

Programa Agrotur 2009 “Medidas Contra la CRISIS”

**Día 6 de Noviembre de 2009**

**Sala Anexa Auditorio de Cornellà**

Cornella (Barcelona)

En esta jornada se tratarán las distintas medidas que destinos, alojamientos, turoperadores, etc,.. están tomando para luchar contra la crisis, Y QUE LES ESTÁ FUNCIONANDO, tendremos las mejores prácticas.

20 ponentes nos explicarán desde la comercialización de destinos turísticos, cómo diferenciarnos del resto del destino y hacer que el turista se decida por el nuestro. Se tratará desde la creación de productos, el co-marketing de destinos, inspiración en redes 2.0., etc,...

Si deseas que tu destino se diferencie y posicione, aumentando el número de turistas y la calidad de los mismos no te las puedes perder.

Además contaremos con propietarios que crecen en beneficio y ocupación pese a la crisis, nos explicarán sus secretos.

Dirigida a: Propietarios de alojamientos turísticos, Técnicos de turismo de regiones, patronatos, grupos de acción local, Cluster de turismo, planes de dinamización turística, asociaciones de turismo y todo aquel relacionado con el turismo.

Hora:

**09:30** Recepción de Asistentes.

**10:00** Mesa 1: **Comercialización de Destinos**

1. Minube. Inspirar a Viajar o Destinos 2.0
  - a. Minube se ha convertido en la principal red social donde los amantes de los viajes acuden a inspirarse. Comparten y recomiendan destinos y viajes.

PONENTE: **Pedro Jareño Algobia**

2. Extremadura. Promoción Vs ocupación.
  - a. Turismo de Extremadura (Empresa pública dedicada a la promoción de Extremadura) ha aplicado nuevas técnicas de promoción orientadas a posicionar y aumentar la ocupación facilitando la contratación online directa por parte de los turistas y los canales de comercialización (turoperadores, agencias de viajes, centrales, etc,...).

PONENTE **Pilar del Río. Gerente Turiex**

3. La Ruta del Jamón Ibérico.
  - a. La Ruta del Jamón Ibérico es un caso de éxito en el que se conjuga intereses turísticos y agroalimentarios. Manuel Maynar, consultor de la empresa Sepinum, y máximo responsable de este proyecto nos explicará los pasos para crear un producto.

PONENTE: **Manuel Maynar**

4. Comercialización de destinos turísticos 2.0. ¿Realidad o ficción?.
  - a. Gema Garrido. Consultor de Félix de Warner. Gema Garrido con más de 12 años de experiencia en el sector turístico, ha trabajado para la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía , y como responsable de Comunicación y Marketing en Fuerte Hoteles, nos mostrará que no todo es oro en el 2.0, desde una mirada crítica aprenderemos a separar el grano de la paja.

PONENTE: **Gema Garrido Romero**

5. Factor Ocio. Nuevo Co-Marketing para destinos.
  - a. Factor Ocio nuevo turoperador especializado en la comercialización de turismo interior, nos detallará las nuevas acciones de Co-marketing para destinos. Juan José Rodríguez, con más de quince años de experiencia en el sector turismo, consultor y profesional docente, experto en turismo de interior, además de su experiencia como director comercial y de contratación en Grupo Marsans y Muchoviaje, actualmente responsable de Factor Ocio, nos explicará las nuevas formas de promoción de destinos.

PONENTE: **Juan José Rodríguez**

**12:15 PAUSA CAFÉ**

**12:45 Mesa 2: Secretos para mejorar la Ocupación Alojamiento +.**

En esta mesa veremos cómo aumentar la ocupación de nuestro alojamiento. La importancia de la Reputación Online, trabajar con canales, segmentar nuestros clientes,....

1. Gestionar la Reputación Online de nuestro establecimiento. Trivago.
  - a. La existencia de los soportes de opinión, es no sólo inevitable, sino también muy positiva para el mercado. Se ha convertido en una de las herramientas de marketing más eficaz y más económica del sector hotelero. Es por ello que mi intervención tratará principalmente de cómo gestionar la reputación online, tanto positiva como negativa, y de qué herramientas Trivago pone a disposición del hotelero para esta gestión. Prisilla Regueiro, Country Manager de Trivago España.

PONENTE: **Prisilla Regueiro**

2. RuralGest. Mi ordenador me ayuda a aumentar mi ocupación.
  - a. RuralGest se ha convertido en el sistema por excelencia para la promoción y comercialización de alojamientos de turismo rural y destinos de interior. Más de 4.600 alojamientos en toda España son comercializados gracias a RuralGest en más de 1.800 operadores turísticos (turoperadores, centrales, agencias de viajes,...)

PONENTES: **Rafa Pintado y David Díaz**

3. El Jiniebro. 70% en 2009. Adapta tu negocio ante la crisis.
  - a. Pocos propietarios tienen más de 255 días sus alojamientos llenos. Inocencia lleva demostrando durante más de una década cómo comercializar su establecimiento para tener muy buenas ocupaciones. Ha sabido adaptar a su establecimiento a las nuevas demandas de los turistas. Consiguiendo aumentar la rentabilidad.

PONENTE: **Inocencia Rey**

4. *El Cliente como embajador de tu establecimiento. Tripadvisor*
  - a. *Con el cargo de Senior Account Manager, Carlo Alvarez Spagnolo es responsable de desarrollar el negocio de Search Marketing de TripAdvisor para las operaciones contratadas desde España, Italia y Portugal. Carlo cuenta con más de quince años de experiencia en el sector. Entre otras ha sido responsable de hoteles en agencias online como Atrapalo y eDreams y de la contratación y el marketing de Keytel. Carlo es licenciado en Biología por la Universidad de Barcelona y ha cursado postgrados de Marketing.*

PONENTE: **Carlo Alvarez Spagnolo**

**14:45 COMIDA LIBRE**

## TARDE

16:30 Mesa 3: Innovación y Turismo Gastronómico.

1. Diputació de Barcelona.

El cigronet de l'Alta Anoia. Producte Gastronómic Artesà de qualitat com a dinamitzador turístic

PONENTE: **Pere Masana Nadal**

2. Cómo Rentabilizar las Comidas en las Casas Rurales.

- a. Mateo Heredia Guzmán, propietario de Casa Diego de Almochuel, nos enseñará cómo triunfar con los menús que ofrecemos en nuestra casa rural, y lo que es más interesante, que nos sean rentables. No hace falta tener una cocina industrial para sacarle rentabilidad a los menús que ofrecemos en nuestras casas rurales.

PONENTE: **Mateo Heredia**

3. Innovar en Turismo. Cluster de Turismo de Extremadura.

- a. Los clusters se han convertido en las nuevas herramientas para hacer más competitivo nuestro sector. Luis Morán, presidente del Cluster del Turismo de Extremadura, recientemente constituido en Agrupación Empresarial Innovadora Excelente nos enseñará que son y cómo funciona.

PONENTE: **Luis Morán Elizo**