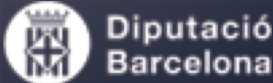




A qui i com comercialitzem el producte eqüestre

Barcelona, 20 de maig de 2014

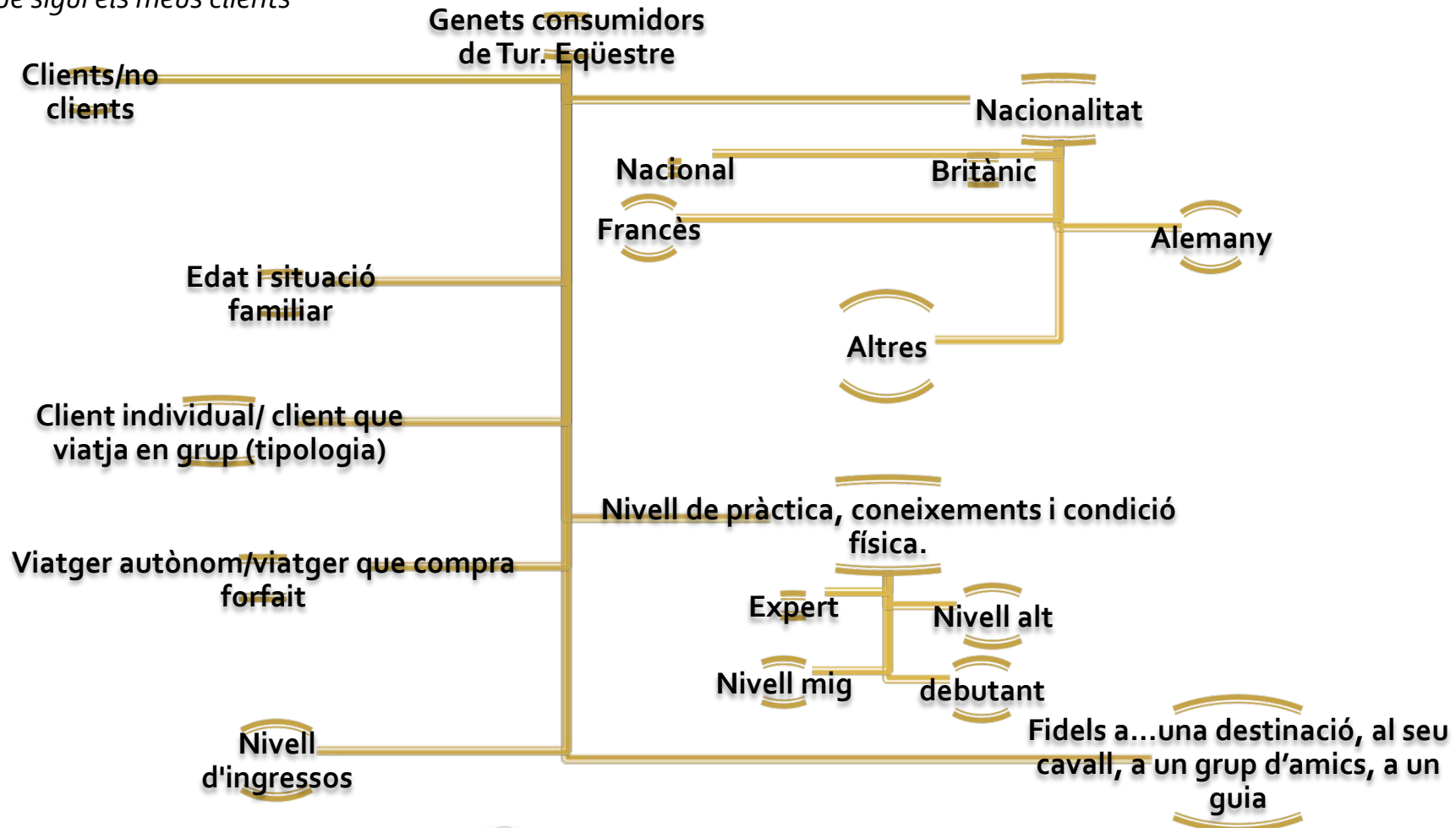
Olga Villacampa- olgav@noemaconsulting.net



A qui...



