

二、 社區工作坊

(一) 第十二場工作坊

1. 活動目的

本次工作坊以遊程實作方式辦理，特別邀請在地權益關係人、旅行社業者、部落客以及有意願者投入在地特色產業經營者，共同參與本工作坊。路線安排希冀串聯漁村與海灣廊帶，發展地方限定商品及服務，進行示範性遊程可行性討論並初步評估。依據參與者之意見回饋，滾動式調整設計內容，找出最適切之遊程動線安排與盤點週邊服務或設施需求，以利未來交棒給在地組織或吸引投資者進駐時能永續經營並帶動海灣觀光產業串聯整合行銷。

I. 透過遊程實作，串聯漁村與海灣週邊廊帶。

II. 改善供需市場落差，盤點設施或服務需求，串接旅遊產業供應鏈。

III. 滾動式調整遊程動線設計。

2. 活動主題

在地小旅行(里海、綠色旅遊)

3. 時間

109年06月05日(五)上午10時30分~下午16時30分

4. 集合地點

國立海洋科技博物館北寧路正大門(基隆市北寧路367號)

5. 辦理對象

以在地公協會、旅行業者及部落客等

6. 議程

時間	內容	主講者
09:30-10:00	報到	
10:00-10:15	開場 參與目的、目標客群與路線簡介	財團法人中衛發展中心 吳佩社/專案經理
10:15-10:25	主席致詞	基隆市政府產業發展處 蔡科長 馥寧
10:25-12:00	【國立海洋科技博物館】 區域探索館、海洋劇場	海洋科技博物館
12:00-13:00	【漁村媽媽請吃飯、交流小聚】 享用漁村媽媽私房料理、品嚐漁夫討海返家時，暖暖的媽媽手藝。	長潭社區發展協會 鍾麗美 理事長
13:30-16:00	【與海洋共舞~薯榔染布】 【八斗子老街巡禮】 1. 草鞋踩水-大草鞋故事 2. 海水染布體驗 3. 八斗漁村漫步	八斗子觀光促進會 藍麗玲 理事長
16:00-16:30	【交流與回饋】 藉由焦點討論，評估路線可行性及相關旅遊服務內容。	財團法人中衛發展中心 吳佩社/專案經理
16:30	賦歸~	

7. 參與者意見回饋

I. 嘉仁旅遊社

- i. 相對其他著名景點來說，曝光率不高但知性、深度高，適合推廣了半天小團體行程，人數不適宜太多，容易互相干擾，太多人反會破壞當地生態結構。建議利用基隆海洋優勢，規劃跳點行程，基隆嶼登島接金山行程等，A點進B點出較接近帶狀旅遊帶推廣。
- ii. 海科館票價結構比重高，是否能先將海科館名聲推廣，剛開始以低價推廣。

II. 雄獅旅行社

- i. 國內旅遊基隆僅有一個行程，忘憂谷、深奧自行車道與正濱漁港(網紅打卡點)直接到九份那一帶。旅遊業者考量的點無一是價位是否能打進消費族群與客群設定(小眾)遊覽車無法做精緻遊程。
- ii. 單靠旅遊業推廣，力道弱，很少見到基隆整套推廣旅遊配套遊程。

III. 海科館

- i. 票價偏高，全區套票、兩館優惠，針對旅行社同業有不同的價格。
- ii. 目前以精緻小團為主，除了與在地業者合作也有培訓自己的導覽志工，導覽品質高。
- iii. 有接過大型企業團，安排一整天行程，除了館內 也有結合手作課程 水上獨木舟 浮潛 潮間帶 深度旅遊 單一窗口服務 曝光還須努力。

IV. 兩都漫步

- i. 下午體驗海水染布體驗，如果有更多故事包裝(背景歷史)，讓人與空間連結，可讓大家更進入體驗。
- ii. 海科館在這一代是很重要的空間，有室內場域，可作為雨天或酷暑時的備案，以一個主題切入，與周邊海域與環境結合。步行團體走精緻化 A 進 B 出(瑞芳火車站-深澳線-八斗子火車站)。

V. 八斗社區發展協會

八斗子很適合小旅行，八斗子觀光人口曾但近海科館參觀人數少，客仁弱進場也不消費 應視客戶的需求，調整價位，價格低與精緻旅遊無法畫上等號，須多溝通協調。

VI. 部落客-愷愷

體驗產品可更實用帶著走，如背出去給朋友看時可推廣在地。

VII. 部落客-王雪美

導覽老師非常重要。

VIII. 部落客-探索星球

iii. 分析現況(外國人廟口後直接去九份)現況找出問題 曝光度不足 海科館能見知名度不足 親子與學習教育有極大價值存在 海科館為基礎核心擴散經濟。

iv. 利用基隆海洋與漁港優勢，共同推廣所有漁港意象傳遞，吸引更多遊客。

v. 室內教育空間與實體體驗結合，結合理論與實務。

IX. 部落客-袁彬

可結合八斗子忘憂居景點，料理應結合故事性，美個瞭裡都有不同特色與各客交流。

X. 部落客-Jaime

海科館導覽的必要，加深與在地之串聯

8. 活動照片

社區工作坊辦理

