

大仁科技大學 100 學年度研究所碩士班暨碩士在職專班考試入學考試試題
所(組): 休閒事業管理研究所(所有組別) 科目: 休閒健康產業分析 分份別: 專班生
准考證號碼: □□□□ (請考生自己填寫)

注 意 事 項

- 一、本試題共 題，每題 分，共計一〇〇分。
- 二、請依序將答案寫於答案卷，作答時請標明題號。
- 三、未答或答錯不計分。

台灣目前在「日本強震」及「陸客赴台」觀光旅遊持續增溫的交互影響下，再加上預計於今年七月左右即將開放「陸客自由行」，請依據您的專業領域(健康管理、餐旅觀光、休閒運動)，試做 SWOT 分析台灣「休閒產業」的影響因素及因應策略為何？

大仁科技大學 100 學年度研究所碩士班暨碩士在職專班考試入學考試答案卷

所(組): 休閒事業管理研究所(所有組別) 科目: 休閒健康產業分析 分份別: 專班生
 題目: 台灣目前在「日本強震」及「陸客赴台」觀光旅遊持續增溫的交互影響下, 再加上預計於今年七月左右即將開放「陸客自由行」, 請依據您的專業領域(健康管理、餐旅觀光、休閒運動), 試做 SWOT 分析台灣「休閒產業」的影響因素及因應策略為何?

健康管理

一、SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(W)
* 陸客人數成為來臺的最大宗客源, 語言較無障礙 * 醫療水準及資源普及且充足 * 醫學美容保養、微整型先進, 具國際競爭力 * 收費及消費金額較其他國家低廉 * 葯妝、彩粧消費保養商品多元 * 健康食品安全且選擇性高 * 旅遊資源豐富, 可搭配觀光行程 * 其他具優勢因素	* 日本強震影響來台人數 * 保健醫療系統作風保守, 與旅行業界異業結盟少 * 知名的醫學美容中心少 * 來台天數少, 難享受較長療程醫療 * 政府推廣醫療保健遊程之相關配套不盡完整 * 醫事人員語言能力尚未普及, 難吸引日本及非華語國家遊客 * 其他具劣勢因素
機會(O)	威脅(T)
* 開放大陸客自由行 * 他國海外就醫旅遊風氣漸增 * 可規劃較長時間療程或遊程設計 * 可規劃高消費能力日本族群療程或遊程設計 * 可規劃因輻射恐慌的日本遊客之醫療保健遊程 * 醫療及旅遊品質尚有改進空間 * 其他具機會因素	* 韓國整型醫療觀光盛行 * 陸客對醫療保健觀光行程風氣未開 * 醫療評價與口碑尚未建立 * 陸客入出境安全管理機制不盡完善 * 城鄉醫療設備與水準差異過大, 不易與觀光行程做合適接軌 * 其他具威脅因素

二、策略擬定

1. 輔導台灣北、中、南、東四區成立醫美中心, 以因應遊客醫學美容保養遊程需求, 並藉此建立評價與口碑。
2. 促成保健醫療系統與旅行業界異業結盟, 提供豐富多元的遊客需求。
3. 開發不同消費族群需求之醫學美容保養與觀光遊程, 以提供符合不同消費能力的族群。
4. 公部門與民間單位宜加強促銷與宣傳策略, 並依遊客來源開發多樣的行銷管道, 如再遊優惠、幾人同行者一人折扣或免費、紀念品或禮物贈送...等。
5. 督促國安相關單位, 明確陸客入出境安全管理機制與權責, 使業者放心、遊客安心。
6. 其他有利策略

餐旅觀光

一、SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(W)
* 陸客人數成為來臺的最大宗客源, 語言較無障礙	* 日本強震影響來台人數 * 餐旅與觀光結合之遊程較為壟斷, 新進競

