

## 因應韓歐盟 FTA 之協助拓展外銷作法

### 全球市場（趨吉+避凶）：

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
一、提升台灣產業形象 二、(海外展覽超吸睛)	<p>一、聯合攤位展示+聯合廣宣：</p> <p>1.提供優惠方案(廠商分攤費)鼓勵參展廠商棄鴿籠式展示攤位，改以開放式空間設計設立聯合展示區。</p> <p>2.聯合展示區將依產業特性規劃，以展現我國產業水平及垂直供應鏈體系之完整優勢。</p> <p>100 年度辦理展項：</p> <p>(1) 2011 年柏林消費電子展 (9/2~7)</p> <p>(2) 2011 年巴黎汽車零配件展 (10/11-15)</p>	<p>貿協拓展處</p> <p>1. 2011 年柏林消費電子展 聯絡人：張芸華小姐 電話：(02)27255200 轉 1595 email：noella@taitra.org.tw</p> <p>2. 2011 年巴黎汽車零配件展 聯絡人：沙文娛小姐 電話：(02)27255200 轉 1548 email：alicesha@taitra.org.tw</p>
三、提升台灣產業形象 四、(海外展覽超吸睛)	<p>二、設立主題館/產業形象區</p> <p>1.增加補助公會於重要展覽依產業特性設立主題館或形象區，例如：雲端運算館、智慧生活館。補助經費先進國家以 200 萬元、新興國家以 100 萬元為限。</p> <p>2.放寬公會參展建置國家形象館之申請攤位門檻</p> <p>(1)新興市場之申請門檻由 30 個攤位降至 25 個攤位。</p> <p>(2)非大陸展部分，開放申請攤位數可跨區計算，惟其中一區攤位數應至少達 20 個(含)以上。</p>	<p>聯絡人：盧麗蓉小姐 電話：(02)2397-7316 e-mail:liely08@trade.gov.tw</p>

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
五、提升台灣產業形象 六、(海外展覽超吸睛)	三、補助機械代理商參展： 1.蒐集與建置海外代理商資料庫及國際大廠之採購策略與產品需求。 2.補助海外代理商以 <b>Taiwan Machinery</b> 形象參加國外展覽及刊登專業廣告。 3.補助國外機械業進口與代理商來台辦理說明會及洽談會。	貿協拓展處 聯絡人：謝明村先生 電話：(02)27255200 轉 1587 email: mingts@taitra.org.tw
七、提升台灣產業形象 八、(海外展覽超吸睛)	四、於重要展覽辦理周邊加值活動： 於國際指標性展覽，辦理整合性行銷活動，強化展覽深度與國際曝光度，吸引買主到場洽談爭取商機，例如：搭配展覽舉辦新產品新技術發表會、安排國際媒體專訪、辦理台灣之夜等周邊加值活動等。 舉例： 1.於全球最大工具機展「2011 德國漢諾威工具機展(EMO)」辦理台灣工具機新技術發表會，邀請 4 至 5 家台灣工具機領導品牌廠商代表(優先邀請 2011 年台灣精品廠商)發表，並安排台灣產業專家專題報告台灣工具機產業優勢與機會。另於展覽會場安排國際媒體 1 對 1 專訪採訪台灣工具機廠商。 2.2012 年科隆五金展設置新產品展示專區。	貿協行銷處 2011 德國漢諾威工具機展(EMO)」 聯絡人：劉雯小姐 電話：(02)27255200 轉 1366 email:wendyliu@taitra.org.tw  貿協拓展處 2012 年科隆五金展 聯絡人：王淑娟小姐 電話：(02)27255200 轉 1524 email：elsawang@taitra.org.tw

