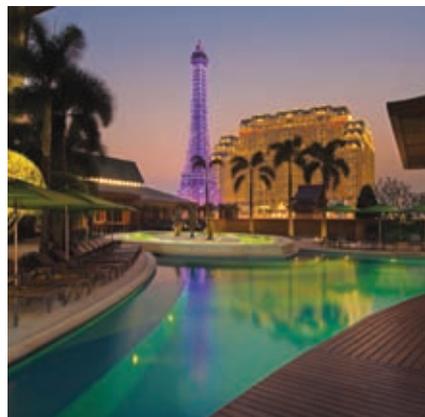
澳门喜来登大酒店的喀什大型豪华宴会厅

■ 精彩澳门盛会主题活动

为了让每位与会者留下永志难忘的回忆，商务会议团体都深明主题盛会的重要性。两家酒店备有一系列精彩活动主题，其中位于澳门喜来登大酒店总面积达14,000平方米的无柱式喀什大型豪华宴会厅或澳门瑞吉酒店的无柱式阿斯特宴会厅，用来举办澳门盛会主题最合适不过。澳门盛会主题以澳门文化及殖民地历史建筑作背景，配合色彩缤纷的舞台设计、经典红白格子台布、餐桌上充满中国特色的鸟笼摆设，灯光四射衬托着独一无二的澳门嘉年华式盛会气氛。来宾可投入不同的精彩活动，体验澳门传统文化、欣赏葡萄牙色土风音乐、坐上人力车拍照，甚至获赠窝心小礼品。此外我们更提供多项额外活动如小食摊位、街头布置及其他娱乐表演，让您随意选择。加上酒店经验丰富的活动策划团队，专业高效且应变灵活，为您的会议或活动提供充分的协助，并带来惊喜创见，定必让您的宾客感到耳目一新。



澳门瑞吉酒店及澳门喜来登大酒店



「自在」泳畔是私人聚会或户外派对的不二之选

澳门喜来登大酒店是澳门规模宏大的酒店，坐拥超过4,000间风格时尚的客房及套房。酒店更设有三个共占12,000平方米的池畔区域供选择，其中「自在」泳池能饱览澳门巴黎铁塔及路氹景致，是私人聚会及户外鸡尾酒派对的不二之选。紧扣相连的澳门瑞吉酒店拥有400间客房与套房，每间均配备典雅的家具，缔造精致舒适之感。先进的设施与传统中国建筑元素在此完美融合，客房内可欣赏到金光大道的美丽景观。两家酒店的客房均能通过电梯直达会议楼层。

■ 瑞吉管家服务

标志性的瑞吉管家服务是澳门瑞吉酒店的亮点，他们全天候24小时照顾客人所需，即使细微至准备房内饮品，到预备一套完美熨烫的礼服，瑞吉管家团队都会为客人提供无微不至的服务。这种独一无二的贴心服务令主办方及参与者获得最悉心的照顾，并能尽情投入活动之中。

■ SPG商务俱乐部礼遇

会议活动策划者在澳门喜来登大酒店或澳门瑞吉酒店预订会议或活动，通过SPG®商务俱乐部即可获得礼遇，包括为客户预订的每3美元合格客房收入即可赚取1点Starpoint积分，每为客户预订20个房晚即可赚取1个计入尊贵级别的合格房晚，无限期日期的免费住宿奖励和机票奖励等，尽情体验SPG俱乐部带来的精彩时刻。



客房可饱览路氹金光大道的美丽景色



Sheraton Grand
MACAO HOTEL
COTAI CENTRAL
澳门喜来登金沙城中心大酒店



ST REGIS
MACAO • COTAI CENTRAL
澳门瑞吉金沙城中心酒店

「超悦所想」 澳门会议精选礼遇

澳门喜来登大酒店及澳门瑞吉酒店全新的「超悦所想」优惠提供一系列高质的娱乐活动以满足您的需求，为您的活动增添色彩。预订越多，享有的优惠就越多。

■ 预订日期

即日起至2018年6月30日

■ 入住日期

即日起至2019年12月20日

■ 精选优惠

预订会议套票，除了一系列娱乐及休闲选项优惠，更让您的活动享有多达四项以下优惠*：

- 总账单九五折礼遇
- 每预订25间客房可获1间免费客房
- 每预订25间客房可获1间免费客房升级
- 金光飞机票半价优惠

预订越多，享有优惠越多：

- 每日预订25-50间客房，可享1项优惠或1项娱乐或休闲选项优惠
- 其中一日预订51-100间客房，可享2项优惠+2项娱乐或休闲选项优惠
- 其中一日预订101-150间客房，可享3项优惠+3项娱乐或休闲选项优惠
- 其中一日预订151间客房，可享4项优惠+4项娱乐或休闲选项优惠

*受有关条款及细则约束

有关以上娱乐及休闲选项或其他详情，
请致电+853 8113 0700

联络我们的销售代表或电邮至：
sales.macao@starwoodhotels.com

Hotel

不断翻新的澳门酒店服务选择

2018年，澳门酒店业即将迎来众多的大活动与大计划。当中，美狮美高梅的开幕，可以说为澳门的2018打出闪亮的第一炮。

美高梅渡假城业务销售副总裁傅于恬(Victoria Fuh)表示，美狮美高梅是澳门与众不同的综合度假村，总值34亿美元，其重新定义人们通过创新技术体验艺术和娱乐的方式，而且将成为期待最好服务和设施的个人及团体最新首选目的地。到访者可以通过视博广场、亚洲首个动感剧院—美高梅剧院，以及其驻场表演，感受独具特色的娱乐体验。

同时，也可以欣赏超过300件独特艺术收藏品，这些当代艺术作品以「衔接东西方、传统和科技」为主题，是澳门最大的永久性艺术收藏之一。另外，到访者还可以体验由世界知名名厨策划的前所未有澳门餐饮概念，认识澳门所扮演的最具创意美食目的地角色。

自2月份举行了由澳门政府官员主持的盛大开幕典礼和晚宴，并与本地社区和来自世界各地的合作伙伴一同庆祝之后，美狮美高梅还计划在2018年举办一系列的额外活动。例如，揭幕美狮米高梅艺术品「主席典藏」系列。

「主席典藏」由美高梅国际酒店集团主席兼首席执行官与美高梅中国控股有限公司董事长及执行董事马仁杰(James J. Murren)及美高梅中国控股有限公司联席董事长及执行董事何超琼策展，囊括40多件知名现代亚洲艺术家之作。藏品呈现



提供·美狮美高梅

东方及西方特色，以及传统与创新精神，并使用「以艺术连系世界」为主题，包括萧勤、刘丹、刘国松、林国成、薛松、夏小万和郑路等一众艺术大师的杰作。其中许多是在海外发展艺术事业的中国人。

