



De Cerdanya Resort a Discover Pyrenees Fem camí en la comercialització



Berga, 10 de desembre de 2014

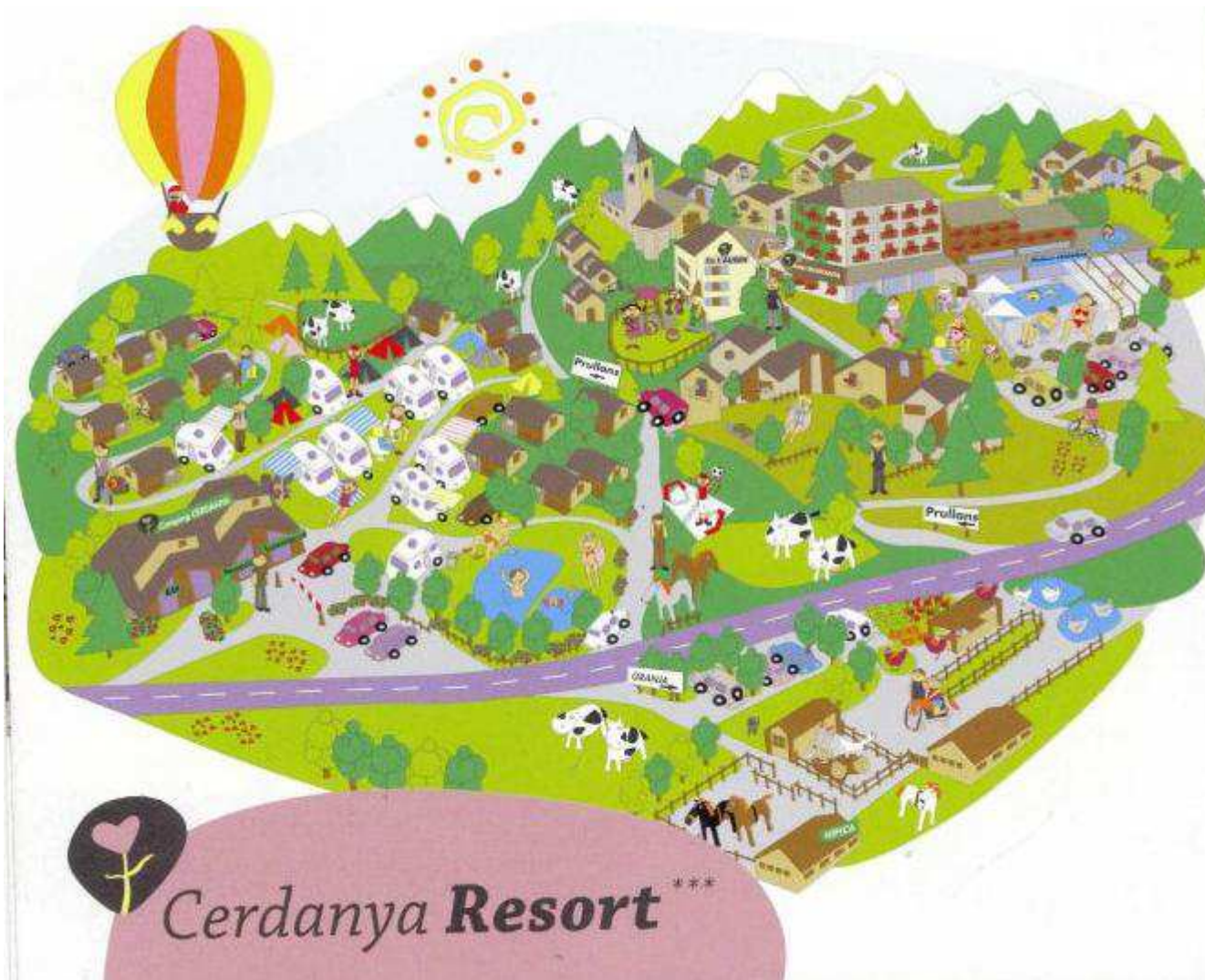
Qui som?

- Hi ha qui li agrada definir-se a partir del seu passat....



Qui som?

- Hi ha qui el defineix una fotografia del present





Una oferta d'Atencions i de Sensacions bastida sobre tres pilars :

BENESTAR – FAMÍLIA – NATURA

Amb l'objectiu que l'experiència dels nostres clients sigui tant feliç que esdevingui una foto de l'àlbum dels millors moments de la seva vida



ATENCIONS I SENSACIONS



The background features a collection of stylized, hand-drawn floral elements. There are several tall, thin stems with large, rounded, light-colored flower heads. Interspersed among these are smaller, darker grey shapes, some resembling leaves or smaller flowers. The overall style is minimalist and artistic, using simple lines and flat colors.

