



Consell Comarcal del Pallars Jussà

ASSISTÈNCIA TÈCNICA PEL DESENVOLUPAMENT DE CICLISME DE MUNTANYA

ANNEX 2.
**Anàlisi sobre les necessitats específiques del segment de
turisme de bicicleta de muntanya.**

Gener 2024



Consell Comarcal
del Pallars Jussà



Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local

Índex

1.	SITUACIÓ PRE-COVID	3
2.	TENDÈNCIES POST-COVID	3
3.	PERFILS DE DEMANDA	4

1. SITUACIÓ PRE-COVID

Situació pre-covid:

- La pràctica del BTT ha crescut un 20% TCAC (taxa de creixement anual) en els darrers 10 anys (de 283.000 a 1.977.000)
- És un dels esports més practicats a Catalunya (actualment molt per sobre de l'Esquí i fins i tot del futbol).
- El grup més gran d'usuaris de zones muntanyoses
- La tendència global futura és de creixement mínim del 10% TCAC
- Segons tendències Europees: En 2 a 3 anys, una pujada del 40% de practicants gràcies a les "e-Bikes" (públic entre 30 i 60 anys, cada vegada més dones)

Impacte socio-econòmic de la BTT:

- Consolidat a nivell europeu com una de les activitats amb impacte socio-econòmic més positiu per a la població
- Una molt més sensibilitat per la preservació del medi ambient
- Gran creixement de la indústria de la BTT, especialment sector serveis (no botigues!)
- Elevada diversificació de productes crea una economia més forta
- Factor principal de desenvolupament econòmic en moltes regions tradicionalment deprimides (molts exemples al Regne Unit i Escòcia)
- Internacionalment es busca també compensar econòmicament els propietaris dels terrenys

2. TENDÈNCIES POST-COVID

D'una banda, hi ha moltes més agències que ofereixen viatges de bici de muntanya, però en general són viatges de travessia d'un nivell tècnic fàcil/mitjà i d'un nivell físic mitjà/dur. El públic que acudeix a aquestes agències cerca un viatge organitzat, amb allotjament, transport de maletes, tracks GPX, mapes i guia inclòs. En general, és un client internacional amb un bon poder econòmic que prefereix un allotjament més confortable.

D'altra banda, hi ha un augment molt significatiu de ciclistes que viatgen pel seu compte, amb furgoneta o autocaravana. Són independents i busquen les rutes en línia (trailforks, wikiloc) i van pel seu compte amb GPS. Sobretot l'enduser francès viatja sense ajut d'agència i/o guies locals.

El ciclisme de muntanya no endurero nacional ha augmentat un 45% durant el Covid i en la majoria dels casos, és un tipus de ciclista que viatja pel seu compte i busca rutes de nivell fàcil/mitjà, amb un alt nivell paisatgístic.

La gran majoria de practicants del BTT tenen entre 30-60 anys, i cada vegada hi ha més dones.

3. PERFILS DE DEMANDA

Els perfils de demanda del turisme de bicicleta fan referència a les característiques i preferències dels turistes que utilitzen la bicicleta com a mitjà de transport per viatjar i explorar diferents destinacions turístiques. Aquests perfils poden variar segons diversos factors, com ara la ubicació geogràfica, el nivell de desenvolupament del turisme de bicicleta a la zona, l'accessibilitat, les condicions climàtiques, la seguretat viària i altres factors socioeconòmics.

Alguns dels factors que poden influir en els perfils de demanda de cicloturisme inclouen:

