

东方国贸台湾城规划设想

东方国贸台湾城是上海东方国贸有限公司与台湾观光夜市协会牵头，邀请以台湾经典小吃、美食、娱乐、文创商品为主，汇聚两岸传统经典美食，打造上海乃全国最大的台湾特色购物休闲旅游之城。它打破以往在大陆的台湾城单一台湾产品的销售模式，融入两岸三特色传统文化特色，使东方国贸台湾城更加丰富，特色美食街（夜市小吃）针对消费者的不同口味，在一个场所同时可以品尝到台湾各地的美味，如台湾原住民烧烤，让消费者体验到台湾最原始的味道。实现差异化竞争战略，为消费者打造一个更宽广的美食消费空间。

未来在上海，将展现一座比台湾更丰富更有特色，集文化、旅游、商业为一体的综合型台湾主题城。

THANK!

台灣零售霸業在中國

台灣零售業者具備管理與融資上的優勢，一旦有機會掌控中國零售業，零售業也可望成為台灣下一波大幅成長的產業。



平板電腦的出貨量超越個人電腦（PC），蘋果和三星在全球平板電腦與智慧手機市場獨領風騷，於是，我們會開始思考，下一個取代電子產業，或至少取代PC的明星產業是什麼？我想會是零售業吧！

為什麼是零售業？如果剔除台商，智慧型手機和平板電腦已漸漸成為蘋果行銷本領與三星製造能力之間的競賽。雖然三星的手機銷售量大過蘋果，但來自手機的獲利，其實只占蘋果的一小部分。

蘋果的產品設計相當完善，但讓蘋果大放異彩的並非來自產品設計，而是挑起消費者購買蘋果產品的能力。

就有人說，賈伯斯是位真有遠見的天才，他開發出產品前，人們壓根還不知道這是他們所要的。他建立與三星相關的軟體環境，讓蘋果成為音樂、應用程式、書籍、電視節目和電影的經銷商。蘋果根本就是一個零售業體公司，來自零售的獲利，讓蘋果能夠在產品研發上投入大量資金，並鞏固其市場領導地位。

回頭來看台灣零售業者新興的商業模式。業者首先在台灣建立成功的連鎖店，不論是咖啡店、餐廳或零售通路；台灣市場規模小、競爭劇烈，如果能夠在台灣脫穎而出，那套零售業一定有一個真正優良的商業模式及執行力。換句話說，業者首先在台灣市場競爭，研發產品、經營管理技巧，才會拓

展到規模遠大於台灣的中國市場。

在中國拓展零售通路的死穴在於，無法找到與台灣品質標準和觀念相符的地點店經理人。就算找到這樣的人才，但出一、二年，他們就會在隔壁開一家同樣的店，來與老東家搶生意。

那些在台灣開了眾多連鎖店的零售業者，培訓了為數不少的賣場經理，可被調到中國市場，以台灣的經營模式來管理中國分店，這讓台灣零售業者擁有其他國家同業所沒有的強大優勢，甚至連中國本土業者也比不上。也就是說，那些想把營運擴展到中國市場的國際連鎖賣場，得先與台灣夥伴合作，建立一套適合台灣的營運模式。

此外，台灣資本市場也提供其他國家零售業者沒有的融資優勢，股市投資人認同零售業的成長契機，因此給相當高的股價評價，本益比約在二十至三十多倍。這表示，這些公司不但可以用低成本發行股票或可轉債，以籌措前進中國營運所需的資金，新公司也有快速在台灣與中國擴張的動力，進而可在台灣股市掛牌上市。

此外，台灣利率是亞洲國家中最低的，因此更進一步增添零售業者的競爭力，特別是隨著E C F A（兩岸經濟合作架構）協議範圍逐漸擴大及境外放款，台灣的銀行隨著企業客戶進軍中國的能力也逐漸提高，台灣有機會掌控中國零售業，零售業也可成為台灣下一波大幅成長的產業。

谷月涵，美商花旗環球證券台北分公司董事總經理及研究部主管，美國哥倫比亞大學國際關係碩士，曾任台灣區美林投顧總經理、月涵投顧總經理

——

叁、筹备进度表推演

1. 商协会更通 确定方案 确定团队 文创团队确定

2. 设计与文创方案完成

3. 设计与文创发成

4. 工程与文创小组完成

5. 成立筹备组

6. 招商启动

7. 各厂商签约

8. 各类人员应聘启动

9. 各厂商提供工程需求

10. 工程文创完成前检查

11. 要求各厂商工程文创检查

12. 员工培训 场准备

13. 各厂商进场准备

14. 开业前准备

15. 内部试营业

16. 对外试营业

17. 正式开业

18. 其它

以上为初框架 协会将不断细化 促进各项工作更合理化 标准化 简单化 专业化 让协会提供的平台更多人参与 共襄盛举 让平台可提供更多的创业机会 就业机会 赚钱机会 营造更多的休闲空间

