

# CREACIÓN EXPERIENCIAS Y COMERCIALIZACIÓN



UNA EXPERIENCIA  
SENSORIAL  
INOLVIDABLE



## CLUB – GERENCIA

- Identificar segmentos demanda
- Requisitos experiencias/proveedores
- Formación proveedores sobre requisitos del club y configuración de experiencias (conexión con conservación Biodiversidad)
- Ficha experiencia
- (Traducción inglés experiencias)
- Mailing socios del Club.
- Bolsas contratación
- Convenios comercialización AAVV
- Acuerdos con otros portales

## DESTINO (DMO, ASOCIACIÓN, EMPRESARIOS)

- Creación experiencias según requisitos y demanda logo Club
- Participar en formación
- Elaborar fichas de experiencias
- Contribución a conservación Biodiversidad con actores locales
- Actualizar contenidos experiencias
- Mailing BD clientes
- Participar en Bolsas de contratación
- Comunicación proactiva del Club / experiencias / destinos.
- Acuerdo con AAVV (facilitar contactos y acuerdos con empresas locales)
- Evaluación satisfacción clientes

# PROMOCIÓN ONLINE (WEB, PORTAL PROMOCIÓN, RRSS)



## CLUB – GERENCIA

- Plan de Marketing
- Diseño, posicionamiento web
- Diseño fichas experiencias/destinos/empresas
- Actualización de contenidos nivel nacional (agenda, eventos)
- Publicidad comercial de web
  
- Carga de destinos/experiencias/empresas
- Traducciones al inglés
- Community manager RRSS

## DESTINO (DMO, ASOCIACIÓN, EMPRESARIOS)

- Aplicar actuaciones del Plan de MK
- Incorporar el Club y marca soyecoturista a web de asociación /destinos / empresas de cada Asc.
- Actualización contenidos del destino/empresas
- Divulgar web del Club (es vuestra también)
- Diseñar experiencias y enviarlas al club.
- Cooperación community manager



## CLUB – GERENCIA

- Acuerdo con Turespaña
- Diseño viaje – folleto
- Identificar TTOO/press y contactar con ellos
- Comunicación destino
- Evaluación
  - Comunicar resultados a socios locales, visibilidad de reportajes.

## DESTINO (DMO, ASOCIACIÓN, EMPRESARIOS)

- Acordar sumarse al programa
- Comprometer a sus empresarios a ceder servicios
- Ejecución en destino
- Contactos y acuerdos comerciales alcanzados
- Seguimiento de viajes recibidos como consecuencia

# PROGRAMA FERIAS



# Birdfair



**Feria Internacional  
de Turismo Ornitológico**

**Extremadura  
Birdwatching Fair**

Parque Nacional de Monfragüe  
del 11 al 13 de Marzo de 2016



JUNTA DE EXTREMADURA

## CLUB – GERENCIA

- Identificar / seleccionar ferias.
- Organización – pago stand
- RRHH asistentes
- Recopilación materiales / socios
- Comunicación de participación en feria a BD
- Evaluación participación captación socios club / sorteos

## DESTINO (DMO, ASOCIACIÓN, EMPRESARIOS)

- Acordar co-participar
- Co-pago stand – aportar RRHH a feria
- Envío materiales promoción al club
- Comunicación regional/local
- Evaluación repercusión medio plazo

# CRM BASE DE DATOS MAILING



## CLUB – GERENCIA

- Crear CRM y BD con campañas de promoción, concursos, promociones, APP Embajadores Ecoturistas
- Actualizar BD
- Mailing del Club
- Newsletter

## DESTINO (DMO, ASOCIACIÓN, EMPRESARIOS)

- Suministrar contactos (cesión de datos) por cada Asociación
- Empresas captan socios vía APP Embajadores Ecoturistas.
- Comprometerse al envío de contenidos.
- Empresarios participan en Embajadores Ecoturistas.

# TRABAJO COMUNIDAD DE ECOTURISTAS DEL CLUB: ASOCIACIONES /EMPRESAS/ECOTURISTAS



## CLUB – GERENCIA

- Formación empresas / gestores destinos sobre caja herramientas
- Pertenencia Club (logo)
- Ejecutar Acciones de promoción
- Intercambio de experiencias
  - Uso AP empresas ecoturistas
  - Publicidad adecuada

## DESTINO (DMO, ASOCIACIÓN, EMPRESARIOS)

- Divulgar / presentar Club.
- Asociarse
- Usar caja de herramientas o de servicios (web, imagen)
- Procedimientos uso Club y herramientas (web, EE, logo)

# CUADRO DE COMPROMISOS 2017

ACCIÓN	ASOCIACIONES QUE SE COMPROMETEN

# CUADRO DE COMPROMISOS 2017

ACCIÓN	ASOCIACIONES QUE SE COMPROMETEN



# CUADRO DE COMPROMISOS 2017

ACCIÓN	ASOCIACIONES QUE SE COMPROMETEN