- La tipologia de disciplina/activitat ciclista: els ciclistes practiquen diverses disciplines que requereixen necessitats diferents segons sigui ciclisme de carretera, ciclisme de muntanya, ciclisme de gravel o cicloturisme.
- La distància i la durada del viatge: els ciclistes poden tenir preferències diferents quant a la durada del viatge i la distància recorreguda diàriament, cosa que pot influir en l'elecció de la destinació i el tipus d'allotjament que prefereixen.
- La naturalesa del recorregut: alguns ciclistes prefereixen rutes panoràmiques i pintoresques, mentre que altres poden preferir rutes més desafidores en termes de terreny i elevació.
- La disponibilitat de serveis i comoditats per a ciclistes: la presència d'allotjament adaptat per a turisme de bicicleta, lloguer de bicicletes, instal·lacions per al manteniment i reparació de bicicletes, punts d'abastament d'aliments i begudes, i altres serveis poden influir en l'elecció de la destinació i la satisfacció del turista de bicicleta.
- El nivell d'experiència en ciclisme: el nivell d'habilitat i d'experiència en ciclisme pot influir en l'elecció de la destinació i la preferència per rutes més o menys difícils.
- La cultura local i les atraccions turístiques: els turistes de bicicleta poden estar interessats a explorar la cultura i les atraccions turístiques locals, per la qual cosa la presència de destinacions turístiques i patrimoni cultural poden influir en l'elecció de la destinació.

En general, els perfils de demanda del turisme de bicicleta poden ser útils per comprendre les necessitats i preferències dels turistes que utilitzen la bicicleta com a mitjà de transport i recreació en una determinada àrea geogràfica, cosa que pot ajudar a planificar i dissenyar rutes, serveis i promoció de destinacions que fomentin el cicloturisme i el seu impacte positiu a l'economia i al medi ambient local.

Els perfils de demanda s'han dividit en 2 categories, segons la tipologia de disciplina ciclista o bé segons el segment de client. En el primer cas, s'ha aprofundit en les característiques segons les quatre disciplines de turisme de bicicleta estudiades, i la segona classificació es centra més en les característiques del segment de client. S'ha de tenir en compte que les dues tipologies es poden combinar, és a dir, podem tenir un equip de ciclistes professionals de ciclisme de muntanya o bé un grup de dones que practiquin el cicloturisme.

Segons la disciplina ciclista, les característiques i les necessitats dels segments del turista poden ser diferents. En aquest cas, s'han analitzat quatre perfils:

- a) Ciclistes de carretera

- b) Ciclistes de muntanya
- c) Ciclistes de gravel

3.1. Ciclisme de Muntanya

El producte BTT s'ha separat del cicloturisme perquè té característiques molt diferents. La definició més estesa de productes de bicicleta de muntanya és "l'activitat que té lloc en una superfície natural i / o amb una distància mínima del trànsit de vehicles i que es realitza en camins de terra, senders i carreteres sense asfaltar".

Bicicleta BTT

Una de les característiques també rellevants és que per practicar la BTT, els clients necessiten bicicletes de muntanya específiques, que difereixen de les híbrides, per la posició del ciclista i pel tipus de rodes més gruixudes i amb tacs. Hi ha bicicletes de muntanya mecàniques i elèctriques.



Característiques generals dels productes de bicicleta de muntanya

- La distància diària en bicicleta a les rutes de BTT sol ser d'entre 35 i 70 km.
- Per als operadors turístics europeus, les rutes autoguiades estàndard solen oferir allotjament i esmorzar (400-700€) o mitja pensió (800-1.100€). Per als touroperadors nord-americans, els preus solen ser més alts, també perquè ofereixen productes que incorporen hotels de millor qualitat i sopars-degustació.
- Hi ha productes de luxe amb preus més cars, d'1.000€ a 2.000€ per a les rutes autoguiades i de 2.000€ a 4.000€ per a les rutes guiades. Normalment, aquests productes incorporen serveis com una furgoneta logística, tractaments de benestar, sopars degustació, entre d'altres. Cal tenir en compte que per a aquest tipus de producte, el material ha de ser d'una qualitat extremadament alta (bicicletes de gamma alta).
- Les rutes guiades solen oferir mitja pensió i els preus bàsics estan entre 800€ i 1.400€. Els guies han de tenir experiència i és millor que siguin locals (no imprescindibles).
- En les rutes guiades, els turistes solen viatjar sols i s'incorporen al grup o viatgen amb amics.