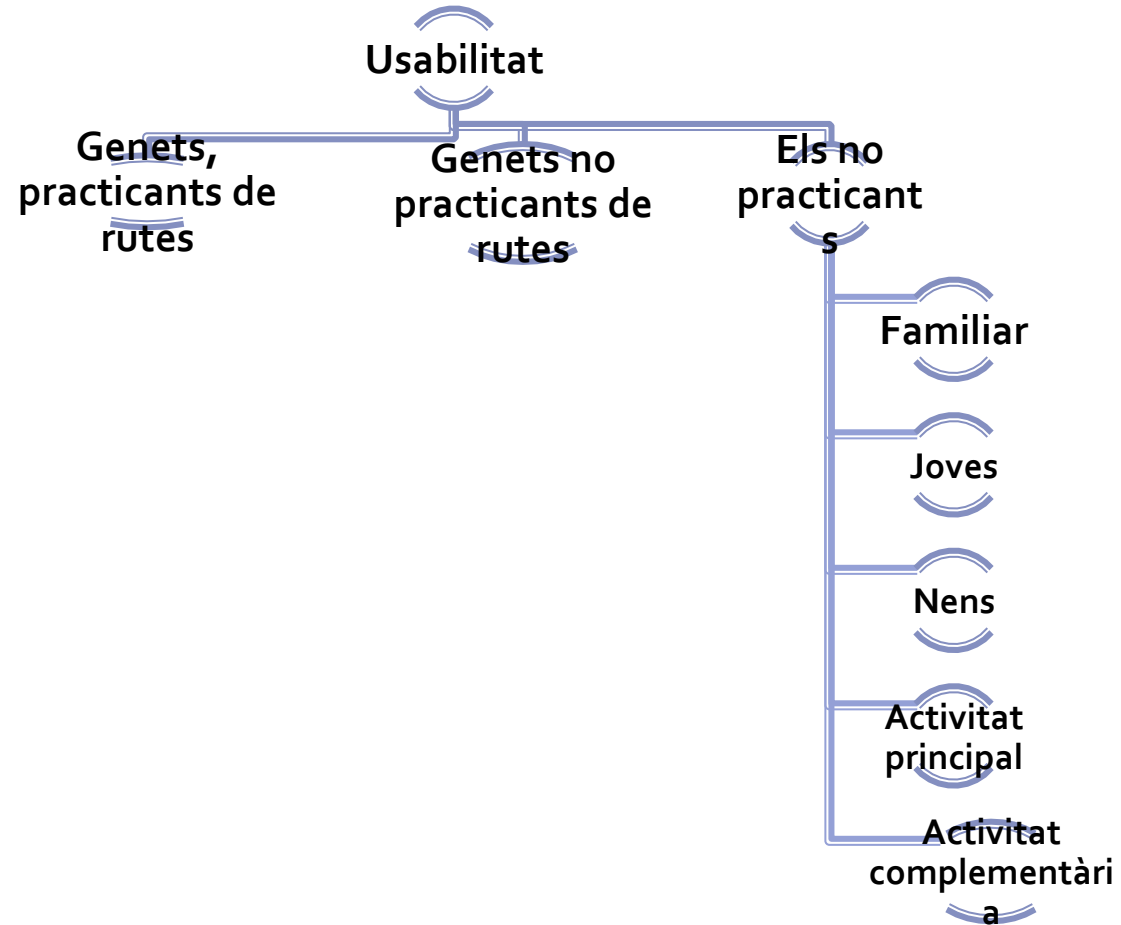
Quin vull que sigui els meus clients



A qui



Quin vull que sigui els meus clients



Les necessitats canvien i les claus de tenir èxit en la venda també



- un grup d'amics alemanys d'edats compreses entre els 25 als 35 anys amb un bon nivell d'equitació exterior, necessitaran ser atesos en el seu idioma, o almenys en anglès, informació impresa en alemany i una bona combinació d'oci i aventura. Són aventurers





A qui: la proposta adequada



- El client alemany valorarà el nostre clima, els nostres paisatges més secs, els cavalls de pura raça espanyola, els guies professionals i que parlen el seu idioma, l'autenticitat de la destinació, els seus costums i gastronomia, el respecte i cura ambiental de la destinació i de les empreses.
- Afegint el que és evident i necessari la **qualitat dels CAVALLS i la correlació entre el grau de coneixement d'equitació d'exterior, la seva condició física i el nivell de dificultat de la ruta.**

Test de producte



Atractivitat del producte però a més:

- Coherència interna del producte
- Qualitat constant en el temps
- Testar el producte per corregir errors.

