



開拓多元市場 爭取海外訂單 記者會

國際貿易署
114.12.02

開拓多元市場爭取海外訂單

背景

密集聽取產業意見

優先關注受影響產業

擬定拓銷方案

12月1日公告受理，115年1月1日起實施

4大措施 爭取訂單

參展補助

- 個別廠商及公協會加碼補助金額
- 放寬補助項目及活動



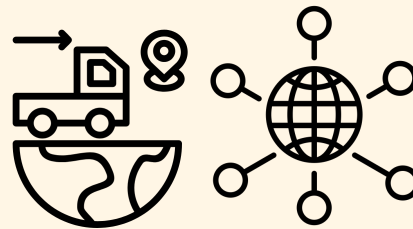
共同品牌推廣

- 國際大展打造臺灣館
- 海外據點一站式服務
- 數位搶單



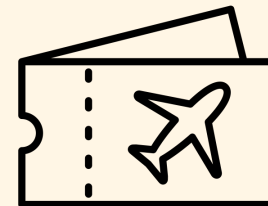
布建海外通路

- 補助新設實體據點
- 補助新增代理商、經銷商



買主直達

- 由業者自行洽邀海外買主來臺洽談
- 提供來臺機票及住宿優惠



開拓多元市場爭取海外訂單

加碼參展補助

➤ 協助**個別廠商**爭取訂單，加碼參展補助，減輕拓銷負擔

海外展覽參展補助

- 加碼補助金額

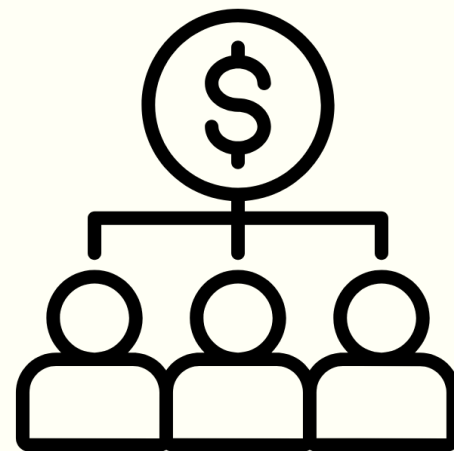
- 每展補助4~6萬元

- 每展補助**12~16**萬元(增幅可達**3**倍)

- 放寬補助項目

- 場地租金

- + 佈置費、文宣廣告費、印刷費、展品運費、口譯費



開拓多元市場爭取海外訂單

加碼參展補助

➤ 協助**公協會**爭取訂單，加碼參展補助，減輕拓銷負擔

國際展覽參展補助

● 加碼補助金額

➤ 每展每攤依級距9~16萬元

→ 每展每攤依級距**18~25萬元**
(增幅可達**2倍**)

● 補助項目

場地租金、佈置費、文宣廣告費、
印刷費、展品運費、口譯費、工作
人員國外差旅費

海外展覽設置「臺灣館」

● 基本方案

- 非貿易署選定之國際展，採用貿易署規定之設計圖裝潢佈置
- **25攤以上→15攤以上**，按攤位數補助，補助上限500萬元

● 加值方案 **依實際需求選擇+**

- 辦理論壇、記者會、買主交流等加值活動
- 補助上限2,000萬元

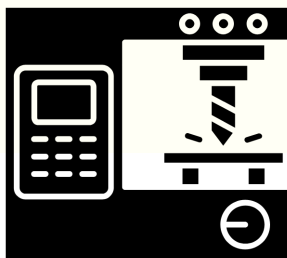
開拓多元市場爭取海外訂單

臺灣館執行成效 ➤ 於全球國際指標性大展成功展現臺灣產業實力，吸引5,628位買主洽談，創造商機達1億1,305萬美元

EMO展 9/22-26

- 預估商機達 2,580萬美元
- 538位買主參與
- 亮點案例：

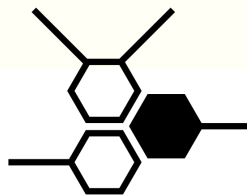
D公司的對刀儀獲印度大工具機廠採購。



K Show展 10/8-15

- 預估商機達 6,532萬美元
- 4,623位買主參與
- 亮點案例：

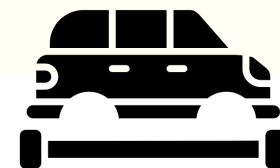
H公司與阿根廷最大米袋製造商洽談合作，增購農產品包裝袋機械。



AAPEX展 11/4-6

- 預估商機達 2,193萬美元
- 467位買主參與
- 亮點案例：

我商傳動系統、銅製精密關鍵零件等，受韓國H車廠及波多黎各B公司青睞，商機可期。



案例

➤ 以公會參加「米蘭國際製鞋設備技術展覽會」20攤為例，估算補助上限

	114年	115年
參展補助	205萬元	390萬元
建置臺灣館	- (未達25攤補助門檻)	120萬元 (已達15攤補助門檻)
加值活動	-	最高2,000萬元
合計	205萬元	510萬元 + 加值活動

參展補助



建置臺灣館



開拓多元市場爭取海外訂單

多元策略爭取海外訂單

➤ 以臺灣國家隊模式擴大參展、海外拓銷及布局效益

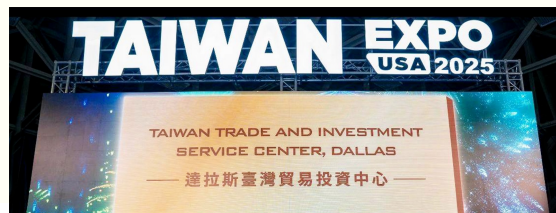
國際大展打造臺灣館

- 整合公協會及個別廠商，以國家隊模式，於國際大展打造旗艦臺灣館



海外據點一站式服務

- 在捷克、日本及美國設立「臺灣貿易投資中心」，提供專人諮詢及陪伴踩點服務



數位搶單

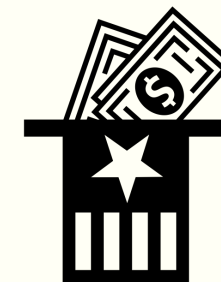
- 導入AI行銷工具，強化國際曝光
- 提供數位行銷輔導、精準對接買主



開拓多元市場爭取海外訂單

多元策略爭取海外訂單

➤ 協助受美國關稅政策影響的企業布建海外通路，洽邀國際買主



布建海外通路

- 新設展示中心、服務（維修）中心、分公司、子公司及發貨倉庫等實體據點，新增代理商、經銷商
- 單一企業補助上限500萬元，2家以上補助2,000萬元（自籌款須達總經費50%）

買主直達

- 針對受美國關稅政策影響致出口衰退之中小企業
- 提供優惠方案，用於買主來臺機票及住宿優惠
- 業者透過專案線上網站提出申請核可後洽邀

簡報結束