- La bicicleta que s'utilitzarà per a aquesta activitat són bicicletes de muntanya. Moltes vegades, en productes guiats, el client agafa la seva pròpia bicicleta. Si no és així, cal oferir bicicletes de bona qualitat. La bicicleta elèctrica de muntanya també està en auge.
- És molt important la idoneïtat dels itineraris per a la pràctica de l'activitat, és a dir, camins sense asfaltar i desnivells.
- El viatge estàndard són viatges de setmana completa, uns 4/5 dies d'activitat.
- Els productes poden ser itinerants o en centre (un sol hotel). Normalment, només s'utilitza un allotjament per a entrenaments/clínic.
- No es dona gaire importància a les certificacions mediambientals, ni els allotjaments ecosostenibles, ni els productes de proximitat o km0 als esmorzars, tot i que són un valor afegit.
- Les visites culturals i les visites a productors locals són poc rellevants, al igual que inclouren activitats de benestar.
- La diversitat i conservació del paisatge, així com la diversitat de flora i fauna, no són factors importants per al ciclista de muntanya. Però la qualitat dels camins és important per a la pràctica de l'activitat.
- És important la possibilitat de tastar la cuina local i tenir restaurants de proximitat.

Segment de client BTT

Els ciclistes de muntanya són persones entre els 30 i els 55 anys, tot i que actualment amb la bicicleta elèctrica l'edat ha pujat fins al voltant dels 70. Acostumen a viatjar més homes que dones i realitzen rutes d'intensitat mitja-alta.

Les principals característiques són:

- Combinen les rutes amb btt amb altres atractius de la destinació com la bona gastronomia.
- Una part d'aquests ciclistes practiquen el cross country o el descens. Acostumen a ser el perfil més jove.
- Es tracta de clients que solen anar amb bicicleta de muntanya al seu país d'origen.
- Busquen rutes normalment autoguiades però també poden ser guiades.
- Poden estar federats o no i/o poden ser membres de penyes ciclistes.
- Busquen rutes guiades o autoguiades. Si tenen més dificultat o són tipus descens, acostumen a ser rutes guiades.
- Viatgen bàsicament amb grups d'amics i també pot ser que alguna vegada ho facin sols.
- Acostumen a viatjar a la primavera, l'estiu i la tardor (en funció dels períodes vocacionals).
- Les visites culturals i les visites a productors locals no són importants, ni la possibilitat de conèixer la població local. L'activitat de benestar tampoc no és especialment important.

- La diversitat i conservació del paisatge, així com la diversitat de flora i fauna, no són factors que determinin l'elecció d'una destinació. Però la qualitat dels camins és important per a la pràctica de l'activitat.
- És important la possibilitat de tastar la cuina local i tenir restaurants de proximitat.
- Tipus de producte turístic
 - o Participació a esdeveniments esportius
 - o Rutes itinerants
 - o Rutes estrella (center-based)
 - o Stage d'entrenament o perfeccionament

Motivacions

- La principal motivació és la descoberta de la natura, el paisatge, els espais naturals protegits... amb bicicleta tot terreny.
- En alguns casos també viatja per assolir algun repte esportiu.
- Millorar la seva condició física.
- Gaudir de la natura i dels paisatges.

Mercats emissors

Espanya, Regne Unit, Irlanda, Alemanya, Benelux, EUA, Nova Zelanda.

Canals i hàbits de compra

- Planificació i reserva amb una antelació de 3 mesos.
- L'organització del viatge es fa través de tour operadors especialitzats en btt o directament.
- Coneixen la destinació a través de les penyes ciclistes, federacions, webs especialitzades, revistes especialitzades en btt, esdeveniments/proves esportives al territori.
- En algun cas reserven a través d'agències i tour operadors especialitzats, però acostumen a fer-ho independentment i directament.
- Utilitzen aplicacions tipus Trailforks a més de GPS i altres tecnologies per mesurar el rendiment físico-esportiu.

A tenir en compte...