协会近期积极制定各项管理办法 制度 作业流程 合约 以及特定单位合作模式 成立各区办事处等工作

壹 商场基本条件

1. 商场地理位置是否可以符合发展条件 制作调查表

2. 商场的空间是否达到基本使用面积标准

3. 商场所提供配合条件

4. 商场对协会的基本要求配合程度

5. 商场对整个筹备工作的配合度

6. 商场的筹备合理付费

7. 商场对协会的专业团队的全力配合度

8. 商场对整体规划进度的配合 保证完成工作

9. 其他

贰、厂商基本条件

1. 必须以台湾地方美食标准提供各类产品

2. 服从协会管理包括指派团队或委托管理团队管理

3. 筹备期间全力配合团队的工作

4. 遵守商场各项规定

5. 遵守食品安全法 提供合法食材物料证明

6. 遵守进驻商场合约 履行合约精神

7. 其他

台湾观光文化协会业务发展基本原则

协会发展最高原则是为了保护参与业主，不让台湾美食发展中产生不可原谅的错误，从商业遴选条件，商场建造基本条件，严格筛选进驻厂商，商场和厂商合理合约精神等等必须达则协会要求，各方面制定实施办法，严格管控务实的推展台湾美食，让台湾美食作业全面标准化，达到有效管理与发展，不违背协会的成立宗旨

协会选在两岸和睦，友善的发展驱势，积极鼓动台湾美食国际化，在大陆同胞大量赴台旅游之际，对台湾的各项口碑都非常好，对台湾文化更深入地了解对台湾各项文化的引进，有这种程度的需求，可谓迫切需求，因此协会不会辜负期许去完成使命

协会是以建造平台的心，建设属于两岸文化和融的天地，过去台湾美食没有任何单位去推广，大多数是单打独斗，各自为政，像一盘散沙 品质良莠参差不齐，文创文化几乎没有，让去过台湾的大陆同胞产生非常多的误解，对台湾美食文化一般口碑偏差，协会绝不让这种象再反复发生，誓言捍卫台湾美食文化，复兴台湾传统文化精神