Producte accessible



- Perquè un producte sigui consumit necessita ser accessible, això suposa:
 - El preu adequat al segment.
 - Disponibilitat temporal: dates concordes amb les necessitats del client
 - Facilitat d'arribada a la destinació
 - **Es pot comprar fàcilment**

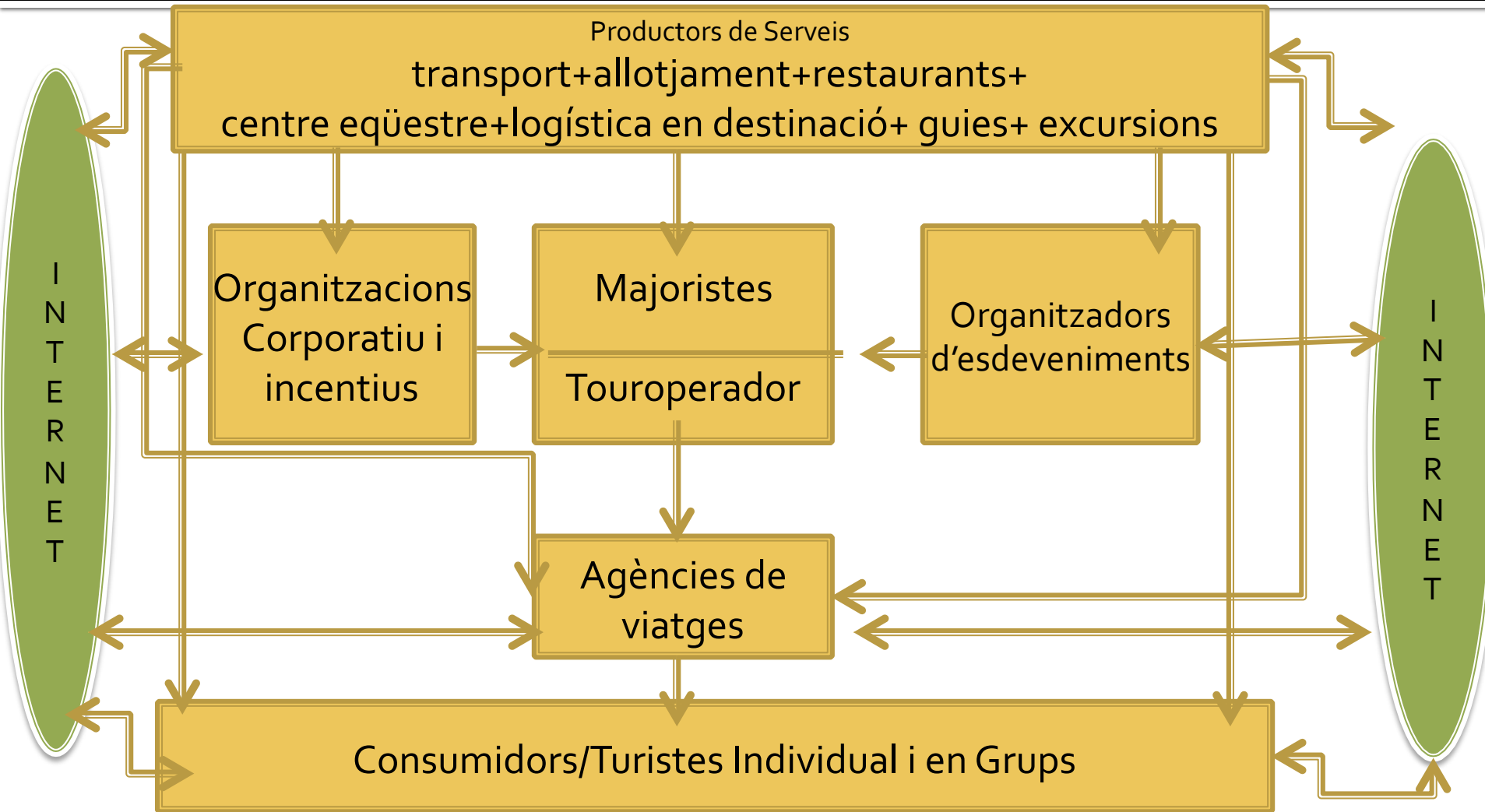


DISTRIBUCIÓ TURÍSTICA



- **La distribució** dels serveis i productes turístics té com a objectiu fer-los **accessibles** als turistes, **concretant la venda**.
 - **Canals directes**, venem directament el servei al turista.
 - **Canals indirectes**, venem a través d'un o diversos intermediaris, el producte arriba al client.

El taulell de la comercialització turística



Què podem vendre segons la llei



- Conceptes des del punt de vista legal. Què es comercialitza?



Serveis
solts



Viatges
combinats

Legislació: Viatge combinat venda exclusiva de l'agent de viatges



- **Concepte legal: viatge combinat o forfait**
 - Combinació prèvia de, mínim, dos d'aquests elements :
 - Primer: **Transport.**
 - Segon: **Allotjament.**
 - Tercer: **Altres serveis turístics no accessoris del transport o de l'allotjament** que representin una part significativa del viatge combinat.
 - Durada mínima: **Una nit o + de 24 hores**
 - **Globalitat del preu (forfait):** amb independència de facturació conjunta o per separat
 - Organització i venda **reservada en exclusiva dels agents de viatge**

Legislació: Serveis solts



Concepte:

- Excursions d'1 dia
- Reserva de nits d'allotjament
- Reserva de bitllets de transport
- Guies de turisme
- Serveis complementaris en establiments turístics
- Activitats diverses: en l'entorn natural, culturals, d'oci.
- Organització de reunions
- Entrades a museus

Exemples

- Ruta a cavall d'1 dia: inclou, guia i àpat