- Seguretat pel seu equipatge perquè en moltes ocasions viatgen amb la pròpia bicicleta.
- És molt important la idoneïtat de les vies per a la pràctica de l'activitat, és a dir, camins sense asfaltar i desnivells.
- Plantejar reptes que puguin assolir-se.
- Lloguer de bicicletes de mitja i alta gama. Les bicicletes són tot terreny i poden tenir doble suspensió en funció de les característiques de les rutes i la demanda dels clients.
- Les bicicletes elèctriques s'acostumen a llogar a destí i han de tenir una autonomia de mínim 50km.

Visitor's persona

CICLISTES DE MUNTANYA

"Gaudim de la naturalesa, els reptes i viatjar amb els companys"

CANALS I HÀBITS DE COMPRA

Planificació i reserva amb 3 mesos d'antelació com a màxim.

L'organització del viatge es fa través de tour operadors especialitzats en btt o directament.

S'informa a través de penyes ciclistes, federacions, webs especialitzades, revistes especialitzades en btt.

En algun cas reserva a través d'agències i tour operadors especialitzats.

Utilitza aplicacions tipus Strava a més de GPS i altres tecnologies per mesurar el rendiment físico-esportiu.

MOTIVACIONS

Descoberta de la natura i entorn

Assolir reptes esportius

Millorar la seva condició física

Gaudir amb els amics i amigues



PRESSUPOST



A TENIR EN COMPTE

- Els agrada participar en esdeveniments o proves
- Seguretat pel seu equipatge perquè en moltes ocasions viatgen amb la pròpia bicicleta
- Idoneïtat de les vies per a la pràctica de l'activitat, és a dir, camins sense asfaltar i desnivells
- Plantejar reptes que puguin assolir-se
- Lloguer de bicicletes de mitja i alta gama

3.2. Ciclistes de gravel

El gravel és una modalitat de ciclisme que existeix des de fa molts anys originalment d'Estats Units tot i que a l'actualitat s'ha incrementat exponencialment el seu ús arreu del món i avui en dia ja té el seu propi segment de mercat.

Producte de Bicicleta de gravel

El gravel es coneix per estar entre mig de les modalitats de bicicleta de carretera i de muntanya ja que no és tan ràpida com una bicicleta que només d'utilitzar per rodar en asfalt però tampoc és apte per utilitzar-la en terrenys molt tècnics on sí que s'hi pot arribar amb una de muntanya amb una o dues suspensions.

Bicicletes de gravel

Les bicicletes de gravel estan pensades per dur a terme grans recorreguts i per tant molts dels usuaris les utilitzen per poder fer viatges de varis dies amb tot el material indispensable carregat amb alforges i bosses (conegut com el bikepacking) i rodren per carreteres secundàries i vies verdes principalment i els més atrevits també s'endinsen a fer algun tram de senders.

Les bicicletes de gravel són molt similars a les bicicletes de carretera de gran fons en quant a geometria (adoptant una posició més còmode sobre la bicicleta per poder passar llargues estones pedalant) la principal diferència és que es munten rodes més amples en comparació amb les de gran fons i amb un taquejat similar a les rodes de muntanya d'aquesta manera també es permet rodar per carreteres en mal estat i pistes de sorra.

La majoria d'aquestes bicicletes no porten sistema d'amortiguació o simplement petits sistemes d'amortiment al manillar o bé al seient per dissimular les irregularitats del terreny. En definitiva, és una bicicleta molt polivalent i amb un ventall molt ampli d'activitats i rutes per realitzar.



Característiques generals dels productes de bicicleta de gravel

- La longitud estàndard d'un producte de ciclisme és d'entre 6 i 8 dies. La distància diària en bicicleta de productes de gravel són entre els 60km i 100km diaris.
- El preu dels productes de gravel es troba entremig dels productes de carretera i de cicloturisme. Estarien en una mitja entre els 800€ i els 1.200€ per setmana, per rutes autoguiades i 1.300€ i 1.800€ per rutes guiades.
- Existeixen més rutes autoguiades que guiades.
- La bicicleta que s'utilitzarà per a aquesta activitat són bicicletes de gravel. El preu del lloguer depèn molt de la marca i la gama de la bicicleta.
- És molt important la idoneïtat dels itineraris per a la pràctica de l'activitat, és a dir, camins més o menys arranats, amb combinació amb trams més complicats. Es poden utilitzar des de vies verdes fins a camins rurals i carreteres secundàries.
- Cal que la ruta combini desnivells, amb pujades, baixades i zones de pla.
- Els productes poden ser itinerants o en centre (un sol hotel).
- És important el contacte amb la natura i sortir dels espais amb més trànsit.