## 積極拓銷歐盟市場（趨吉）

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
一、降低廠商行銷成本 （買主免費送上門）	<p>一、Online IMD(客製化開發新客戶服務+視訊洽談)：</p> <p>規劃客製化開發新客戶服務，提供有興趣拓展歐洲市場廠商免費報名參加，透過外貿協會駐外人員，針對廠商需求，代為開發歐洲市場新客戶，媒合廠商與當地潛在買主進行視訊採購洽談，降低廠商行銷成本。</p> <p>100 年：預計服務 37~55 家廠商，安排 37 場次視訊採購洽談會。</p> <p>101 年：預計服務 75~110 家廠商，安排 75 場次視訊採購洽談會。</p>	<p>貿協拓展處</p> <p>聯絡人：李金玲小姐</p> <p>電話：(02)27255200 轉 1574</p> <p>email：jennyli@taitra.org.tw</p>
一、降低廠商行銷成本 （買主免費送上門）	<p>二、力邀買主來台採購：</p> <p>1.透過外貿協會駐外單位於台北國際專業展，洽邀及補助歐洲買主來台觀展，並安排進行採購洽談會。100 及 101 年將分別以提供歐盟買主來台觀展補助各約 400 名為目標，以增加採購商機，降低對業者之衝擊。</p> <p>2.於非展覽期間，提供旅費補助，安排參觀工廠並結合觀光旅遊及醫療健檢行程，吸引歐美買主來台採購。</p> <p>3.辦理區域性採購洽談會，貿協規劃洽請歐盟汽車零組件、橡塑膠機械/工具機、五金/手工具及電子電機業買主來台採</p>	<p>貿協展覽處</p> <p>會展工作小組</p> <p>電話：(02)27255200 轉 2223、2233</p> <p>email：exhibit@taitra.org.tw</p> <p>貿協拓展處</p> <p>聯絡人：李金玲小姐</p> <p>電話：(02)27255200 轉 1574</p> <p>email：jennyli@taitra.org.tw</p>

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
	購，並針對受邀來台買主之採購需求安排與我業者進行一對一採購洽談會。（101年）	
二、深化買主服務（提供買主一次購足的客製化服務）	<p>一、Door-to-door 登門找訂單：</p> <p>1.於歐洲聘僱行銷顧問，並運用其人脈於當地洽覓買主。</p> <p>2.針對買主需求，徵集產品重疊性低、策略聯盟或供應鏈體系廠商，籌組小型拓銷團直接赴買主公司洽談，讓買主有較多時間瞭解我商產品特性及對廠商的認識，提供買主一次購足之服務，達到爭取訂單的目的。</p> <p>二、依買主需求提供視訊洽談會議網羅歐洲大型買主，依其需求找尋國內供應商，提供線上一對一採購洽談商機媒合服務，運用視訊科技，突破時間與地點限制，立即磋商洽談，提升商機媒合效率，協助廠商搶得市場商機。</p> <p>三、大型買主採購網(ePS)</p> <p>依買主需求設置客製化採購網站，並向買主推薦台灣適銷廠商，以吸引年進口額大於1千萬美元之歐盟大型買主長期對台採購，帶領台灣中小企業成為大型買主之供應鏈體系。</p>	<p>紡拓會 聯絡人：張德群科長 電話：(02)2341-7251 轉 2341 e-mail：tc_chang@textiles.org.tw</p> <p>貿協網路中心 聯絡人：林珮瑜小姐 電話：(02)2725-5200 轉 2932 e-mail：py0927@taitra.org.tw</p> <p>貿協網路中心 聯絡人：趙雅婷小姐 電話：(02)2725-5200 轉 1740 e-mail：carol823@taitra.org.tw</p>
三、爭取綠色新商機	<p>一、推廣台灣綠色產業與形象</p> <p>將於赴海外參加國際專業展時，透過於展中設置綠色產品專區、主題館、辦理新產品發表會、論壇、記者會、貿易洽談會、發送台灣綠色產品型錄、播放</p>	

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
	<p>綠色形象短片及刊登形象廣告等作法，宣傳台灣對地球友善之努力與貢獻，形塑台灣綠色貿易國家及產業優質形象，並爭取綠色貿易商機。</p> <p>(一)2011 年：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.慕尼黑太陽光電展(6 月)：貿協組團參展，並辦理新產品發表會。</li> <li>2.德國柏林消費電子展(9 月)：綠色貿易專案辦公室將在該展辦理整合行銷活動。</li> <li>3.法國秋冬 Texworld 展(9 月)：紡拓會將針對台灣環保紡織品辦理聯合行銷推廣，並將訂定流行主題，根據參展廠商的布料特性予以最佳呈現，目前已徵集 9 家業者參加(目標 10 家)，明年度亦將持續辦理。</li> <li>4.歐洲太陽光電展(9 月)：貿協將組團參展。</li> </ol> <p>(二)2012 年：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.爭取綠能電廠工程服務商機： <ul style="list-style-type: none"> <li>外貿協會規劃配合「2012 德國慕尼黑太陽能展(Intersolar Europe)」，籌組由太陽能系統業者、工程顧</li> </ul> </li> </ol>	<p>2011 年.慕尼黑太陽光電展  聯絡人：鄭潤佳小姐（組團參展）  電話：(02)27255200 轉 1563  email：angelcheng@taitra.org.tw</p> <p>聯絡人：范成杰先生(產品發表會)  電話：(02)27255200 轉 1394  email：peter@taitra.org.tw</p> <p>歐洲太陽光電展  聯絡人：周政緯先生  電話：(02)27255200 轉 1505  email：georgechou@taitra.org.tw</p> <p>貿協服務業中心  連絡窗口：張亮奕先生  電話：(02)27255200 轉 1951  Email：liang@taitra.org.tw</p>

