

# 會展旅遊

會議、展覽及獎勵旅遊（以下簡稱會展獎勵旅遊）是香港旅遊業重要的一環。年內，過夜會展獎勵旅遊旅客達到 172 萬人次，人均消費超過 8,400 港元，比一般訪港旅客高出 16%。我們的「香港會議及展覽拓展部」已制訂全面的策略，繼續推動會展獎勵旅遊的發展。

## 建立夥伴關係

### 拓展全球網絡

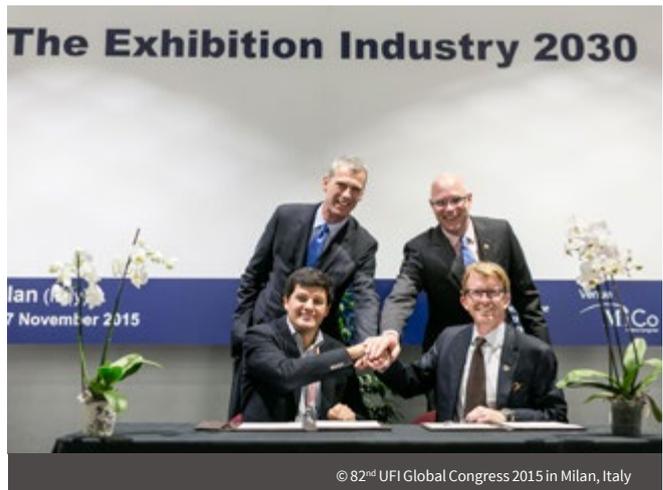
我們繼續與「American Society of Association Executives」、「Global Conference Network」、「HelmsBriscoe」、「全球會議業領袖國際會議籌組人協會」及其他夥伴緊密合作，並善用它們的電子通訊、年度盛會和業界會議等平台，與這些組織的會員建立關係，並進一步提升香港的形象。

### 與中國內地的聯繫

在中國內地市場，我們積極聯繫在北京和上海設有辦事處的專業組織，並為屬科學與科技領域的組織舉辦訪港考察團，讓他們多了解香港作為會展旅遊目的地的特色，為將來在香港舉行大型會議鋪路。

### 加強與展覽業界夥伴的合作

我們也跟主要展覽業界夥伴合作推廣，包括聯同亞洲國際博覽館、香港會議展覽中心、香港展覽會議業協會及香港貿易發展局攜手，出席海外展覽業的活動，譬如「UFI Congress」和「Global CEO Summit」等，藉此增強香港「亞洲展覽之都」的形象。





## 積極向外推介

除了在海外籌辦業務洽談會、巡迴推介、企業講座及「企業對企業」市場促銷活動，「香港會議及展覽拓展部」也通過積極參加國際旅遊展銷會與盛事，向買家、企業與會展獎勵旅遊代理推廣香港。其中包括參加中國內地的「國際獎勵旅遊及大會博覽會」、分別在德國與美國舉行的「IMEX」展覽會，以及印度的「SATTE」。



## 展示優勢

我們已跟眾多專業組織建立了策略夥伴關係，為他們舉辦多個工作坊、考察團及訪港交流活動，向海外業界夥伴展示香港會展獎勵旅遊產品、地點和最新發展。

為了持續鼓勵海外旅遊業界向他們的客戶推廣香港，我們提升了「香港會議及獎勵旅遊挑戰賽」活動。2016年，來自中國內地、印度和印尼合共 50 名最佳旅遊代理出席了頒獎典禮，並從中了解香港會展獎勵旅遊的最新發展。



## 爭取新機會

在 2014/15 財政年度，香港特區政府宣佈，連續三年額外撥款予旅發局。我們利用這筆款項，積極爭取大型或具高策略價值的國際會展獎勵旅遊活動來港舉行，同時藉此提升香港品牌。

2015/16 年，我們爭取到超過 50 項重要活動在香港舉辦，包括多項重要的醫學大會及企業會議，帶來 10 萬名過夜會展獎勵旅遊旅客。這些活動包括：

- 「如新集團大中華地區大會 2016」(20,000 人)
- 「Asia Pacific Digestive Week 2017」(3,000 人)
- 「International Conference on Oral and Maxillofacial Surgery 2017」(2,000 人)
- 「46<sup>th</sup> International Congress on Noise Control Engineering (Inter-Noise) 2017」(1,200 人)
- 「World Recycling Convention & Exhibition 2017」(1,200 人)
- 「World Psychiatric Association World Congress of Psychiatry 2020」(5,000 人)

我們也將部分額外撥款，投放於吸納中小型會展獎勵旅遊活動，為香港帶來更多會展獎勵旅客。「Worlddidac Asia, Hong Kong」是成功案例之一，主辦單位已落實在香港舉行三屆會議。

此外，香港還迎來首屆「RISE Hong Kong 2015」；而第一次在香港舉辦的活動還包括「6<sup>th</sup> World Glaucoma Congress」、「iFX Expo Asia」、「Hexagon LIVE Hong Kong 2015」。我們也為一些新展覽提供協助，包括「International Design Furniture Fair Hong Kong」及「Mineral & Gem Asia」。