Segment de client

La majoria de practicants de gravel són homes entre els 35 i els 50 anys.

Les principals característiques són:

- Elevada despesa en equipament esportiu, tant en les bicicletes i els seus accessoris, com en la roba i el calçat.
- Allotjament en hotels de 3*boutique, 4* i fins i tot 5* que estiguin preparats per rebre ciclistes.
- Valoren la bona gastronomia i la cultura de la destinació.

- Poden estar federats o no i/o poden ser membres de penyes ciclistes.
- Valoren les rutes de dificultat mitja i el bon clima.
- Valoren els espais naturals i la diversitat del paisatge.
- Acostumen a viatjar a la primavera i a l'estiu, depenent del període vacacional.
- Viatjen sols o en grups d'amics.
- Utilitzen aplicacions com Strava o similars on poder compartir les rutes que fan.
- Tipus de producte turístic
 - o Participació a esdeveniments esportius
 - o Rutes itinerants
 - o Rutes estrella (center-based)
 - o Stage d'entrenament o perfeccionament

Motius

- Evitar el trànsit de cotxes però es poden agafar carreteres secundàries sense cotxes.
- Gaudir de la natura i descobrir noves destinacions.
- Desconnectar dels problemes personals i laborals.

Mercats emissors

Espanya, Regne Unit, Irlanda, EUA, Canadà.

Canals i hàbits de compra

- Per la recerca d'informació es basen principalment en internet a pàgines dedicades a les destinacions que han escollit.
- L'organització del viatge la fa principalment a través de tour operadors o directament al proveïdor.
- Utilitzen Instagram, Twitter.
- Segueix a influencers, botigues i pàgines relacionades amb el gravel per estar informats de l'actualitat.

A tenir en compte...

- Molts dels practicants de gravel també ho són de carretera.
- No surten amb grups molt grans de ciclistes sinó en grups d'entre 5 – 10 persones com a màxim.
- És molt important la idoneïtat de les vies per a la pràctica de l'activitat, és a dir, camins de terra amb bones condicions, diferents desnivells i algun tram per carretera.
- Poden llogar bicis d'alta gama.
- Acostumen a portar un estil de vida saludable, cuidar l'alimentació i els bons hàbits.

Visitor's persona

CICLISTES DE GRAVEL

"La bicicleta em permet desconnectar, viatjar i gaudir dels amics fent esport"

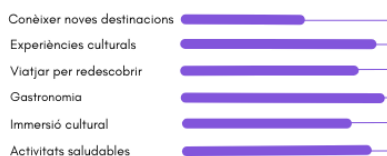
CANALS I HÀBITS DE COMPRA

Utilitza l'ordinador per la recerca d'informació i per les reserves. Confia i compra a través de touroperadors o agències de viatge especialitzades.

Utilitza les xarxes socials però no segueix ni a influencers, ni a bloggers

Acostuma a tenir Instagram Facebook i alguna aplicació esportiva tipus Strava

MOTIVACIONS



1 DESCRIPCIÓ

L'Albert té 35 anys, és administratiu i viu en parella però no té fills. Vol unir les seves dues aficions que són la bicicleta i el viatjar. Cada cap de setmana surt pels voltants de casa seva amb el seu grup d'amics amb bicicleta de gravel i fan rutes a un ritme tranquil però molt completes combinant natura, pistes forestals i carreteres secundàries. El seu objectiu no es participar en competicions sinó passar-s'ho bé. Entre setmana a la feina també disposa de temps lliures a les tardes per poder anar al gimnàs o bé sortir una estona amb bicicleta per desconnectar del treball. Quan disposa de setmanes de vacances marxa amb la seva parella que també practica ciclisme i fan rutes pels Pirineus, Alps i zones conegudes pel seu territori ciclista. Li agrada combinar la cultura ciclista amb la gastronòmica i durant els viatges degustar els plats típics de cada zona i descobrir nous menjars.