- Excursió a Tarragona. Inclou transport en autocar anada-tornada des de Barcelona, visita guiada al complex romà, inclou dinar i entrada.
- Reserva tres nits d'allotjament (en idèntic establiment o diferents)





Legislació: Els agents de viatges

- Poden constituir-se com a agència de viatges tant **les persones físiques com les persones jurídiques**. Canvi de denominació d'agència de viatges per **"agent de viatges"**.
- Haurà de disposar d'un local o establiment. El local on s'ubiqui i desenvolupi les seves activitats ha de ser **"un espai identificat d'atenció al públic. No hi ha problema en que es comparteixi local amb altre activitat, no cal que sigui a peu de carrer ni ha de tenir unes mides determinades"**.
- Pòlissa de caució

El marc de referència: Normativa vigent organització i venda de viatges combinats i serveis solts



- Normativa aplicable:
- Llei 13/2002, de 21 de juny de Turisme de Catalunya,
- Decret 168/1994, de 30 de maig de reglamentació de les agències de viatges
- Decret 127/2010, de regulació de la Xarxa d'Informació, Difusió i Atenció Turística de Catalunya.
- Llei 22/2010, de 20 de juliol, del Codi de consum de Catalunya
- *Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico*
- La normativa vigent en matèria turística ha estat objecte d'adaptació a la Directiva XX Serveis de mercat interior. *Directiva 90/314/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1990, relativa a los viajes combinados, las vacaciones combinadas y los circuitos combinados*

Vendre un mateix



- Avantatja: controlar el procés de venda i el preu
- Requereix un esforç en recursos, en planificació i execució.
- Els costos variaran segons el mercat al que ens dirigim.
- El primer pas és vendre les noves propostes als nostres clients.