协会所建造的台湾美食平台是开放性的，欢迎更多的人参与，共同打造平台的未来，协会了保障各方的权益，创造多赢，坚决订立遴选标准，将成为协会遵守的作业准则，准则如

台灣



農特精品跨岸交流協會

TAIWAN TRADE EXCHANGE ASSOCIATION

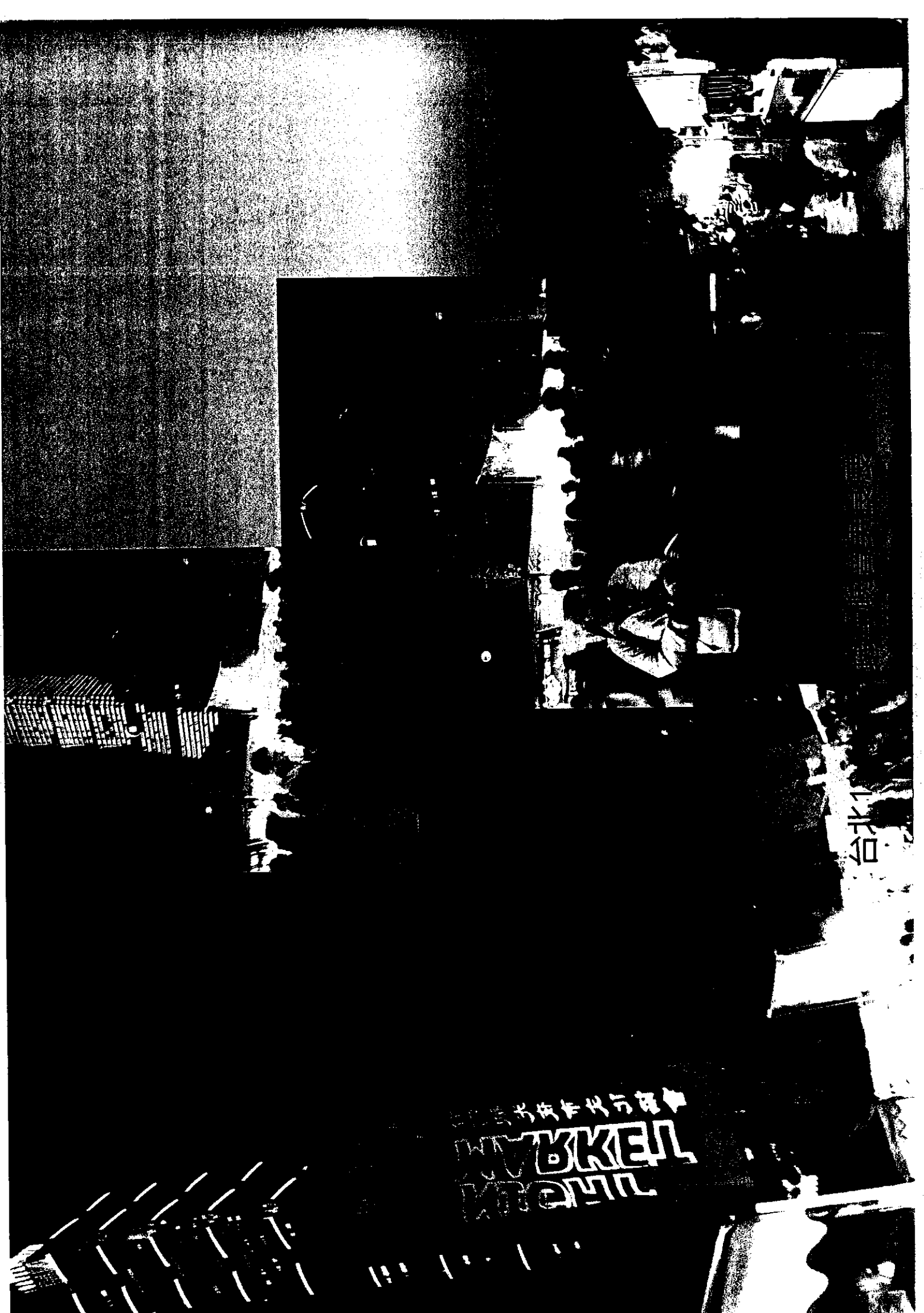
台灣農特精品跨岸交流協會
第一屆第23次理事暨幹事會議

本會於2013年4月7日授證

- 台灣農特精品跨岸交流協會總會
召開第一屆第23次理事暨幹事聯席會
蔡秘書長受邀前往說明：
『構建上海東方國貿基地計劃』

左上 台北市政府、鴻海
右上 匯豐汽車園遊會
下圖 台積電、竹北體育場





六和

北京出版集团
WUBKEP
KROUPL

台灣點心美食董事會國際 以其為首之觀光夜市文化應予發揚 協助業者國際化行銷 發揮
主題文化貢獻 為籌組之緣由。本會發起人因歷經登陸喪失 國際考察及國內數十年從
事觀光夜市活動經驗 咸認適時發展文化推廣

宗旨

台灣觀光夜市董事會國際 以點心美食為首之觀光夜市文化應予發揚 在WTO（世貿組織）
架構與ECFA【海峽兩岸經濟合作架構協議】下致力觀光夜市產業商機 務實兩岸和平發展
的新里程碑及推廣觀光夜市文化國際性行銷 凝聚民間力量 遵行市場經濟法則 協助台灣
觀光夜市業者國際化行銷 提昇台灣觀光夜市主題文化。

任務

- 一、推展台灣觀光夜市文化 將觀光夜市 零售業 文創化 成為明星產業。
- 二、舉辦台灣點心美食展 於全球各地設立台灣觀光夜市文化基地。
- 三、協助業者藉台灣夜市之文化整合 創造主題文化市場 以連鎖經營模式注入文創生命 進入國際。
- 四、主辦或委託出版、發行、刊登業者發展企業之相關刊物、書報。
- 五、整合台灣各地夜市文化創造主題文化市場。
- 六、舉辦與宗旨相符之國際考察、訪問、研討學術會議...等。
- 七、其他符合本會宗旨之各項邀請參訪及交流活動。