ACTIVITATS



PRESSUPOST



A TENIR EN COMPTE

- Compensar les hores d'activitat amb les hores de descans / turisme
- Allotjaments confortable però no luxós, preferiblement petits hotels i allotjaments rurals
- Viatgen en parelles o petits grups d'amics. Majoritàriament autoguiat

3.3. ENDURO

L'Enduro és la disciplina de bicicleta de muntanya que, a contrari del ciclisme BTT clàssic, no va de rutes de puja i baixa, sinó que es tracta de buscar las baixades més llargues, mes divertits i/o mes tècnics. A diferència del descens, però ,també hi ha pujades de parts de la muntanya, sobretot per camins amples. Molts ciclistes d'enduro utilitzen un servei de remotes (furgoneta amb remolc) per superar las pujades.



Característiques generals de l'enduro bici

- La distància diària en bicicleta a les rutes d'enduro sol ser d'entre 35 i 45 km.
- Per als operadors turístics europeus, les rutes autoguiades estàndard solen oferir allotjament i esmorzar (400-700€) o mitja pensió (800-1.100€). Per als touoperadors nord-americans, els preus solen ser més alts, també perquè ofereixen productes que incorporen hotels de millor qualitat i sopars-degustació.
- Hi ha productes de luxe amb preus més cars, d'1.000€ a 2.000€ per a les rutes autoguiades i de 2.000€ a 4.000€ per a les rutes guiades. Normalment, aquests productes incorporen serveis com una furgoneta logística, tractaments de benestar, sopars degustació, entre d'altres. Cal tenir en compte que per a aquest tipus de producte, el material ha de ser d'una qualitat extremadament alta (bicicletes de gamma alta).
- Les rutes guiades solen oferir mitja pensió i els preus bàsics estan entre 800€ i 1.400€. Els guies han de tenir experiència i és millor que siguin locals (no imprescindibles).
- En les rutes guiades, els turistes solen viatjar sols i s'incorporen al grup o viatgen amb amics.
- La bicicleta que s'utilitzarà per a aquesta activitat són bicicletes de muntanya. Moltes vegades, en productes guiats, el client agafa la seva pròpia bicicleta. Si no és així, cal oferir bicicletes de bona qualitat. La bicicleta elèctrica de muntanya també està en auge.

Segment de mercat

La majoria de practicants d'enduro són homes entre els 25 i els 45 anys.

- Planificació i reserva amb un mínim de 6 mesos a un any d'antelació
- Organització del viatge és fa amb agències especialitzades amb BTT enduro o directament
- S'informen a través de webs especialitzades, trailforks, referències d'amics
- Allotjament en hotels de 3* o cases rurals.
- Valoren la bona gastronomia.
- Valoren les rutes de dificultat mitja/alta i el bon clima.
- Valoren els espais naturals i sobretot els corriols i les baixades.
- Viatgen sols o en grups d'amics.
- Tipus de producte turístic
 - Participació a esdeveniments esportius
 - Rutes itinerants
 - Rutes estrella (center-based)
 - Stage d'entrenament o perfeccionament

Mercats emissors

- Espanya, Regne Unit, Irlanda, Alemanya, Benelux, EUA, Nova Zelanda.

Motius

- Gaudir de les baixades amb els amics
- Descobrir paratges nous
- Millorar la tècnica en terrenys diferents
- Gaudir de la cultura i la gastronomia local

- Desconnectar del dia a dia Presupuesto

A tenir en compte:

- Allotjament amb espai segur per a les bicicletes amb eines i rentat de bicis
- Servei de remuntadors amb reserva online
- Rutes senyalitzades amb classificació de diferents nivells de dificultat
- Senders estrets, ben mantinguts
- Servei de lloguer de bicis elèctriques i manteniment

Visitor's persona