Vendre un mateix



- Accions comercials més comunes són:
 - Web- amb reserva i compra.
 - Publicitat de propostes comercials amb preu en revistes i en portals especialitzats.
 - Visites comercials a col·lectius, amb propostes especials per a ells.
 - Mailings i e-mailings a la nostra base de dades) o a través de bases de dades de tercers amb col·lectius afins.
Cal tenir en compte complir escrupolosament la legislació de protecció de dades personals.
- *El centre eqüestre, és l'ideal per crear la base del producte, la ruta, i es pot ajudar d'un receptiu per construir l'experiència o fer-se agent de viatge.*

Vendre en col·laboració



- Les rutes eqüestres suposen la suma de diferents serveis que han de tenir una **qualitat coherent**.
- La **unió d'esforços amb altres empresaris i l'administració pública** ens permetrà conjuminar **recursos econòmics i humans**, permetent **aconseguir objectius més ambiciosos**.



Comercialització en turisme especialitzats



■ Demandes en creixement, apareixen els intermediaris especialitzats.

■ **INTERNET REVOLUCIONA EL MERCAT TURÍSTIC : informació, promoció, reserva i venda on-line.**

Creix el nombre d'empreses que ofereixen directament els seus productes, operadors i agències de viatge especialitzades, associacions, destinacions, xarxes i centrals de reserva que aglutinen l'oferta.

És suficient?



- **Comercialitzar sense intermediaris**, és insuficient en mercats més estructurats i sobretot més llunyans.
- **Es consoliden més agències i operadors especialitzats** amb bon volum de reserves.
- Per poder entrar dins de la seva oferta hem de tenir una **bona qualitat i un producte que s'adapti als seus requeriments**, i oferir **quelcom DIFERENT**

Intermediaris



- **Avantatges**
 - **accedir a mercats** que d'una altra manera no podríem arribar,
 - **elaborar paquets o viatges a la carta,**
 - **promoció**
 - **distribució**
 - **gestionar aspectes** com la reserva, el pagament, l'emissió de bons i seguiments.
- La intermediació és efectiva tant per a la **venda de paquets de grup** com de **turisme individual**.

Intermediaris que ens interessin



- **Touropersadors- agències de viatges emissores especialitzades**
 - L'especialització del catàleg i la seva distribució són els dos factors claus a l'hora de valorar que el majorista sigui adequat per al nostre producte i la seva capacitat de penetració en un mercat concret.
- **Agències de viatge receptives**
 - Poden ser un aliat per al turisme eqüestre, fan la funció de ser experts en la destinació, podent crear forfaits propis i fins i tot ser elles mateixes els productors.
 - Contacte amb els touropersadors i ven els productes com a especialista en la destinació.
 - Receptius dels operadors en la destinació

Intermediaris: instruments de venda

- **Agència de Viatge física, el agent de viatge i el Catàleg**, un clàssic, on es presenten els seus productes i les ofertes de viatges per a períodes concrets.
- **Agència on-line, Web 2.0 i emarketing**. Multi formats, actualització constant i opinions d'altres viatgers.
 - web/-bloc/xarxes socials
 - Comercial on-line
 - Catàlegs on-line
 - E-mailings: Ofertes que es distribueixen a la xarxa
 - Butlletins



ENCORE QUELQUES PLACES DISPONIBLES. DERNIÈRE CONFIRMATION SOUHAITÉE AVANT LE 18/09 !

INVITATION

Le samedi 18 septembre

L'équipe de Cheval d'Aventure vous ouvre les portes des ÉCURIES DU CHATEAU DE BEAUVOR.

Des installations haut de gamme et au charme unique, à seulement 40 minutes de Paris.

Certaines places restent disponibles également et permettent des itinéraires particuliers des quatre coins du monde avec notamment 2 semaines avant de confirmation, de propositions et d'échanges avec d'un autre chevalier et tout de son état de son patrimoine équestre.

Voici quelques intervenants :

- **Clara Ancelet**, 4,21 ans, elle aime les écuries mais de préférence la Cheval le plus en liberté.
- **Jean-Louis Cassard**, grand voyageur, passionné équestre et maître de la collection cheval d'Aventure au Château de Beauvor.
- **Nadia Boudet**, géographe et écrivain, auteur de « cheval d'Aventure et d'Aventure ».
- **Dr. Jean-Claude Lohéac**, a accompagné le plus célèbre du club de France de l'équipe de France nationale de l'équipe de France nationale de l'équipe de France nationale.