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
	<p>問、工程設計、綠能材料等業者為主之「能源/環保工程產業赴德國訪問團」，拓展德國(與奧地利)太陽能電廠工程與周邊綠能材料市場。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 行前：將先規劃辦理「台德研討會」，分別邀請兩國相關產業大廠，進行交流，建立人脈與加強雙方綠能營建工程商機合作關係。</li> <li>● 展覽及訪團期間：將輔以專業媒體廣告刊登、人員拜訪相關公協會、辦理新產品發表會/媒體記者會等活動，彰顯廠商產品的綠色特質，以提高國際能見度，創造新聞話題。另並安排媒合商機一對一洽談會；並安排高規格參訪活動，進一步促成技術交流合作。</li> <li>● 展後：辦理後續產業技術論壇，透過駐外單位力邀德國龍頭廠商買主、太陽能電廠、公共工程主管機關、與我產官學界進行趨勢議題交流對談，及德國主流媒體來台採訪報導。</li> </ul> <p>2.結合歐洲其他展覽辦理</p>	
三、爭取綠色新商機	<p>二、輔導提升綠色競爭力：運用「綠色貿易推動方案」所組成之專家團隊提供輔導服務，包括提供廠商國際綠色貿易規範之資訊與諮詢服務、協助廠商找出產業/產品綠色</p>	<p>經濟部推動綠色貿易專案辦公室</p> <p>聯絡人:游佳雯小姐（行銷） 許裴鈞先生（輔導）</p> <p>e-mail:info@greentrade.org.tw</p>

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
	亮點、取得綠色商機相關標章與認證及提供國際推廣規劃建議。	

## 協助轉進其他市場（避凶）

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
一、布建通路-進駐 B2B 專業賣場	1.補助公會協助其會員廠商進駐專業賣場或長期展售通路。 2.補助項目以產業整體形象之裝潢費用及開幕或記者會之廣宣費為主。	聯絡人：盧麗蓉小姐 電話：(02)2397-7316 e-mail:liely08@trade.gov.tw
二、台灣名品展複製東南亞	一、仿效大陸台灣名品展作法，101 年規劃於越南辦理台灣名品展示會。  二、鑑於印尼紡織產業供應鏈完整，紡織品外銷出口強勁，並具有國內市場。而越南紡織原料及副料供應體系則尚未成熟，主要仍仰賴進口。印尼及越南為新興紡織品供應國，由於人民所得提升，提供了長線消費成長動能，為我國受韓歐盟及韓美 FTA 衝擊之紡織業者轉進的理想選擇，爰規劃於 102-105 年，於印尼或越南辦理「台灣紡織、成衣暨輔料展示會」預計至少 100 個展位。	貿協展覽處 聯絡人：呂昇宇先生 電話：(02)2725-5200 e-mail：lusyu@taitra.org.tw  紡拓會 聯絡人：劉瑋瑩科長 電話：(02)2341-7251 轉 2312 e-mail：bettyliu@textiles.org.tw
三、搶搭國際運動賽事商機	紡拓會將籌組廠商參加巴西紡織專業展示會辦理聯合推廣、台灣功能性產品發表會，以及辦理形象推廣及廣告刊登等事項。（102~105 年）	紡拓會 聯絡人：張德群科長 電話：(02)2341-7251 轉 2341 e-mail：tc_chang@textiles.org.tw



## 迂迴轉進

措施名稱	作法	主辦單位/連絡窗口/電話
供應鏈後段加工移植海外	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 透過外貿協會及經濟部駐外單位接觸歐盟(或與歐盟互免關稅之國家如土耳其)年營業額 5,000 萬美元以上之專業電子製造服務業者(EMS)或有閒置產能且有意與台灣廠商合作生產之安全監控設備業者，邀請渠等來台辦理說明會。</li> <li>2. 貿協媒合有意透過此策略突圍之國內安全監控設備業者與渠等洽談，冀能協助國內業者尋求歐盟製造合作夥伴以提升競爭力。</li> <li>3. 預計於 100 年及 101 年各邀請 2 家歐盟安全監控設備代工業者來台辦理合作說明會及洽談會。</li> </ol>	<p>貿協拓展處</p> <p>聯絡人：張世朋先生</p> <p>電話：(02)27255200 轉 1503</p> <p>email：jamespon@taitra.org.tw</p>