

Global Linkers Travel Ltd

及時轉型 成功走上多元化發展之路

旅遊曾是你我的生活必需品，既是享受人生的機會，也是增廣見聞的體驗。不過新冠疫情為旅遊業帶來前所未有的打擊，令業界人士以至大眾都陣腳大亂；尤幸有Global Linkers Travel Ltd這類業界的中堅份子，堅守崗位之餘，亦不時轉型以面對新挑戰，只因品牌深信終有一天，在疫後新常態下大家仍能自由地在天空傲翔，放眼世界感受更多各地風土人情。



Suetki
Global Linkers Travel Ltd
負責人兼營運總監

▼ Global Linkers Travel Ltd的業務發展漸變多元化，更有為專上學生策劃遊學團。



疫情衝擊業界始料不及

於二〇一五年由在旅遊業具備豐富資歷的朱雪淇 (Suetki) 所成立的Global Linkers Travel Ltd, 以銷售個人遊、商務海外公幹、公司包團等相關旅遊產品為主要業務；同時，憑着創業前辦遊學團的多年經驗，Suetki着力發展遊學團的業務，二〇一九年更為多家學校承辦長假期遊學團，在市場上取得不俗的成績和回響，是公司的豐收期。「迄今我已經有十年策辦遊學團的經驗，我希望能透過自己的工作，讓香港的下一代可以放眼世界，吸收更多見聞。」

可惜，二〇二〇年初的新冠肺炎疫情，把整個行業都推向冰河期。隨着陸續取消未出發的包團、遊學團，Suetki要着手處理退款或賠償，需要面對沉重的壓力。眼見不少同業紛紛結業，她自言曾經有放棄的念頭。「但畢竟是自己創立的事業，放棄就太可惜，見到同業不管規模大小都在轉型，自己也要探索轉型的可能性。」

一同轉型以過度冰河期

Suetki指當時全港面對「撲防疫物資」的困難，第一時間就想到運用過往的人脈，希望幫助自己的客戶購買口罩，最終成功從印尼訂購數千盒運抵香港，以解他們的燃眉之急。「當時完全沒有想到以此轉型或賺錢，只是希望幫助有需要的客戶，一同努力抗疫盡快恢復正常生活。」

及後在轉型過程中，減省各式營運成本之餘，公司開始涉足更多本地產品和服務，例如來港人士必須的隔離酒店租住服務，或者最近成為話題的公海郵輪遊等，當然少不了大行其道的



▲ Suetki本身熱愛旅遊，喜歡發掘不同的旅遊產品和服務，所以十分投入旅遊業的工作上。

▼ Suetki認為親子遊學團不但可令學生吸收新事物，更可跟家長一同經歷新體驗，亦可以為學生、家長彼此建立更緊密的聯繫，可謂一舉多得。



staycation套餐。「以往香港人較少留意本地酒店住宿，最多只會住主題樂園酒店；但疫情令大家留港消費，就開始選擇具備親子設施、亮麗泳池、精美膳食等條件的酒店住宿。」大勢所趨之下，許多五星級酒店亦紛紛加入staycation行列，推出更吸引人的住宿套票。「就我的公司而言，staycation增幅約有六成之多，也成為刻下的一個重要業務。」

及至今年移民人數不停上升，公司又開展移民機票的生意，亦衍生更多客戶訂購寵物移民機票。「疫情前不少旅客會帶同寵物到外地旅遊，所以我們對寵物機票十分熟識；當需要購買移民機票的客人，提到想為寵物訂機票時，我們就順勢向他們推介。」

對未來旅遊界仍抱希望

對於未來的市場，Suetki仍然是抱有希望。「隨着歐洲多國解封免檢疫，東南亞部份旅遊勝地亦計劃有限度解封，相信未來旅遊業的前景會逐步好轉。」不過，Suetki估計即使疫情完結，不需再回港隔離，普遍旅客會選擇台灣、日本、韓國、泰國等機程在五小時內的短途遊「試水溫」；另外，在家工作、視象會議等新常態帶動下，Suetki相信商務旅遊、海外公幹的生意亦會受到影響。

疫情下衍生了網上直播旅遊團或虛擬旅行 (virtual travel)，Suetki認為終究都不可以取代真正的旅遊體驗。「真實的體驗、身歷其中的五感接觸，暫時也不是現存科技可以取代。」亦因此她看好公司一直視為強項的遊學團的未來發展前景，冀望疫情過後可以讓更多學生親身體驗去增廣見聞。「只要堅持，遲早可以回復正常，甚至比疫情前更好。」



▲ 為公司策劃度身訂造的員工旅遊團或旅務團，也是做揚旅遊主要的業務之一。