Tout au long de l'après-midi, Montages d'objets, visites des écuries du Château de Beauvor vous attendent ainsi que le meilleur de l'équipe de France nationale de l'équipe de France nationale de l'équipe de France nationale.

Une fois à l'heure d'attente à l'heure d'attente à l'heure d'attente.

26, Quai Voltaire
75001 Paris
01 77 50 12 89
www.cheval-daventure.com

[Je m'inscris](#) [Je valide](#)

www.cheval-daventure.com
Bruxelles - Paris - Lyon - Marseille

Intermediaris: instruments de venda



- **Productes a mida**, personalitzats i sota petició, on l'assessor de viatge és fonamental.
- La utilització de **mitjans especialitzats: revistes....**
- Els intermediaris, que mostrin interès, és important que coneguin el producte de primera mà.



Per entrar al catàleg els hem de conèixer



- Si haig de convèncer algú de que soc una bona opció primer l'haig de CONÈIXER:
 - Què productes venen i a qui ,
 - Quant i quan els venen,
 - quins productes tenen de la nostre destinació, com són i a quins preus?
- I després haig d'adaptar el meu producte i discurs a les seves necessitats



RANDONNÉES EN AUTONOMIE COMPLÈTE (SANS ASSISTANCE)



RANDONNÉES EN BIVOUAC (BIVOUACS DE TENTES)



**RANDONNÉES EN GÎTES
(DORTOIRS COLLECTIFS OU CHEZ L'HABITANT)**



RANDONNÉES EN HÔTELS



RANDONNÉES STANDING



SÉJOURS EN RANCH

CHOISIR SA RANDONNÉE :

ACCUEIL | FRANCE | EUROPE | AFRIQUE | ASIE | AMÉRIQUE DU NORD | AMÉRIQUE CENTRALE | AMÉRIQUE DU SUD

MON COMPTE

PAR MOT-CLÉ

TOUTES NOS RANDONNÉES ÉQUESTRES - ESPAGNE

PAR DESTINATION

EUROPE > ESPAGNE > ANDALOUSIE / CONFORT INTERMÉDIAIRE / A PARTIR DE 1490 €

PAR DATE



LOS PUEBLOS BLANCOS

Une randonnée au cœur de Las Alpujamas, qui passe par les villages blancs pittoresques des montagnes d'Andalousie, autour de la région de Grenade, à travers sierras et canyons qui composent de véritables décors de westerns. Les étapes se trouvent dans les pueblos blancos, les villages accrochés aux montagnes, aux murs blanchis à la chaux typiques de la région. Notre guide espagnol au nom de torero parle français, il vous enchante par sa gentillesse et son humour. La gastronomie est espagnole...

[VOIR LA FICHE](#)

PAR THÈME

PAR BUDGET

TOUTES LES RANDONNÉES

TRÉVEZ VÔTRE RANDONNÉE :

EUROPE > ESPAGNE > ANDALOUSIE / CONFORT INTERMÉDIAIRE / A PARTIR DE 1490 €

PAR NOUVEAU ÉQUESTRE

- Tous
- Intermédiaire



LE MONT MULHACÉN

Randonnée estivale vers les hauts sommets d'Andalousie autour de la région de Grenade, jusqu'au mont Mulhacén, le plus haut d'Espagne. Au milieu de paysages sauvages et grandioses, les cavaliers trouvent la fraîcheur au cœur de l'été andalou. Les étapes se trouvent dans les pueblos blancos d'Andalousie, ces villages aux murs blanchis à la chaux qui s'accrochent à la montagne. Notre guide espagnol au nom de torero parle français, il vous enchante par sa gentillesse et son humour. La gastronomie est espagnole...

[VOIR LA FICHE](#)

PAR CONTINENT

- Tous
- Europe

EUROPE > ESPAGNE > ANDALOUSIE / CONFORT INTERMÉDIAIRE / A PARTIR DE 1690 €

PAR PAYS

- Tous
- Espagne



LA SIERRA NEVADA

Traversée de la Sierra Nevada en parcourant les deux provinces de Grenade et d'Almería, sur d'excellents chevaux espagnols, au milieu de paysages sauvages et grandioses, jusqu'au désert de Tabernas, dont les canyons et les reliefs tourmentés ont servi de décors à nombre de westerns espagnols. Les étapes se trouvent dans les pueblos blancos d'Andalousie, les villages blancs des montagnes andalouses. Notre guide espagnol au nom de torero parle français, il vous enchante par sa gentillesse et...

