

任務簡報

連結台灣與沖繩，設計未來的度假村



台灣



沖繩・豐崎

嘉新集團 × Hotel Collective Resort 黑客松

今日流程

01

關於我們（出題者）

02

這次的任務

03

兩個提問

04

提案的提示

05

要交出什麼

01

關於我們（出題者）

嘉新集團

過去

以水泥與重工業，打造台灣的基礎。

現在

正大幅轉向飯店、健康與「體驗」的事業。

這座度假村，正處在我們這場轉變的最前線。

02

這次的任務

這次的任務，並不是
「設計一間漂亮的飯店」。

也就是說，這不是比拼客房或建築設計的競賽。

那要思考什麼？ —— 請看下一頁。

從「設施」到「平台」

設施

為住客提供服務的地方。

- 只有「住的人」會用
- 價值在建築內部完結

平台

讓人與人、地方與地方「連結」的場域。

- 不住的人也能得到價值
- 像車站前廣場或社群，讓相遇發生

那放到我們的度假村，「平台」具體長什麼樣子？→ 看下一頁的四種價值。

「平台」的四種價值

1 在地居民的日常

平常就想去喝咖啡、吃飯、游泳的地方。

2 在地產業的舞台

把沖繩的農產、工藝、小店介紹給更多人。

3 文化・體驗的發信地

辦市集、工作坊、表演，讓在地文化被看見。

4 照見未來的一扇窗

示範一種更永續、與社區共生的生活方式。

一言以蔽之

不只是住客，
而是讓在地居民、讓整個地區
都覺得有價值的度假村，
該怎麼打造？

03

兩個提問 ① 要為誰而設計？

不同的客人，想要的很不一樣：

海外旅客

難忘體驗、異國情調

國內旅客

方便、划算

在地居民

能融入日常的地方

親子家庭

安全、放鬆、有得玩

年輕族群

拍得出來、能分享

長住客

像家一樣的舒適

沒辦法讓所有人同樣滿意。→ 先決定「以誰為優先」，並說明為什麼。

03

兩個提問 ② 哪些可以自由改變？

不能改變

- 地點 · 建築規模
- 法規 · 時程
- 營運條件 · 品牌方向

可以自由改變

- 要打造什麼體驗
- 活動與節目 · 會員機制
- 與在地的合作方式 · 空間的運用

關鍵在「內容（軟體）」。兩大難題：淡季如何維持價值？如何讓居民覺得「是我們的地方」？

04

提案的提示 —— 台灣 × 沖繩，是你們的「武器」



我們是台灣的公司，所以「連結台灣與沖繩」的點子，
是只有各位能為我們發揮的獨特優勢。

例如：串起兩地的會員機制 / 使用台灣食材 / 為台灣旅客設計專屬體驗

04

提案的三個訣竅

1

聚焦

與其四點都淺淺帶過，不如深入一到兩點。

2

用故事

比起數字，說出「能有什麼體驗」。

3

連結在地

居民會不會覺得「這是我們的地方」。

05 要交出什麼

- ① 以誰為優先（人物誌）
- ② 要改變什麼（點子）
- ③ 如何連結台灣與沖繩

來吧，和我們一起想像「未來的度假村」。

期待各位大膽又務實的點子。