又如，揭幕美狮美高梅之美高梅剧院驻场表演。其中《The Experience》受到澳门灵魂启发，带领观众穿梭澳门古今，历时十分钟的动感汇演，犹如一场以最新科技编排的交响乐演出，高低起伏的场景配置，充分展现剧院的革命性工程技术与建筑的灵巧性。

另一剧目《Destiny》则以电视游戏节目和冒险电子游戏为灵感，创造出节奏紧凑、拟幻似真的互动戏剧效果。透过剧院多元化的配置功能，观众可以在同一地点体验多种类型的娱乐活动。

再如，美狮美高梅将推出美高梅首间国际酒店别墅「雍华府」，其为综合度假村内的独家度假胜地。另外，零售和名人厨师展示活动，全年都将于美狮美高梅上演。

傅于恬(Victoria Fuh)强调，由于在现有的澳门美高梅之外，还推出了全新场地—美狮美高梅，客人的选择变多了，计划将与每个团队分别合作，并量身定制活动，以满足每位客人的需求。她相信独特而多元化的产品，可以说明澳门成为潜在客户的理想选择。

金沙中国有限公司市场推广及品牌管理高级副总裁博露芙(Ruth Boston)则说明到，为了更好地迎合客户不断变化的需求，澳门巴黎人已经于2017年9月启动套房改造工程，透过合并及改装标准客房，增加套房数目，预计大约于一年期间完成。届时，客

人到访将能体验更为宽敞舒适的住宿环境。另外，未来澳门金沙城中心假日酒店也将更名，全新高端品牌将取而代之。而澳门金沙城中心改造成为澳门伦敦人的工程计划，将于2019年开始动工，预计三年内落成。届时旅客到访澳门金沙度假区，便能看到伦敦最著名的建筑物、特色人物及文化标志。

目前澳门威尼斯人度假村客房，三千多间已经全面翻新，从2,500多间的70平方米标准客房到106间的170平方米目前销售最大客房，所有房间都是套房。房间在色调、设计、画作等方面，维持着巴黎水乡风格，充满现代感，连配合房间色调的走廊地毯，也已全面翻新。而且所有客房目前也在陆续安装Handy Phone，和澳门金沙城中心康莱德酒店一样，让住客体验更为便捷的上网服务。近期推出的全新设施与活动还包括：Thomas & The Little Big Club群星早餐派对、大型花园、冒险王国Planet J、活动草坪、君度小型高尔夫球场、澳门巴黎人等。

2018年还将推出更大规模和更好风貌的金沙澳门时装周。

另一方面，营销团队将在全球超过15目标城市中，举办一系列的路演活动，向旅游业界合作伙伴和媒体展示本身最新产品与服务。

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销售及市场推广总经理陶莉娜(Daniella Tonetto)强调，预计大型多层次营销公司、咨询公司和IT行业将继续在澳门举办大规模的会议。由于酒店有能力接待大量的客人，会议策划者要管理大型会议的物流，非常轻松，而且场地灵活性高，可以满足企业各式需求，一切也都在步行距离之内，各酒店之间也有室内通道相连。

Venue

下一步：寻求独特的会议活动空间

尽管澳门酒店业的发展日新月异，随着越来越多的企业团体来到澳门，寻求与众不同的场地，已逐渐成为另一种市场需求，并引发澳门相关单位的关注，并积极探寻可能的机会与成功经验；独特、具历史性的空间是一个方向，在酒店内打造出具澳门特色的场地场景，也是另一种思考。

日前，澳门会奖盛事协会(MISE)在澳门全新MICE场地—位于澳门渔人码头的里约烧烤和海鲜市场(Rio Grill & Seafood Market)餐厅，举办案例活动分享会，一方面让更多人了解当地能容纳1,000多名宾客的全新会议与活动场地，另一方面，也让澳门旅游业者学习香港的案例经验。

现场案例题目为「香港政府是如何授牌授予一个私人公司管理最负盛名的公共空间(中环海滨活动空间)」。

本地会展业50多位专业人士分享案例的Central Venue管理有限公司董事总经理Maureen Earls指出，公司赢得了2014年香港政府的公开招标，并一直在运行该公众场所，也就是中环海滨活动空间。香港政府找到了一个解决闲置土地问题的创新方法，也就是将闲置土地用于大规模的娱乐活动。通过使用短期租约，将中环海滨活动空间租借给私人公司，以提高使用率。这些活动规模多元，涵盖小型社区活动到大规模国际活动，也使得香港在当地和国际媒体的报导中，保持活跃。



澳门会奖盛事协会秘书潘俊安(Bruno Simoes)认为，香港

有很多值得澳门借鉴的经验，以及有意义的研究个案。中环海滨活动空间的成功，可以很好地应用在澳门的公共空间上，比如，南湾湖上的露台空间、西湾湖，以及葡韵博物馆前的空间，这些场地未来都可以加以利用。他认为，澳门需要酒店之外的活动场地，尤其是独特和具有历史性的地方。澳门迫切地需要改变，毕竟路氹已经迈向十岁了。就活动举办场地而言，里约烧烤和海鲜市场(Rio Grill & Seafood Market)餐厅是集休闲、时尚、娱乐于一体的餐饮和活动场所，室内空间约1,730平方米，另有超过459平方米的室外露台活动空间，共可容纳1,000人。