[VOIR LA FICHE](#)

EUROPE > ESPAGNE > ANDALOUSIE / CONFORT INTERMÉDIAIRE / A PARTIR DE 1190 €



LOS PUEBLITOS BLANCOS

Version courte de notre randonnée "Los Pueblos Blancos", qui comprend 4 jours à cheval contre 6 jours à cheval pour sa grande sœur. Une randonnée en plein cœur de Las Alpujamas, qui passe par les villages blancs pittoresques des montagnes d'Andalousie autour de la région de Grenade, à travers sierras et canyons qui composent de véritables décors de westerns. Les étapes se trouvent dans les pueblos blancos, les villages accrochés aux montagnes, aux murs blanchis à la chaux typiques de la région...

[VOIR LA FICHE](#)

COM PUC CONTACTAR AMB EL S TTOO



- CONTACTANT DIRECTAMENT
- PARTICIPACIÓ EN : WORKSHOPS, PRESENTACIONS, FIRES, VIATGES DE FAMILIARITZACIÓ

in Buscar gente, empleos, empresas y demás **Avanzado**

Inicio Perfil Red Empleos Intereses Servicios comerciales Abonarse

Seleccionamos cliente - Que quiera obtener resultados positivos en su empresa. Degustación creativa

CHEVAL D'AVENTURE 42 seguidores **Seguir**

Inicio

Voyages à cheval et traditions équestres.
Tour opérateur pionnier du voyage à cheval sur les 5 continents.

Sitio web
http://www.cheval-daventure.com

Sector
Ocio, viajes y turismo

Tipo
Asociación

Tamaño de empresa
De 1 a 10 empleados

Cómo estás conectado

4 empleados en LinkedIn [Ver todo »](#)

You are here: [Home](#) > Search Results

Top Countries

- > Italy
- > France
- > Spain
- > United Kingdom
- > Switzerland
- > Russian Federation
- > Greece
- > Portugal
- > Austria
- > Germany

Top Activities & Experiences








Cultural & arts holidays



Activity holidays



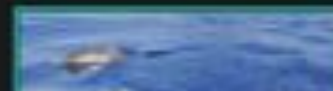
Holidays	Programmes	Companies
Select your destination / interest		
Europe 	Horse riding trips 	
Select a country 	Select a style 	
Select an area 		
		Find a programme

Programmes to interest you

3 great programmes that match your criteria

Azores holidays

We offer an outstanding choice of tailor made holidays to the stunning Azores archipelago. Choose from beautiful accommodation and a wide range of activities to create your





Spain - Pyrenean Adventures



Overview

The Riding

Itinerary

Accommodation

Dates & Prices

Photos & Videos

Location & Weather

BOOK NOW

Spain - Pyrenean Adventures

Experience Level:



[what's this?](#)

Setting off from the horse base in the foothills of the Pyrenees the Herdsman's Trail follows centuries old herding trails to high summer pastures. Along the way the scenery changes from soft rolling hills, through beech forests, canyons and past extinct volcanoes to flat topped mountains. Once you reach the "top of the world" enjoy a gallop like no other over mountain meadows framed by a panorama of snow capped peaks.

KEY FACTS

Runs May to November
 Set departures Arriving Sunday
 7 nights / 6 days riding
 4 - 8 hours riding per day
 Weight limit: 14 st 1 lb (90 kgs) (197 lbs)
 Usual maximum: 12 persons

HE CONTACTAT I ARA QUÈ?



- CAPTAR L'ATENCIÓ
- DONAR LA INFORMACIÓ ADEQUADA
- I CONCRETAR EL PRÒXIM CONTACTE



Enamorar-lo – EM NECESSITES



Diputació
Barcelona



Project is co-financed by the
Competitiveness and Innovation
Framework Programme of the
European Union



NOEMa
CONSULTING

olgav@noemaconsulting.net

Per què m'has de comprar?



