

會展旅遊業務

推動會議、展覽及獎勵旅遊(以下簡稱會展獎勵旅遊)的關鍵在於建立商業夥伴關係。除了為代表提供賓至如歸的服務，我們還積極聯繫全球各大專業團體和活動主辦機構，吸引他們到香港來舉辦會展活動。為此，我們的「香港會議及展覽拓展部」採取了三方面的策略：強化夥伴關係、積極向外推介及展示優勢。以下是我們在2014/15年度的一些重要推廣項目。

強化夥伴關係

我們跟「全球會議業領袖國際會議籌組人協會」簽訂了三年的合約。同時，也繼續與「American Society of Association Executives」、「Global Conference Network」、「HelmsBriscoe」及「International Congress and Convention Association」緊密合作。通過這些策略夥伴的龐大網絡，向他們的會員推廣香港。

積極向外推介

「香港會議及展覽拓展部」積極參加不同地區市場的主要展銷會和活動，從而聯繫國際買家、企業和會展獎勵旅遊代理。其中包括印度的「MaxiMICE」和「SATTE」、中國內地的「國際獎勵旅遊及大會博覽會」、法蘭克福和拉斯維加斯的「IMEX」展覽會，以及澳洲的「亞太獎勵旅遊暨會議展」。

展示優勢

如上文所說，我們與「全球會議業領袖國際會議籌組人協會」建立了策略夥伴關係。因此，我們為他們的代表舉辦工作坊，向他們展示香港會展獎勵旅遊產品、地點和發展。此外，我們也為中國內地的會展獎勵旅遊代理舉辦訪港交流活動，以及為獎勵中國內地、印度和印尼的代理而辦的「香港會議及獎勵旅遊挑戰賽」。





重點成效：

- 訪港的過夜會展獎勵旅遊旅客與上年同期相比上升 **11%**，達到 **180 萬** 人次。
- 這些旅客的人均消費超過 **9,400 港元**，比一般訪港旅客高出 17.5%。
- 會展獎勵旅遊旅客的客源組合相當均衡，其中 49% 來自中國內地，23% 來自長途市場，而 28% 是來自短途市場。
- 爭取超過 20 項重要活動在香港舉行：
 - 「RISE 2015」(5,000 人)
 - 「Asia Pacific Spine Congress & AOSpine Asia Pacific Interactive Courses 2015」(2,000 人)
 - 「26th International Congress of The Transplantation Society 2016」(5,500 人)
 - 「11th Asian & Oceanian Epilepsy Congress 2016」(1,600 人)
 - 「Global Sustainable Built Environment Conference 2017」(2,000 人)
 - 「15th Asian Congress of Urology 2017」(1,500 人)
 - 「iFX EXPO Asia 2015-2019」(每次有 1,500 人)
- 多項大型活動在港舉行，包括如新集團的「大中華地區大會」，有破紀錄的 22,000 名全球代表參加。
- 「American Society of Association Executives」在香港舉行「Great Ideas in Association Management Conference, Asia Pacific」，是首次在北美以外地區舉辦這項會議。
- 跟「香港展覽會議業協會」合作，共同主辦「2015 UFI 亞洲研討會」。