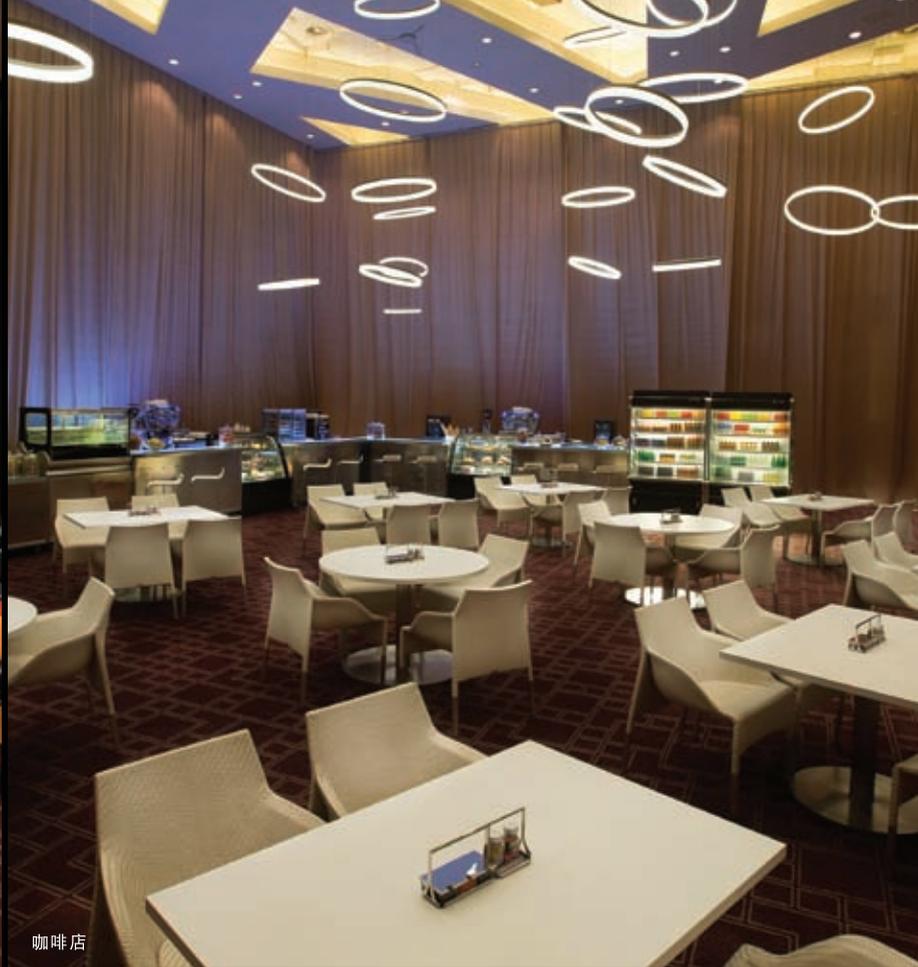
一名澳门旅行社业者表示，提到澳门的会展，客人往往联想到澳门的综合度假村，一个屋顶下可以举行所有活动的优势，的

确可以跟许多其他城市直接竞争。不过，随着越来越多企业团体在澳门举办过活动，想要寻找与众不同的场地需求，也就为之而起。他认为，现阶段澳门要开放世界遗产或是户外公共空间，还有一定挑战，更是需要发展时间，综合度假村可以考虑在宴会厅内打造出澳门特色的场地场景，让人在室内却有如在室外，让客人选择更多元，体验也能更为独特。

澳门会奖盛事协会理事长蔡松华表示，2018年协会还将举行教育研讨会，以进一步推广澳门作为会展目的地。展望2018年，潘俊安(Bruno Simoes)强调，协会首要目标是提升澳门MICE产业(会议、奖励旅游、大型企业会议、展览活动)的形象。澳门会奖盛事协会为一个非营利性组织，将继续支援澳门会展工作者在会议、奖励旅游和特殊活动方面的工作。今年其他目标还包括：为其成员创造商机、促进澳门成为会展旅游目的地、从国际舞台上为澳门吸引更多的商业活动，以及为会展业提供教育和培训。



酒廊式会议



咖啡店



大排档



餐车到汇

GRAND | HYATT
君悦酒店

助君聚首会晤 更为君打造非凡盛事

无论是愉悦优美的午餐会、华贵典雅的主题晚会、或是满载激情的舞会派对，无柱式大型宴会厅、澳门唯一拥有开放式厨房的盛会厅Salão do Teatro和八间多功能沙龙厅定必能为您带来卓越的非凡体验。酒店不仅提供专业服务和尖端设施，更创新推出会议管理应用程序，实现创意会议互动，全方位满足您所需。立即计划您下一场注目盛事，畅享#与君同悦#之快。

查询及预订+853 8868 1759或电邮MACGH-Sales.and.Events@hyatt.com

澳门君悦酒店 | 澳门路氹连贯公路新濠天地

DESTINATION-BRISBANE



感受布里斯班 独一无二的会奖魅力

由澳大利亚旅游局主办的、最具标志性的商务会奖展会—梦幻时光 (Dreamtime) 日前在布里斯班盛大举行,也是布里斯班向来自全球业内人士展现特色场地、会奖励活动举办能力的最佳展示。在过去一年的时间里,布里斯班的商务客造访人数不断刷新记录。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,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。

[刘霁芯—布里斯班采访报道·摄影]

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,或者干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。

布里斯班会奖局总经理罗布·尼尔森 (Rob Nelson) 表示,布里斯班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皆有之,周围还有葡萄酒产区,还有世界级冲浪海滩、山脉和滨海小镇等体验各式多元会奖行程。

布里斯班市区也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。

机场全新跑道2020年启用

据介绍,布里斯班自G20后持续有多项建设计划同时在建中,包括机场、市政建设以及酒店资源等。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。

布里斯班国际机场为超过25家的航空公司运营的44条国内航线和30条国际航线提供服务,便捷通连全球各地,非常适合国际会奖团队行程。对中国客户而言,除了可以选择南方航空的广州直飞航班、东方航空的上海直飞航班、海南航空的深圳直飞航班,还有在新加坡中转的转机航班,极大地方便了到会奖团队前往布里斯班。同时,从布里斯班前往澳大利亚境内其他目的地也非常便捷,这会奖团队多元化的行程需求提供了强有力的交通硬件支援,让



↑布里斯班会奖局总经理罗布·尼尔森 (Rob Nelson) (左) 布里斯班成为众多会奖团队在澳大利亚不可或缺的目的。

在市区建设方面,2018年将有多家酒店进驻以及霍华德史密斯码头 (Howard Smith Wharf) 和皇后码头 (Queens Wharf Brisbane) 的革新,这一系列举措将极大促进商务休闲游市场的持续升温,为商务休闲游客呈现出更加活力多元的布里斯班。

除了澳洲首家W酒店即将于布里斯班开业外,新的一家Adina酒店和南岸Novotel酒店也将于今年5月开幕,此后11月还有威斯汀酒店全新开业。此外,由TFE酒店集团操刀的The Calile酒店将目光投向佛特谷的全



(提供: Howard Smith Wharf)

新餐饮与零售潮流地Janes St, 178间奢华房间置于亚热带风格的酒店中,泳池、水疗与健身中心一应俱全,还有可容纳300人的会议室。

★活力滨河区★ 霍华德史密斯码头

在布里斯班地标性建筑故事桥脚下,列入遗产名录的霍华德史密斯码头 (Howard Smith Wharf) 将焕发全新活力,在建项目包括五星级Arts Series酒店、全新的河畔餐饮设施、会展场地、自行车道和2.7公顷的公众区域,以及占地面积1,500平方米的会议中心,用以举办集市与节庆活动。