- Quina és la meva proposta de valor?
 - *Quina experiència puc oferir de **diferent** que no estigui en el seu catàleg de producte?*
 - Això significa que **hem de pensar en el client**, segons el tipus de públic destacarem uns aspectes més o uns altres.
És molt aconsellable seleccionar arguments dits per tercers,
- I sobretot tinc els **millors cavalls i els millors professionals**
 - Cavalls de alta qualitat, de raça, acostumats a fer ruta.
 - Tenim uns bons professionals, guies experts i amb idiomes.

ITALIAN RIDING SPECIALIST *Chris Day*

Chris says:

We expect great food and a warm welcome when visiting Italy, but the fabulous riding out and great horses are a real bonus.

My top tip:

Inbetween the trail rides try a reining lesson with the resident instructor Franco Vichi, one of the top Western trainers in the country.



Call: 01299 272 237 | email: chris@inthesaddle.com | Leave a message for our experts

INFORMACIÓ ADEQUADA PER AL TTOO



- **Rutes Model** (grau de dificultat, per a perfeccionament, experts, debutants) i **la nostra ubicació respecte a la ruta**. Requeriments físics i tècnics del genet. Plànol detallat de les diferents etapes del recorregut amb els recursos turístics i serveis .
- **Producte Model amb els serveis** d'allotjaments tipologia (instal·lacions i serveis), restauració, visites, nombre d'integrants grup, hores d'equitació diària, pes dels genets, etc. Proposta de programa detallat diari (etapes, durada, menjars, visites, temps lliure, allotjament...)
- Multimèdia: **Dossier fotogràfic** de l'allotjament, restauració, llocs d'interès, cavalls, guies i ruta. **Vídeo**
- Programa per a acompanyants que no fan la ruta a cavall.
- Comunicacions al destí
- **Preus**

INFORMACIÓ ADEQUADA PER AL TTOO



- **Deixar el material imprès que sigui molt visual i amb el contingut precís:** fitxes dels cavalls (quants disposem, característiques) guies, rutes models, serveis complementaris, Mapa de les rutes, ubicació del centre, allotjaments.
- **Web professional** i molt visual, amb fotos, vídeos i propostes de rutes model.
- Parlar idiomes i deixar el **material en l'idioma del TTOO.**
- **Concretar pròxim contacte. Targeta de contacte** (amb fotografia)

FEM NÚMEROS:

Costos d'intermediació



- **TTOO: un 20%** sobre preu de venda al públic
- **Agència de viatge receptiva: 10%** pvp o quota fixa.
- **Negociació:**
 - Comissió segons volum de clients.
 - Terminis de pagament.
 - L'exclusivitat o no amb un operador en un determinat mercat.
 - La comissió d'intermediació.

CONCLUSIONS



- Hem d'oferir aquells productes que tinguem la capacitat tant humana com a financera d'afrontar. **Estudiar bé el que ofereixen altres i cercar la nostra proposta de valor.**
- Per descomptat, hem de promoure la nostra presència de qualitat en internet i **afavorir la participació de l'usuari. Invertir en bones fotografies, vídeos i una bona imatge online.**
- No oblidar treballar les oportunitats que ens presenten les xarxes professionals, i **incrementar els nostres contactes.**
- Col·laborar i **aprofitar les oportunitats que ens ofereixen els organismes de promoció de destinació**, com els viatges de familiarització d'operadors i de mitjans de comunicació, la presentació en mercats emissors, l'assistència a fires, etc.

CONCLUSIONS



- **Recomanacions comercials**
 - Tenir en compte les **agències de viatges receptives**, especialistes en la destinació.
 - **Seleccionar els operadors especialitzats per mercats meta**. Respectar clarament els acords presos.
 - **Fomentarem la nostra presència en internet**, millorant la comunicació directa a col·lectius afins al turisme eqüestre, tant siguin associacions, escoles, clubs hípics com a publicacions especialitzades en mercats pròxims.
 - Aprofitarem les oportunitats de la comercialització a través de la pròpia web, la de la destinació i la contractació a través de portals i centrals de reserva.



Project is co-financed by the Competitiveness and Innovation Framework Programme of the European Union

gràcies