<ul style="list-style-type: none"> * 地方美食小吃種類多元 * 山海觀光資源豐富，可符合大陸之內陸與沿海遊客需求 * 各級飯店住宿水準齊全且收費較其他國家低廉 * 健康養生食品或料理安全且選擇性高 * 其他具優勢因素 	<p>爭者難介入</p> <ul style="list-style-type: none"> * 高級住宿消費單價高，難為陸客接受 * 來台天數少，難享受完整之寶島風情 * 政府推廣餐旅與觀光遊程之相關配套不盡完整 * 導覽解說人員語言能力尚未普及，難吸引日本及非華語國家遊客 * 其他具劣勢因素
機會(O)	威脅(T)
<ul style="list-style-type: none"> * 開放大陸客自由行 * 依據台灣特色人文景觀，可再規劃其他黃金路線遊程設計 * 開發搭配台灣節慶觀光行程 * 開發台灣溫泉配套遊程，以解輻災後熱愛溫泉的日本遊客需求 * 可開發因輻射恐慌的日本遊客之養身或治療行程 * 旅遊品質尚有改進空間 * 其他具機會因素 	<ul style="list-style-type: none"> * 鄰近東南國家觀光市場興盛 * 陸客對定點旅遊或深度旅遊行程風氣未開，僅限走馬看花 * 黃金路線雖雛形已現，但未完整呈現寶島風情 * 陸客入出境安全管理機制不盡完善 * 南北參與之陸客差異過大，不易呈現寶島風情 * 遊客遊程安全防範措施不周全 * 其他具威脅因素

二、策略擬定

1. 政府輔導台灣各地飯店建立「品牌認證」機制，以提供陸客安心需求，並藉此建立評價與口碑。
2. 促成餐飲業與旅行業界異業結盟，提供豐富多元的遊客需求。
3. 開發不同消費族群需求觀光遊程、定點旅遊、深度旅遊或其他精緻路線，以提供符合不同消費能力的族群。
4. 公部門與民間單位宜加強促銷與宣傳策略，並依遊客來源開發多樣的行銷管道，如再遊優惠、幾人同行者一人折扣或免費、紀念品或禮物贈送…等。
5. 開發搭配台灣特殊風土民情及節慶觀光行程，藉以行銷台灣。
6. 重視遊程安全防範措施，以及培育多國語言與大陸多省口音導覽解說人員，以收親切貼心之服務品質。
7. 其他有利策略

休閒運動

一、SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(W)
<ul style="list-style-type: none"> * 陸客人數成為來臺的最大宗客源，語言較無障礙 * 好山好水，風景區、遊樂區、山林步道及其他觀光資源普及且充足 * 高爾夫球場、各地自行車專用道多且舒適安全 * 收費及消費金額較其他國家低廉 * 海陸空休閒運動資源豐富，可符合大陸之內陸與沿海遊客不同需求 * 台灣法制嚴明，不易造成消費糾紛 	<ul style="list-style-type: none"> * 日本強震影響來台人數 * 籃球與棒球運動較不受陸客歡迎 * 來台人數多為中高齡人口 * 來台天數少，難享受較長療程醫療 * 政府推廣運動遊程之相關配套不盡完整 * 導覽人員語言能力尚未普及，難吸引日本及非華語國家遊客 * 其他具劣勢因素

*其他具優勢因素	
機會(O)	威脅(T)
<ul style="list-style-type: none"> *開放大陸客自由行 *他國背包客旅遊風氣漸增 *可規劃青年旅遊及背包客遊程設計 *可規劃自行車定點旅遊、深度旅遊或其他精緻路線遊程設計 *可規劃因輻射恐慌的日本遊客之運動、文化及美食遊程 *強化宣傳策略並提升旅遊品質 *其他具機會因素 	<ul style="list-style-type: none"> *東南亞水域休閒運動觀光盛行 *陸客對運動觀光行程風氣未開 *台灣較不常舉辦國際賽事 *陸客安全管理機制不盡完善 *城鄉運動設施場館水準差異過大，不易與觀光行程做合適接軌 *其他具威脅因素

二、策略擬定

1. 規畫陸客中內陸與沿海遊客不同之海陸空休閒運動，並藉此建立特定休閒運動模式之評價與口碑。
2. 促成運動服務業與旅行業界異業結盟，提供豐富多元的遊客需求。
3. 開發專屬於背包客或青年族群之觀光遊程、定點旅遊、深度旅遊或其他精緻路線，以提供符合不同國家族群需求。
4. 公部門與民間單位宜加強促銷與宣傳策略，並依遊客來源開發多樣的行銷管道，如再遊優惠、幾人同行者一人折扣或免費、紀念品或禮物贈送…等。
5. 開發特有山林登山、步道健走、海域運動等休閒運動行程，或搭配台灣地方舉辦之節慶觀光行程，藉以行銷台灣。
6. 重視遊程安全防範措施，以及培育多國語言與大陸多省口音導覽解說人員，以收親切貼心之服務品質。
7. 其他有利策略