霍华德史密斯码头的历史建筑见证了上世纪40年代布里斯班的沧桑岁月,此番改造在于将这片未尽其用的地方打造成布里斯班的全新地标性建筑,将布里斯班市中心与时尚而又秀丽的新农区域 (New Farm precinct) 及现场音乐潮流之地—佛特谷相连接,呈现出别具风格的滨河区,直取布里斯班河的水岸风光。

霍华德史密斯码头的公共区域引入全新的都市农业概念,在此种植的新鲜食材将直接供应给该地区的餐厅及咖啡厅,让老饕们能在此感受难以忘怀的美饕体验。即将在今年底落成的霍华德史密斯码头会展场地将成为布里斯班最激动人心的滨河水岸展场地,可举办从10人到1,000人的活动,当地出产的季节性美食、新鲜烘焙的咖啡与面包、手工酿造的啤酒让人心生期待。

★融合现代与历史★ 布里斯班皇后码头

由Destination Brisbane Consortium集团匠心打造的布里斯班皇后码头 (Queen's Wharf Brisbane) 是在建项目中一颗闪亮的钻石,致力于呈现另一个全新的娱乐与生活方式地标性建筑,预计在2022年竣工。皇后码头区域几千年以来一直是澳洲原住民的领地,后来又成为200多年前欧洲人踏入这里的立脚地,每一次的整修都是历史的延续。

如今,这里将被打造成拥有五星及六星酒店、酒吧及餐厅区,跨河步行桥,精品购物店,12个足球场大的公共绿地,炫目的空中甲板以及9个重新修葺的遗产建筑的综合性娱乐与生活方式区。布里斯班皇后码头项目聚集了布里斯班最优秀的建筑师、景观设计师以及城市规划师,力求将新锐的当代建筑与斑驳的历史建筑完美融合。

Unique Experiences

挖掘布里斯班独步市场的目的地体验

作为两年一度的澳大利亚旅游业盛事，澳大利亚商务会奖旅游展梦幻时光 (Dreamtime) 为期两天的展会安排了丰富的交流活动，让参会代表亲身感受澳大利亚承办各类商务会奖活动的卓越实力，并通过产品展示说明，深入探索布里斯班新颖有创意的会奖旅游资源以及独一无二的目的地体验。

1. 布里斯班河上高端游艇体验



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，这家游艇公司非常规运营线路，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和小食。

2. 龙柏考拉保护区

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。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。保护区内还有很多临河而设的野餐和烧烤区，团队可以一边品尝澳大利亚美食，一边欣赏澳大利亚众多的野生动物。

3. W酒店幕后之旅

正在建设的布里斯班W酒店是万豪国际酒店集团在澳大利亚首家W酒店，酒店将于2018年3月对外开业。布里斯班W酒店坐落于市中心的乔治街 (George Street)，入住者将在城市的主要商业街和金融中心欣赏到布里斯班的美景。

此外，酒店所在位置也是布里斯班城市中心乔治街城市综合体项目 (Brisbane Quarter)，耗资8亿澳币投资，也是布里斯班的第一个世界级的城市综合体项目，占地7,892平方米，建筑面积约16万平方米。

整个项目包括商业裙楼、一个39层的写字楼、一个82层的豪华公寓、以及布里斯班首个W酒店以及一个7层地下车库。酒店的租户将拥有露天餐厅俯瞰布里斯班河，一些布里斯班的最令人兴奋的酒吧和餐厅、水疗设施和一个屋顶公园用地直接进入餐饮区。

W酒店优先进驻布里斯班这也正说明了布里斯班未来良好的发展趋势。Brisbane Quarter建成后，将成为该市的新地标。

4. Riverbar & Kitchen餐厅 欢迎晚会

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。另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。

5. 希路美酒庄品尝澳式佳酿



希路美酒庄 (Sirromet Winery) 坐落在棉花山，自开业以来已经获得超过800个享誉国际的葡萄酒比赛大奖。酒庄内部设有餐厅、品酒门市部、湖畔礼堂、葡萄园教堂、酿酒厂和葡萄园，极具澳大利亚特有酿酒风格。

酒庄提供全程中文导览和品酒服务，来自大中华区的参会代表除了在希路美酒庄享受餐酒搭配的三道式午餐外，同时体验在酒庄内广大草原上的拖拉机驰骋、在户外草地上的乳猪烧烤以及湖畔的小龙虾捕捞、现场烹饪的新鲜小龙虾和其他海鲜品尝，不同的场地利用搭配上酒庄自酿的优质葡萄酒以及不同美食，充分让大家了解酒庄可以提供的会奖体验项目。

6. adagold直升机服务会奖团

包机游览是布里斯班最令人印象深刻的团队奖励活动之一，拥有20年行业经验的adagold直升机公司可为会奖团队提供舒适的豪华直升机，带领会奖伙伴从空中领略风景如画的布里斯班城市风光、海岸线沙滩和腹地山脉；或是通过定制包机，从布里斯班出发，尽情体验南部昆士兰州地区

的迷人风情，前往澳大利亚动物园、弗雷泽沙岛、斯洛美特酒庄和内陆神奇的荒野等地。

针对会奖团队的多样化需求，adagold可以承接从1人到数百人的会奖包机服务，并提供专家咨询服务。除了布里斯班，adagold还提供全澳大利亚和国际的包机解决方案，这为前来布里斯班的会奖团队提供了更加丰富的行程选择。

7. 澳大利亚动物园

澳大利亚动物园 (Australia Zoo) 坐落在阳光海岸，位于布里斯班市区以北1小时车程。这里有超过1,200种动物、全天呈现的免费精彩表演，为会奖团队提供最野冒险之旅。

10人以上的团队可以享受私人旅游和团队建设活动，会奖伙伴可以与可爱的考拉、憨态可掬的袋熊、友好袋鼠和狡猾的蛇亲密接触；更刺激的是还能与威风凛凛的苏门答腊老虎面对面，亲自喂大象、跟短吻鳄来一个合影。动物园每天还会在不同时段

举办14个免费的野生动物表演，为会奖伙伴们提供与澳大利亚野生动物更亲密的现场互动。

8. Spicers Hidden Vale农庄

在布里斯班以西，靠近伊普斯威奇的河谷地带，隐藏着一个「采菊东篱下」的世外桃源——Spicers Hidden Vale农庄。从布里斯班出发仅需1小时车程即可到达。Spicers Hidden Vale农庄占地12,000英亩，29间高级客房和套房都是1800年代的木造乡村别墅建筑，屋内壁炉、咖啡机、烤炉等设施一应俱全，充满浓郁英式风范，可容纳16-100人的会奖团队。

