

聽到這次四上的課程開了一個觀光旅遊人才就業學程，所有的課程都是邀請業界有名的業師，有旅行社的經理、董事長；有攝影達人；有領隊達人等多位厲害的老師，讓我們都能實際聽到所有業師的經驗，以及現在業界的狀況，讓我能提早知道旅行業的狀況及增強數位行銷與製作的專長。人次

第一堂是台灣觀巴跟怡容旅行社的董事長，帶來的課是疫情後的發展，我認為這對大四的我們來說就是即將面對的問題。2000年進入電子商務時代，2008年政府推出觀光客倍增計畫讓來台人次突破380萬，也開啟了許多直飛航班，2009年進行拔尖領航計畫，2010年多國跟台灣簽屬來台免簽證，讓雙方旅遊更加方便，2011年開放陸客自由行。董事長認為現在的我們應該具備有遠見的眼睛，隨時注意市場的脈動。

第二堂是放肆旅遊的董事長，課程是企劃及認識旅遊業。在我們收取的40%服務費裡，有10%是公司責任；10%是避雷；10%是顧客價值，最後的10%是創意。

現在因為疫情的關係，讓每一家旅行社都開始做國旅，使每一家旅行社都在搶國旅的市場，那如何讓自己的旅行社在這片疫情中脫癮而出?-國旅4.0

什麼是國旅4.0?

- 1.0 傳統:各個以前安排的景點如阿里山、日月潭怎麼玩?怎麼跑?
- 2.0 知名新興景點:像是花蓮的親不知子斷崖。
- 3.0 深度體驗:部落體驗、DIY等
- 4.0 創造景點:一樣內容、創造差異

鳳凰旅遊的鍾定真經理，認識旅行業經營管理與創新。

網路旅行社(OTA):居家旅遊顧問(HBTA)一個人就是銷售的顧問，只要成立虛擬店面或區域內有一家門市。

有一次上課到戶外去，在The One南園進行參觀，地點位在新竹縣新埔鎮和湖口鄉的交界處，佔地27多公頃，相當於13個板橋林家花園，為台灣最大園林。由《聯合報》創辦人王愷吾請到著名建築師漢寶德、登琨艷設計興建，

作為安養晚年及聯合報員工休假中心。於民國70年起造，民國74年落成，原本構想以『南樓』為主建物，再向外擴建五座庭苑；蓋到一半，王創辦人特別指示要將這麼美的園林，和海內外員工共同分享，因此在入園不遠處緊急加蓋一棟『同心樓』，像徵海內外員工同心，提供聯合報系員工遊憩使用，而成為南園現今主要之規模。

南園有四個核心價值。

1. 滿足五感六覺的感性服務價值
2. 創造生活中的唯一時刻及獨特體驗
3. 塑造東方人文風格的服務模式及標準
4. 建立東方管家服務系統

總經理也帶我們認識整個園區，南園採預約制，讓環境跟品質都可以在水準之上，我認為非常不簡單。

瘋馬旅行社的李文瑞總經理帶我們認識後疫情時代的旅遊產品規劃，分析情況：

1. 人員流失
2. 資金不足
3. 成本高漲
4. 旅客對疫情的疑慮

旅遊的五個循環：旅遊意圖、搜尋旅遊資訊、詢價預定購買、路上的體驗、分享。

上了半學期的課，我真的學習很多，也更了解旅遊業在疫情中的狀況，讓我真的覺得很受用，接下來還有半個學期，期待之後的課程。