

XI Jornada Nacional de Turisme Rural

6 Novembre de 2009 - L'Auditori de Cornellà

PROGRAMA

09:45 Recepció dels assistents

10:00 Taula 1: **Comercialització de Destinacions**

1. **Minube. Inspirar a Viatjar o Destinacions 2.0**

- Minube s'ha convertit en la principal xarxa social on els amants dels viatges acudeixen. Comparteixen i recomanen destinacions i viatges.

Ponent: Pedro Jareño Algobia

2. **Extremadura. Promoció Vs ocupació.**

- Turismo de Extremadura (Empresa pública dedicada a la promoció d'Extremadura) ha aplicat noves tècniques de promoció orientades a posicionar i augmentar l'ocupació facilitant la contractació online directa per part dels turistes i els canals de comercialització (turoperadors, agències de viatge, centrals, etc.)

Ponent: Pilar del Río, Gerente Turix

3. **La Ruta del Pernil Ibèric.**

- La Ruta del Pernil Ibèric es un exemple d'èxit en el que es combinen interessos turístics i agroalimentaris. Manuel Maynar, consultor de l'empresa Sepinum, i màxim responsable d'aquest projecte explicarà com crear un nou producte.

Ponent: Manuel Maymar

4. **Comercialització de destinacions turístiques 2.0. Realitat o ficció?**

- Gema Garrido. Consultora de Felix de Warner. Gema Garrido amb més de 12 anys d'experiència en el sector turístic, ha treballat per a la Conselleria de Turisme de la Junta de Andalucía i com a responsable de Comunicació i Màrqueting en Fuerte Hoteles. Mostrarà que no tot és or en el 2.0, des d'una mirada crítica.

Ponent: Gema Garrido Romero

5. **Factor Oci. Nou Co-Màrqueting per a destinacions.**

- Factor Oci nou turoperador especialitzat en la comercialització de turisme interior, detallarà les noves accions de Co-màrqueting per a destinacions. Juan José Rodríguez, amb més de quinze anys d'experiència en el sector del turisme, consultor i professional docent, expert en turisme d'interior, a més de la seva experiència com a director comercial i de contractació en Grup Marsans i Muchoviaje, actualment responsable de Factor Oci, explicarà les noves formes de promoció de destinacions.

Ponent: Juan José Rodríguez

12:30 Pausa-cafè

13:00 Taula 2: **Secrets per a millorar l'Ocupació Allotjament +.**

1. **Gestionar la Reputació Online del nostre establiment. Trivago.**

- L'existència dels suports d'opinió és inevitable però també molt positiva pel mercat. S'ha convertit en una de les eines de màrqueting més eficaç i més econòmica del sector hotelier. Aquesta intervenció tractarà principalment de com gestionar la reputació online i de quines són les eines que Trivago posa a disposició de l'hotelier per a aquesta gestió. Prisilla Regueiro, Country Manager de Trivago Espanya.

Ponent: Prisilla Regueiro

2. **RuralGest. El meu ordinador m'ajuda a augmentar l'ocupació.**

- RuralGest s'ha convertit en el sistema per excel·lència per a la promoció i comercialització d'allotjaments de turisme rural i destinacions d'interior. Més de 4.600 allotjaments en tota Espanya són comercialitzats gràcies a RuralGest en més de 1.800 turoperadors turístics (turoperadors, centrals, agències de viatges...)

Ponents: Rafa Pintado i David Díaz

3. **El Jiniebro. 70% en 2009. Adapta el teu negoci davant la crisi.**

- Pocs propietaris tenen més de 255 dies els seus allotjaments plens. Inocencia porta més d'una dècada demostrant com comercialitzar un establiment per a obtenir una bona ocupació adaptant al seu establiment les demandes dels turistes.

Ponent: Inocencia Rey

4. **El Client com a embaixador del teu establiment. Tripadvisor**

- TripAdvisor és la major comunitat de viatgers del món. Té més d'11 milions d'usuaris registrats i més de 25 milions d'opinions i crítiques en tot el món. Les opinions, escrites pels mateixos viatgers ajuden a millorar el negoci dels hoteliers.

Carlo Alvarez Spagnolo parlarà sobre com aquestes opinions són un gran aliat dels establiments i serveixen per atreure més clients i mantenir la fidelitat. Amb el càrrec de Senior Account Manager, Carlo Alvarez Spagnolo és responsable de desenvolupar el negoci de Search Marketing de TripAdvisor per a les operacions contractades des d'Espanya, Itàlia i Portugal.

Ponent: Carlo Alvarez Spagnolo

14:45 Dinar. (lliure)

16:30 Taula 3: **Innovació i Turisme Gastronòmic.**

1. **Diputació de Barcelona.**

-El cigronet de l'Alta Anoia. Producte Gastronòmic Artesà de qualitat com a dinamitzador turístic. Els pagesos de l'Alta Anoia tenien un tresor amagat al graner; un cigró més petit que els altres però de gust més intens, una textura homogènia, gens farinosa i que amb la cocció augmenta tres vegades el seu volum.

Ponent: Pere Masana Nadal

2. **Com Rendibilitzar els àpats en les Cases Rurals.**

- Mateo Heredia Guzmán, propietari de Casa Diego de Almochoel, mostrarà com triomfar amb els menús i que siguin rentables, sense necessitat de tenir una cuina industrial.

Ponent: Mateo Heredia

3. **Innovar en Turisme. Clúster de Turisme d'Extremadura.**

- Els clústers s'han convertit en les noves eines per fer més competitiu el sector. Luis Morán, president del Clúster del Turisme d'Extremadura, recentment constituït en Agrupació Empresarial Innovadora Excel·lent explicarà què són i com funcionen.

Ponent: Luis Morán Elizo