农庄内还有20度恒温游泳池，不仅一年四季都能下水游泳，周边一望无际的景致也很迷人，农庄内的餐厅可为会奖团队提供各种餐饮，其招牌的自家养和牛餐是在澳洲能吃到最有名的牛排大餐之一。除了各项农场体验活动，会奖团队还可选择彩弹射击、直升机游览等户外活动，感受更闲适优雅的澳洲 Outback 风情。



休闲·会奖·主题游
业界 / 自由行

助拓多元高端旅游市场

香港国际旅游展

2018年6月14-17日
[专业日] 6月14-15日 [公众日] 6月16-17日
香港会议展览中心
www.itehk.com

香港国际旅游展(ITE), 聚焦主题游高端产品, 如运动·生态·深度和亲子游等·专业和公众日各两天·专业观众近1.2万人次, 来自香港72%·内地及海外28%, 有效接触区内业界·会奖界; 公众日近9万人次 (自由行或私人团87%, 去年外游3次以上56%), 适合分销和直销给高端旅客·上届56个国家和地区645家单位参展, 国际程度高! 同一展会, 展商有效接触区内业界·会奖及香港高端旅游常客! 多年来, 中国国家旅游局是香港旅展的支持单位·

据世旅组织资料, 2016年香港出境旅游总开支242亿美元, 亚洲第三·全球第十; 人均开支3,285美元·全球十大市场第一· 2016年, 香港赴内地过夜游客达2772万人次, 占内地近五成· 香港出境游高质市场大·是重要客源市场·

主办单位:  汇众展览服务有限公司
欢迎查询参展/参观
电邮: travel@tkshk.com
电话: +852 3155 0600
QQ: 3171980873
WeChat: itehongkong

支持单位: 

非主流城市 成功夺下国际大会

[钟韵一采访报道·摄影]

〔 国际创新大会竞标案 〕

主要挑战 如何以非主流城市之姿成功吸引协会大会落地

成功关键 透彻了解大会需求，提供基础信息之外，度身定制的支持方案

福冈市在建立了「新兴公司之城」这个品牌后，进一步认定了MICE的战略功能，盼吸引外资和人才注入。但作为在国际市场上几乎名不见经传的日本二线城市，如何击败其他竞争对手，成功吸引国际协会大会落地？

福冈会议及旅游局首席执行官Koichi Gono说道，日本的外资多半流向大东京都会区；人们对福冈地理位置概念的缺乏，使得吸引外资进入、改变以分公司（而非本部）为主的商业架构、增强本地公司与外国企业的交流等，都非常困难。但是，产业和学术的良好结合，是福冈市的一大优势。为攻克这些挑战，福冈市试图从不同角度制定策略，其中MICE是战略核心之一。

首先，福冈决定善用MICE的战略功能。

Koichi Gono解释，MICE作为人们必须在某目的地集合的理由，不仅对于提升目的地认知度有帮助，更能产生涟漪效应，比如为静止的产业架构带来新的刺激、引进新的经济来源，有利社会稳定。

其次是鼓励创业，以改变以分公司为主的商业架构。

创业公司虽然需要时间成长、需要政府投资扶持，但一旦长成了便有可能成为产业领袖，为城市的未来带来非常好的回报。他说道，与外国人和企业交流对福冈市来说不可或缺，因为新的文化和想法能刺激创新，这对非一线城市的本地新兴企业来说尤其重要；而MICE正为世界各国人去到福冈见面、交流提供机会，因此福冈市政府将MICE定为着力发展的重点领域。

吸引国际专业创新管理学会亚太区大会落地，是福冈市在其战略实施过程中一次创造双赢的重要成功案例。

国际专业创新管理学会(International Society for Professional Innovation Management, ISPIIM)执行董事Iain Bitran介绍，国际专业创新管理学会每年



↑福冈会议及旅游局首席执行官Koichi Gono (左)，国际专业创新管理学会执行董事Iain Bitran (右)

分别在欧洲、美洲和亚太区举办一场国际协会大会。他说道，该协会过去选择大会地点的重要因素之一是哪里有「朋友」，然而久而久之这种方式不再管用，不是因为他们找不到朋友了，而是因为如果只和特定伙伴合作，那么自己的选择就会受到局限。

后来，他们开始在IMEX、IBTM或ITCMA接触CVB并提出RFP，一周后便会在邮箱里接到许多酒店的提案。这让他们非常纳闷，因为他们认为，这并不能满足他们的需求。然而这确实与他们提出的需求相符合——他们发现，即便协会已运营十余年，他们向CVB呈现协会关心重点的能力竟非常薄弱。

于是他们开始提前为CVB提供会议准备材料，内容是：「你们都有很好的场馆和酒店，但这对我们来说并不是重点。我们要你们做到的，是将我们与当地创新社群连结起来。」

提前把功课做得非常透彻

自从他们采取了这种接触方式，协会与CVB之间的沟通获得大幅改善；在做目的地考察时，其下飞机后首先去到的不是酒店或场馆，而是前去会见将合理为其打造成功活动的本地伙伴。

这改变了协会对于打造活动的观念。在这过程中，福冈市最为令其刮目相看，因为他们在与协会开会之前，便提前把功课做

得非常透彻，并完全针对协会需求，呈现出他们所能为协会办到的事情，比如与本地伙伴达成联系、与当地协会组织建立关系等等。

Iain Bitran举例，在到访福冈进行考察时，根本还没视察酒店之前，他就有满满三天的时间都在拜访与创新相关的本地协会组织。确实，他坦言，在确认福冈将是大会目的地时，会员们的反应都是：「哪儿？」这更加凸显了福冈作为「黑马」的能力。

了解需求，度身定制方案

Koichi Gono笑道，相对于东京这种大城市，几乎没有任何人知道福冈这个地方，因此建立基础的信任至为重要。除了提供地理位置、交通方式、住宿条件和场馆容量的基本条件外，更须了解邀标者的需求，度身定制方案，提供符合其需求的具体信息。

多维度呈现城市优势

Iain Bitran说道，实际上，福冈做到的不止于此。2016年其首次于ITCMA展会认识到福冈；当时福冈的演述并不只涉及该城市的酒店和会议空间等基础相关信息，更多维度介绍了城市的优势，包括当地产业、高校和资源接触管道等，显示该座城市能为MICE活动提供的是全方位的支持；看到他们如何呈现自身优势，对于任何一个协会来说，都应该有吸引力。「这是我14年来合作过的CVB中，功课做得最足、准备工作做得最好的一家。」

Koichi Gono表示，在竞标时，必须心想「对方的细分领域是什么？我们可以如何提供针对性的支持？」因为不同产业，需要不同的土壤、不同的承诺。这点很重要。与此同时，背靠了解并支持国际商业活动的市政府、熟悉各国代表处且可轻易取得本地各单位和部门的接触方式，也非常重要，这使得CVB能精准地为国际MICE活动主办者搭建必要联系和提供相应支援，使得目的地在国际市场上的重要性不断提高。