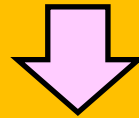
ACCIONS REALITZADES PER AMPLIAR L'OFERTA

EXEMPLES

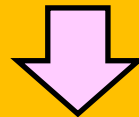


OFERTA FAMÍLIA

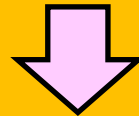
Miniclub El Follet Cerdà



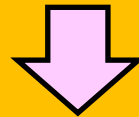
EN BASE UNA LEGISLACIÓ



RESPONSABILITAT CIVIL → ASSEGURANÇA



CLIENTS DE CERDANYA RESORT + CLIENTS EXTERNS



ADAPTAR-NOS A LES NOVES NORMATIVES

OFERTA NATURA

Excursions guiades



EN BASE UNA LEGISLACIÓ



RESPONSABILITAT CIVIL → ASSEGURANÇA



CLIENTS DE CERDANYA RESORT + CLIENTS EXTERNNS

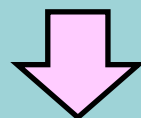


ADAPTAR-NOS A LES NOVES NORMATIVES

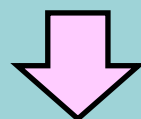
Ex. Creació Aula-Granja Natura

OFERTA BENESTAR

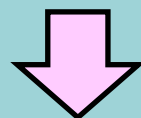
Centre Wellness Cerdanya



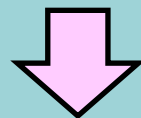
EN BASE UNA LEGISLACIÓ



RESPONSABILITAT CIVIL → ASSEGURANÇA

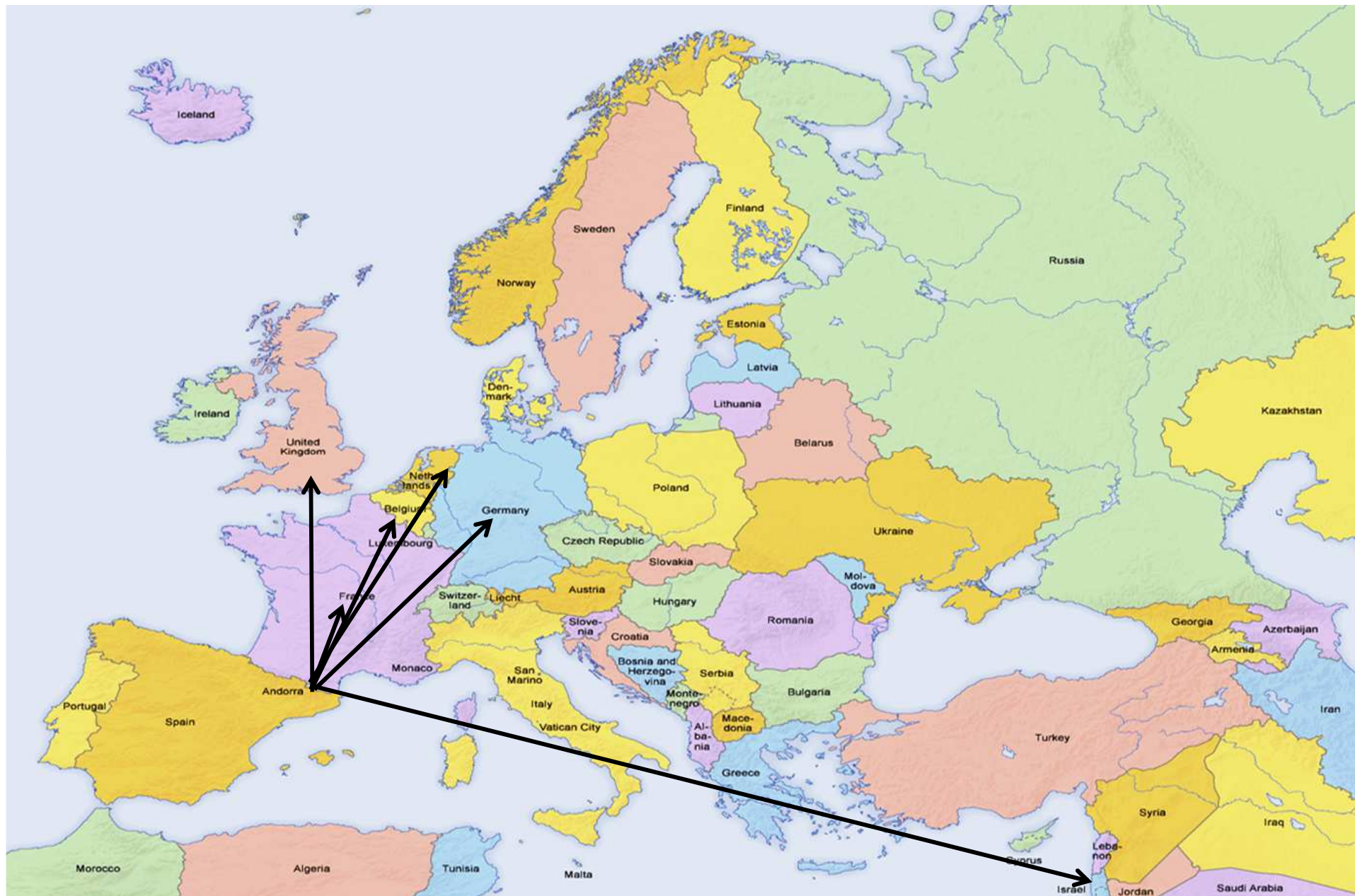


CLIENTS DE CERDANYA RESORT + CLIENTS EXTERNS

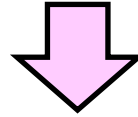


ADAPTAR-NOS A LES NOVES NORMATIVES

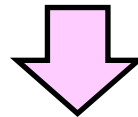
Com pagar la despesa i amortitzar la inversió  **NOUS MERCATS**



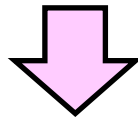
**QUÈ VÀREM FER PER PODER COMERCIALITZAR ELS NOSTRES
PAQUETS?**



EN BASE UNA NOVA LEGISLACIÓ → NORMATIVA DE BOLKESTEIN

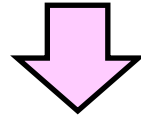


**NO ES POT VENDRE UN PAQUET
COMBINAT SENSE TENIR UNA
LLICÈNCIA D'AAVV**

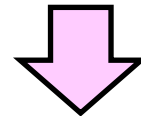


CALIA BUSCAR UNA AAVV QUE POGUÉS COMERCIALITZAR

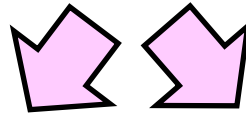
LA NOSTRA AGÈNCIA DE VIATGES RECEPTIVA



CONEIXEMENTS PREVIS DELS MERCATS POTENCIALS

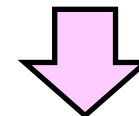


COMENCEM A VENDRE A L'ESTRANGER



NOSALTRES SOLS

COM A DESTINACIÓ



- VARIETAT EN TIPOLOGIES D'ALLOTJAMENT
- ZONA DE PROXIMITAT
- ACTIVITATS

Com ho hem fet per arribar a nous mercats?

- Hem acudit cada any a tres tipus de WS:
- * WS Pirineus
- * Buy Catalunya (l'any passat es van allotjar dos dies a casa nostra)
- WS interns dels clubs de turisme
