

支持在地產品的銷售與合作

1. 採購與銷售在地農特產品

- **行程附加選購：** 在旅客報名或發送行前通知時，提供在地小農產品的預購選項（例如：當地契作茶葉、當季水果禮盒、在地烘焙咖啡豆）。產品可由在地供應商直接配送至旅客家中，或於行程最後一天發放。
- **農場到餐桌：** 行程中減少安排大型連鎖團膳或跨國餐飲品牌，改為與使用在地食材的特色餐廳合作。旅行社可與餐廳協議設置專屬的「農特產展售區」，讓旅客在享用完特色餐點後，能直接購買當地食材。

2. 深度結合在地文創與傳統工藝

- **體驗型產品銷售：** 將傳統的「走馬看花行程」轉化為「付費深度體驗」。例如：與在地原住民部落、傳統工匠或社區發展協會合作，由旅行社包裝並銷售專屬的 DIY 體驗課程（如傳統編織、木工、藍染），體驗與導覽費用直接支持在地工坊營運。
- **專屬聯名伴手禮：** 旅行社與目的地的在地設計師或文創品牌合作，推出僅限該趟行程旅客購買的「聯名紀念品」。這不僅增加了行程的獨家亮點，也為在地創作者提供穩定且精準的銷售渠道。

3. 優先選擇在地獨立旅宿與交通服務

- **支持在地旅宿品牌：** 在規劃住宿時，提高「在地獨立經營飯店」或「合法特色民宿」的採購比例，減少對大型跨國飯店集團的依賴，確保住宿消費的利潤能實質回饋給當地企業主與基層員工。
- **地區性交通派車：** 安排跨區域旅遊時，抵達目的地後優先轉包給該地區立案的遊覽車公司或接駁車隊，而非由出發地單一車隊包辦到底，以此活絡目的地的交通服務產業。