建立相应的合作团队

此外，与本地高校和学术界、经济发展机构和商会的结合也非常重要；依产业建立相应的合作团队非常有利于吸引



在竞标时，必须心想「对方的细分领域是什么？我们可以如何提供针对性的支持？」因为不同产业，需要不同的土壤、不同的承诺。多维度介绍了城市的优势，显示该座城市能为MICE活动提供的是全方位的支持，对于任何一个协会来说，都应该有吸引力。

MICE活动。对不同MICE活动之特定需求的专注，是福冈市与其他MICE目的地的主要区别。

他再次强调，MICE作为聚集关键产业人士的重要工具，能为本地带来经济、社会好处无与伦比；这也是市政府如此重视并扶持CVB发展MICE市场的主要原因。

Iain Bitran附和到，活动遗产作为该协会举办活动时最关心的目标之一，向来都会进入与CVB的沟通内容之中。他指出，没有活动遗产，参会者对一个目的地的价值就仅同于观光客而已；协会总是希望活动结束后，能看到其影响力在会议目的地持续发挥。

由于CVB负责为协会大会找资源、建立联系，因此从一开始就与CVB密切合作而不是只在中途利用CVB达到某些片面的目的，意味活动结束后，透过这些合作单位，协会可以在大会结束之后持续追踪活动在当地留下的遗产。

2017-07-13 澳大利亚旅游局 澳大利亚商务会奖旅游

会奖
案例

“澳”世无双

2017阿德莱德“完美”之旅圆满收官

6月底继墨尔本缤纷行程之后，完美伙伴们分批来到坐落于举世闻名的葡萄酒产区、美丽的白沙海滩和古老的内陆山脉之间，充满活力而又轻松自在的阿德莱德，展开了趣味横生的“澳”世无双—2017阿德莱德“完美”之旅。这也是阿德莱德首次接待超千人的会奖团队。



阿德莱德机场欢迎墙

完美（中国）作为第一家来到阿德莱德的直销企业商务会奖团队，澳大利亚旅游局、阿德莱德会展局以及当地政府与供应商纷纷大力支持，为完美公司量身定制了精彩的行程，阿德莱德独特灵动的文化氛围、澳世无双的餐饮美食、精彩绝伦的商务会奖设施以及从中国便捷直达的航班，都给完美伙伴们留下难以忘怀的深刻印象。

阿德莱德欢迎标识

抵达当天，阿德莱德市长马丁·赫斯先生(Martin Haese)在阿德莱德市政厅亲自会见了完美公司董事长古润金先生及完美嘉宾一行，并表示希望通过此次行程，让完美嘉宾们充分感受南澳大利亚的历史文化、自然风光和民众热情，并以此拉开双方长期友好合作的序幕！此外，出席此次会面的贵宾还有阿德莱德市长夫人 Ms. Genevieve Theseira-Haese，南澳旅游局局长 Mr. Rodney Harrex，阿德莱德会展局执行总裁 Mr. Damien Kitto 等。

完美公司董事长古润金发表讲话

同时，完美公司董事长古润金表示，阿德莱德多元化的文化氛围、悠久的历史古迹与独特的人文情怀，也必将给完美人留下难忘的印象。

在接下来的几天，完美伙伴们参观了阿德莱德诸多地标性历史人文与自然景区，并通过声情并茂的图文讲解、大学商业营销课程、团队建设活动、亲身体验等多元化、互动性强的方式深入了解南澳大利亚的历史底蕴与人文、地理风情，将2017完美澳大利亚研讨会活动推上又一个高潮！



DAY 1

感受历史底蕴 领略南澳人文魅力

阿德莱德完好保留了殖民时期的特色，有一种让人回到大浪淘沙拓荒时代的穿越感，往往带来与众不同的会奖灵感。完美伙伴们抵达阿德莱德的第一站，就来到莱特将军瞭望台(Light's Vision)。

莱特将军瞭望台

莱特瞭望台位于北阿德莱德(North Adelaide)的蒙特费里山(Montefiore Hill)，建成之时即为该地的中心平台，上面有阿德莱德之父——威廉·莱特上校的一人高青铜雕像，漂亮的雕塑和小巧的花园和露台是瞭望阿德莱德市容的绝佳地点之一。

南澳博物馆

紧接着，完美伙伴们来到南澳博物馆。这是一间介绍自然与历史文化的博物馆，主要陈列人类学、地质学及自然历史介绍的相关展品，以及澳大利亚与大洋洲原住民的手工艺品等，还有关于澳大利亚原住民梦幻时代传说的展览与介绍。馆内还陈列有一座巨大的鲸鱼骸骨，十分壮观，是博物馆最著名的特色之一。

DAY 2

环城体验之旅 感受南澳别样风情

充满德式风情的汉多夫小镇

第二天，完美伙伴们通过一系列环城体验之旅，全身心感受南澳的别样风情。完美伙伴一行首先来到澳大利亚历史最悠久的现存德国移民地——汉多夫小镇，从1839年普鲁士人和东德人到此定居至今，已有170多年的历史。



享用正宗德式大餐

小镇的建筑物仍保留百年前的风格，许多餐厅及酒馆提供美味诱人的德国香肠、猪脚、啤酒等传统德式大餐。中午，完美伙伴们正是在这里品尝正宗德餐！另外，遍布汉多夫主要大街上的画廊、手工艺店和各式纪念品店也值得一探。

与小动物们亲密互动

之后，完美伙伴们来到远近闻名的克兰德野生动物园(Cleland Wildlife Park)。这里拥有超过130种野生澳大利亚动物，完美伙伴们漫步于原野丛林中澳大利亚独有的野生动物之间，与可爱的动物们近距离接触，感受回归自然的快乐和惊喜。动物园更是特别为完美嘉宾提供了建园以来首次、澳洲仅有的与袋鼠宝宝合影活动。

结束与野生动物的亲密接触，完美伙伴们来到阿德莱德著名的购物中心——蓝道购物街(Rundle Mall)，这里是澳大利亚第一条步行街，拥有600多家零售店、3家大型百货商店和15个商场。此外，购物街还是知名的表演、宣传和活动场所，从时装表演到街头艺人和街头表演者，让完美伙伴们应接不暇。阿德莱德市还特别为完美在这条购物街上定制了专门的服务台，以便为小伙伴们带来更贴心和完善的服务。