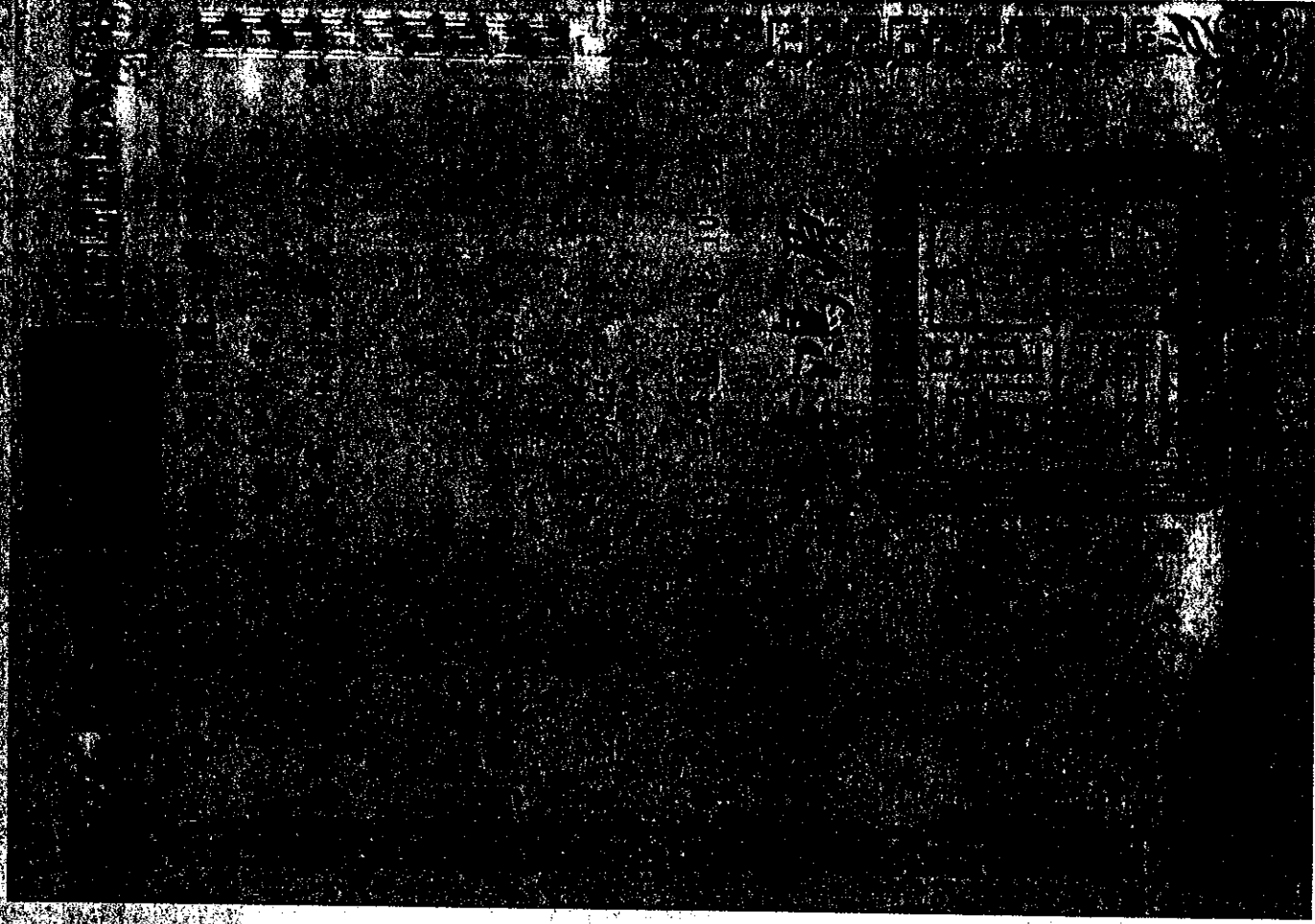


臺灣觀光夜市文化協會簡介：

萬味風有限公司主事者戴德住先生，歷經數十年地小吃、工商展售、園遊會、民俗教學經驗：參與無及大陸海峽論壇美食活動、瀋陽、天津、唐山、四川、京、棗莊、及廈漳泉等地台灣美食活動，承辦平潭雕節、漳州江濱公園中秋晚會，花博會等大型台灣美食活動，其團隊通過國家餐飲技術認證，鑒於臺點心美食蜚聲國際，惟組織零亂，夜市基地遍佈全各地，致邀集各地產業代表成立臺灣唯一內政部准之觀光夜市文化協會，近期籌畫落實基地登陸工作，已委派蔡秘書長考察大陸地區各主要城市之基地立工作，尚待評估合作。

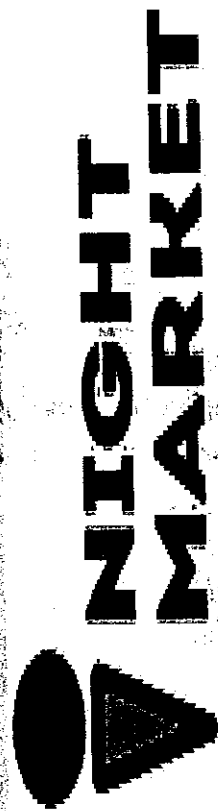
協會成立甫壹年，在臺灣創造傲人業績，2013台積員工運動會園游場地當日營收40展位270萬元；101年晚會前後僅三個小時20展位破百萬業績；2014年海臺灣大學園遊會50展位更創歷年佳績營收374萬轟全台，展會邀約不斷。

唐山盛華消暑美食展後更帶動大陸市場展期，致協聲名大噪，遠播中國，終於上海東方國貿簽下建構業基地……待續



台灣觀光夜市文化協會

簡介



會 址：新北市三峽區成福路105巷7號 電話：02-26726000
秘書處 E-mail: oldalex1313@yahoo.com.tw 00886-973353601