- Quan oferíem només l'hotel ens vam sentir ridículs, amb l'agència ja hem pogut començar a tenir un ventall de productes que han començat a interessar a alguna AAVV.
- Viatges amb agendes concertades
- Fires especialitzades – Amb contactes tancats

Metodologia que utilitzem

- 1) Quan publiquen els assistents **fer una tria** dels més importants: Revisar les seves webs, veure si programen la nostra zona, si programen productes semblants, si programen la competència. Prendre nota de tot
- 2) Fer un **pla d'acció**. Què els presentarem? Com ho farem? Per a cada entrevista ens cal un pla.
- 3) Enviem un **email** a l'agent de viatges per a **informar-lo que acudirem a la reunió** i els presentem en una frase el més important que en defineix així com la nostra web. Carta curta.
- 4) Durant **l'entrevista hem de destacar alguna cosa que ens diferenciï**. Pensar per què ens recordarà a nosaltres i no a uns altres després d'escoltar a 20 persones que tots li diran són els millors i en els millors llocs. **Hem de sorprendre**. Hem de destacar. Tot és important, des de la roba al que presentem.

- 5) Després els enviem un email per **donar-los les gràcies** d'haver-nos atès
- 6) Cal saber quin és el moment en què valoren la incorporació de nous productes. Sol ser setembre-octubre i per tant els enviarem llavors **una altra comunicació recordant-los on ens vam conèixer**. Què els oferim i els fem alguna pregunta per a enviar-los tarifes.
- 7) Si tanquem un contracte ens caldrà **potser de 20 a 30 emails**
- 8) Els **convidem** sempre a venir a conèixer els nostres productes
- 9) Encara que ens diguin que no, aprofitem qualsevol novetat per a comunicar-los-hi

LA FÒRMULA SECRETA:
OBJECTIUS +
POSITIVISME +
PERSISTÈNCIA +
APRENTATGE + EXPERIÈNCIA
(POTENCIEM EL QUE HA ANAT BÉ I
APRELEM DEL QUE PODEM MILLORAR)+
PENSAR EN GRAN+
MUTUALITZACIÓ+
PASSIÓ = ÈXIT



Gràcies per la seva atenció!

[@cerdanyaresort](#)

www.prullans.net

www.discoverpyrenees.com

prullans@prullans.net

info@discoverpyrenees.com

Restem a la seva disposició