DAY 3

缤纷线路体验 难舍精彩阿德莱德

第三天，完美伙伴们分批在阿德莱德展开一系列主题体验之旅，感受阿德莱德的多元魅力。



南澳大学学习现场

南澳大学(University of South Australia)是澳大利亚五所主要的理工大学之一，建立于1991年。该校被澳大利亚政府指定的高等教育品质保证委员会(CQAHE)列为澳大利亚一流大学。完美伙伴们在这里不仅参与独特的文化交流，还学习了商业营销课程，开拓视野的同时实现自我增值。

完美专属电车

结束了南澳大学的交流学习，完美伙伴们乘坐专属的电车从南澳大学出发直达格雷尔沙滩(Glenelg Beach)。

文化体验之旅：南澳大学-格雷尔沙滩

距离市区仅10公里的格雷尔沙滩是阿德莱德最受欢迎的沙滩之一，这里也是南澳大陆的首批英国移民定居之地。夕阳西下，完美伙伴们或逗留在水清沙白的海滨浴场；或乘坐双体船出海，与水下的鱼群并肩前进；还可以靠在甲板上，观赏落日，想象自己与海豚一道畅游起来。

亲近自然之旅：中央市场-阿德莱德植物园

繁华的阿德莱德中央市场(Adelaide Central Market)是这座城市的美食与生活方式的缩影。自1869年以来，中央市场一直是澳大利亚南部旅游胜地皇冠上的明珠，是高档食品和葡萄酒产品的天堂，也是厨师和美食爱好者的第二故乡。

商品琳琅满目的中央市场

在中央市场，完美伙伴们惊叹于南澳大利亚丰饶富庶的物产——鲜的果蔬、海鲜、无激素肉类、手工芝士、烟熏肉……各种令人垂涎的食材，可谓应有尽有。这里还能欣赏嘉宾大厨展示厨艺、参加一堂烹饪课、倾听现场音乐表演……



完美伙伴在植物园开展团建活动

离开中央市场，完美伙伴们来到建于1855年的阿德莱德植物园(Adelaide Botanic Gardens)。园内聚集了形形色色的亚热带和地中海植物，尤其浓郁的玫瑰芬芳沁人心脾。园中除了花草植物常年繁茂以外，还有一座澳大利亚最古老的玻璃房和唯一的经济植物博物馆。通过参观博物馆，完美伙伴们了解到原住民在食、住、医药和其它方面利用原植物的方式和原住民独特的植物草本文化。

欢乐农场之旅：茉莉蔻品牌农场-无花果农场

完美伙伴们还首次向大型团队开放、位于阿德莱德山的茉莉蔻(Jurlique)农场与无花果农场。茉莉蔻是最受欢迎的澳大利亚本土护肤品牌，完美伙伴们在这里实地感受了由南澳走向全球的第一大有机护肤品牌的创业历史与革新发展。

学习调制气泡酒

此外，完美伙伴们还在美丽的农场享用澳洲“国宴”BBQ、制作水果气泡酒、邂逅袋鼠、沉醉在山色优雅的田园风情之中！

作为第一个在阿德莱德举办海外研讨会的直销公司，完美（中国）有限公司此行有助于促进澳中两国民间的交流与发展。完美精英的阿德莱德之行，再一次让我们看到澳大利亚优质的商务会奖旅游资源和强大的接待能力，完美伙伴们对阿德莱德体现出的浓郁澳式风情留下了深刻的印象，完美海外研讨活动也再次树立了澳大利亚商务会奖旅游经典案例标杆。



如您需要专业的当地代表，请与下方人员联系：
澳大利亚旅游区大中华区商务会奖经理 杨悦健
(Jenny Yang) E: jyang@tourism.australia.com

我们为您提供最全面、最新鲜的澳大利亚会奖旅游产品与资讯，帮助您更好地激励员工，为企业创造更多价值，如需了解更多澳大利亚会奖旅游详情，可登录 be.australia.cn，访问澳大利亚商务会奖官网。



科技带来高效 会议需求建议书走向自动化

会议活动的招标过程通常耗时费力，处理会议活动的招标需求建议书，传统上是一个耗费时间与人工的流程，但借助新技术，可让这一过程更加高效。同时，借助新科技所带来的数据信息，有助业务的拓展。



个繁琐的过程和程式似乎都已经习惯了。

CWT会议与活动部门全球网络与

参会者管理部门经理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，而且要一家一家场地去拜访。需求建议书发展十年，功能改变很多，未来将演变成更加强大的项目，有了科技不仅需求建议书的流程可控，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，及利用需求建议书来研究人类的行为，同时，维持与供应商的关系。持续的非常耗时，要不断地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。

科技无法取代面对面交流

不过，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。虽然科技很方便，但是要和酒店业者、场地业者建立一个良好的关系，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。

刘键威强调，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的去处理。

Sam Lay, CMP也说到，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。

CWT会议与活动部门全球网络与参会者管理部门经理Marco Ogsimer坦承，目前没有完美的需求建议书，每一个人都会制作不同的需求建议书，然后只能根据这些需求建议书来做回应。科技是辅助流程的，如果流程好，科技才会好。就需求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。

百会通总经理Julien Delerue认为，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，这样消费者就可以获得一个真实的形象。如果手机进化了，到时候就会有更多预定会出现。酒店业者要传递更快速的回应，让客户更了解酒店，对生意更为兴奋。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。

需求建议书会不会消失？

百会通总经理Julien Delerue表示，从需求建议书的未来来看，客户和科技不太有接触，要获取一个房间的价格，可以立刻得知，即使现在是十一、十二月就要明年五、六月的价格。未来三到五年之后，需求建议

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。

刘键威则认为需求建议书不会消失不见，只会成为一个较为简化的过程。最近有越来越多语音识别的科技出现在市场上，这使得需求建议书的过程更加简单，

Manish Ra表示，中国市场中，70至80%的比例，属小型会议。这些会议的提前预定时间往往小于两周。需求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，那需求建议书将会在小型会议中消失不见。

善用历史数据将是成功关键

Marco Ogsimer指出，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。

刘键威强调，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。

须重视付款解决方案

百会通总经理Julien Delerue补充到，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, CMP则认为，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，需求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。

百会通总经理Julien Delerue表示，没有数据，就没有所谓的遵从与否，现在需求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。

分享科技和需求建议书的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，整个流程已更有效率了。

针对需求建议书，有哪些问题是要关注的？答案有六项。

1. 目前的挑战是，为什么其他Vendors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？

3. 电子化需求建议书的未来十年是什麽？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. 会议活动自然会更个性化，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，当需求建议书已经结束，要如何考虑任何必要的变化、修改，直到活动完成？

