

LA DEMANDA DE TURISME EQÜESTRE A CATALUNYA

Anna Sans (Inytur)



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

Diputació de Barcelona, 28 de novembre de 2013

QUÈ ÉS TURISME?

Activitat turística: segons l'Organització Mundial de Turisme (OMT) és una activitat d'oci que dura més de 24 hores i que es fa fora del lloc de residència habitual.

Producte turístic: conjunt de components tangibles i intangibles (recursos turístics, infraestructures, serveis, etc) que s'articulen amb l'objectiu de satisfer els desitjos i expectatives del turista.

PRODUCTE DE TURISME EQÜESTRE

Producte turístic on l'activitat eqüestre és la principal motivació.

Això implica com a mínim l'intervenció de tres factors:

- Activitat eqüestre
- Allotjament (mínim 1 pernoctació)
- Serveis de restauració



TIPOLOGIA DE PRODUCTES

- Estades eqüestres (stage de perfeccionament, cursos, etc)
- Estades multiactivitat (l'activitat eqüestre està associada a altres activitats que poden ser o no de caire esportiu)
- Rutes eqüestres

A photograph of a person riding a white horse on a sandy beach. The person is wearing a red shirt and dark pants. The horse is walking towards the right. The background shows the ocean and a clear sky. The text is overlaid on the bottom right of the image.

Les rutes a cavall són els productes de turisme eqüestre per excel·lència i poden ser guiades o autoguiades



RUTES GUIADES: ON SOM?

- Catalunya encara no és un mercat emissor de turisme eqüestre. Som bàsicament un mercat receptor.
- La majoria de clients que tenen les empreses espanyoles i catalanes que treballen en rutes llargues són estrangers.
- El mercat espanyol i català és un mercat potencial però que encara no està madur. Comença a fer sortides de dia i de caps de setmana.

RUTES GUIADES: QUIN TURISTA TENIM?

- Els mercats tradicionals i els més importants són l'alemany i el britànic.
- Altres mercats també importants actualment són: Països Nòrdics, França (tot i que aquest consumeix molt producte propi), Benelux, EUA i Canadà.
- I com a mercats potencials trobem Rússia, Brasil i Països asiàtics.



PERFIL DE TURISTA



- Client amb un bon nivell d'equitació
- Poder adquisitiu mig-alt
- Compra paquets a través d'operadors especialitzats
- Preferentment vol que es parli la seva llengua
- Busquen especialment l'autenticitat del territori i comoditat en comptes de luxe
- Molt majoritàriament públic femení
- Edat que va dels 25 als 70 anys.

RUTES AUTOGUIADES

- Clients que van per lliure amb el seu cavall i que demanen principalment allotjaments rurals adaptats a les seves necessitats.
- Paquets comercialitzats a través de touroperadors: una nova fórmula que implica un proveïdor al país que “llogui” els cavalls i amb una infraestructura i logística molt ben organitzada.



A photograph of two horses standing in a grassy field. The horse on the left is dark-colored, and the horse on the right is light-colored. Both horses are wearing harnesses. The background shows a natural, outdoor setting with trees and foliage.

COMERCIALITZACIÓ DE PRODUCTES EQÜESTRES

Per a comercialitzar els productes de turisme eqüestre tenim dues estratègies:

- Venda directa (utilitzem els nostres mitjans per vendre els nostre producte)
- - Venda indirecta (utilitzem els serveis d'intermediaris): Agències i touroperadors especialitzats, portals web especialitzats.



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

**GRÀCIES PER LA VOSTRA
ATENCIÓ!**