6. 一旦需求建议书结束了，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，现在从数据可立刻得知很多信息，分析起来更加容易。不过，现在很多公司仍手动制作需求建议书，所有人对这

Meeting Packages

佛山罗浮宫索菲特会议团队特惠礼遇

佛山罗浮宫索菲特酒店秉承「精彩会议」的会务及活动筹办理念，凭借卓越无比的会议活动场地和设施为当地MICE行业树立全新标杆。为推广酒店极致奢华的MICE设施，佛山罗浮宫索菲特酒店现推出会议团队房价特惠礼遇，即日起预订2018年3月1日至6月30日期间的会议团队用房，即可尊享850元每晚的优惠价格（含单

人/双人早餐）。

特惠礼遇包括每天入住20间豪华客房即可获赠1间免费房，每天最多提供5间免费房；每天每团可享受1间豪华客房升级至索菲特俱乐部尊贵房的待遇；中式围桌宴会满十桌送一桌；在团队到店前30天预付30%定金，可获酒店双倍宴会奖励计划积分；免费升级至法式主题茶歇；预订50



间夜及以上的团队可享受额外搭建4小时（根据会场预订情况而定）。

新加坡嘉佩乐酒店超值会奖度假体验

新加坡嘉佩乐酒店位于静谧清幽的圣淘沙岛，紧邻狮城中央商务区。新加坡嘉佩乐酒店凭借优雅独特的会议活动空间和国际水平的服务，为客人匠心缔造无与伦比的高端会奖旅游体验。

酒店的每处会议空间都采光充足，更有全天会议套餐为客人的会议和活动提供便利。套餐定价为每人120新币，包括会场、

早茶及下午茶歇点心、The Knolls餐厅供应的西式午餐套餐或凯嘉中餐厅供应的中餐套餐。

为了让客人享受更加超值的会奖度假体验，会议团体客人还可享受每房晚450++新币的价格优惠，入住客房均为奢华的至尊花园房；此外，酒店还为会议团队客人提供迷你吧免费饮品、The Knolls餐厅单人早餐、Auriga水疗中心85折优惠，以及



Bob's Bar调酒师现场教授的鸡尾酒调制课程等礼遇；客户每预定45间以上客房，即可获赠一房晚免费入住优惠。

Gourmet Journey

香港JW万豪呈献美食之旅住宿优惠

香港JW万豪酒店推出全新「美食之旅住宿计划」，为众多食客打造犒赏味蕾的难忘旅程。爱好美食的旅客可于酒店享负盛名的万豪中菜厅细味精致粤菜，发掘全球著名菜系的饮食奥妙，体验香港名闻遐迩的味觉盛宴。

即日起至2018年12月31日连续入住2晚

或以上，即可享受住宿计划的精彩优惠，包括入住高级客房体验奢华住宿，并于获奖无数的万豪中菜厅享用双人六道菜式晚餐，由中菜行政总厨邓家濠挑选充满地道特色的食材精心炮制带您探索粤式饮食文化。客房价格由每房每晚港币2,600元起，请于3天前预订。



Special Benefits

安纳塔拉度假会 优惠阿联酋Skywards会员



安纳塔拉度假会 (Anantara Vacation Club)，为阿联酋航空Skywards计划会员推出特别优惠。阿联酋航空Skywards会员通过安纳塔拉度假会预订酒店时，将赚取3,000 Skywards里程，获得高达70%的折扣，并可在曼谷及普吉岛的度假会度假酒店享受到额外的礼遇。

此外，在美诺酒店集团旗下的其他品牌酒店中，阿联酋航空Skywards计划会员也可以赚取Skywards里程，包括安纳塔拉酒店、度假酒店及水疗，以及AVANI酒店及度假酒店和Tivoli酒店及度假酒店。

安纳塔拉度假会盛邀阿联酋航空Skywards会员使用特别度假套餐，预订普吉

岛迈考安纳塔拉度假会或曼谷河畔安纳塔拉度假会3晚及以上的住宿，享受美妙假日。阿联酋航空Skywards会员将享受到如下礼遇：

- 每次住宿获得3,000 Skywards里程
- 特惠房价（最高可达3折优惠）
- 免费每日双人早餐
- 机场及度假酒店的往返接送服务

要获得使用此优惠的资格，阿联酋航空Skywards会员只需在住宿期间参加一次90分钟的安纳塔拉度假会预览介绍会即可。使用此优惠须遵守最低入住天数和房型的相关规定。

Refresh

新加坡文华东方「休养生息」礼遇宾客

新加坡文华东方酒店以「休养生息」礼遇为宾客营造最完美的避静空间，提供豪华住宿、餐饮及养生体验；包括lululemon的定制指引—基于宾客的个人运动习惯介绍最佳功能服饰。「休养生息」礼遇价格由新加坡币1,350元起，包括：

- 入住行政楼层滨海湾客房两晚
- 文华东方的Quintessence水疗音乐系列及定制沐浴浴

- 往返Duxton路lululemon店的专车接送
 - lululemon店内个人健身咨询环节（不包括产品）
 - 双人Yamuna body rolling护理
 - 每人120分钟Abhyanga治疗护理
 - Dolce Vita双人养生午餐
 - Melt Café双人国际自助早餐
- 有效期由即日起至6月30日，客房价格以每晚每房及双人入住计算。另有10%服务费及政府税。如欲预订或查询，请浏览www.mandarinoriental.com。

Anniversary Promotion

吉隆坡帝盛酒店20周年推广优惠

吉隆坡帝盛酒店位处马来西亚首都吉隆坡的金三角地区，当地人气旅游景点及购物中心皆信步可达。今年3月庆祝开业20周年纪念，为住客带来多姿多彩的每月独家推广优惠。客人凡于3月惠顾Checkers 咖啡厅，即可以净价马币20元享用四道菜超值晚宴（原价为净价马币55元）。而于4月份连续入住三晚的客人，即可以最优惠价预订首晚住宿，第二及第三晚房价分别低至净价马币20元及最优惠价八折。

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: Chouer Narula/Anchana Nararidh, World Media Co. Ltd
(tel: 66-2-641 2693-6, fax: 66-2-641 2697, email: chouer@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, vijiyapa@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 7227)
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
本刊为月刊，由TTG ASIA MEDIA PTE LTD 制作发行。

眺望巨石变幻 激发团队灵感



扫码关注，获取更多澳大利亚商务会奖旅游资讯



在澳大利亚举办商务奖励活动，尽享“澳”世之美。
体验北领地乌鲁鲁，
马上登陆BE.Australia.cn策划你的下一个会奖之旅。



新加坡航空公司
SINGAPORE AIRLINES



A STAR ALLIANCE MEMBER

