



Consell Comarcal  
del Pallars Jussà

# Comercialització de productes i experiències turístiques

Tremp, 1 de juny 2022



---

# Contingut de la formació

**01** Introducció

---

**03** Empreses comercialitzadores

---

**08** La nostra experiència turística

---

**09** Què ofereixo a les empreses

---

**14** Com em presento

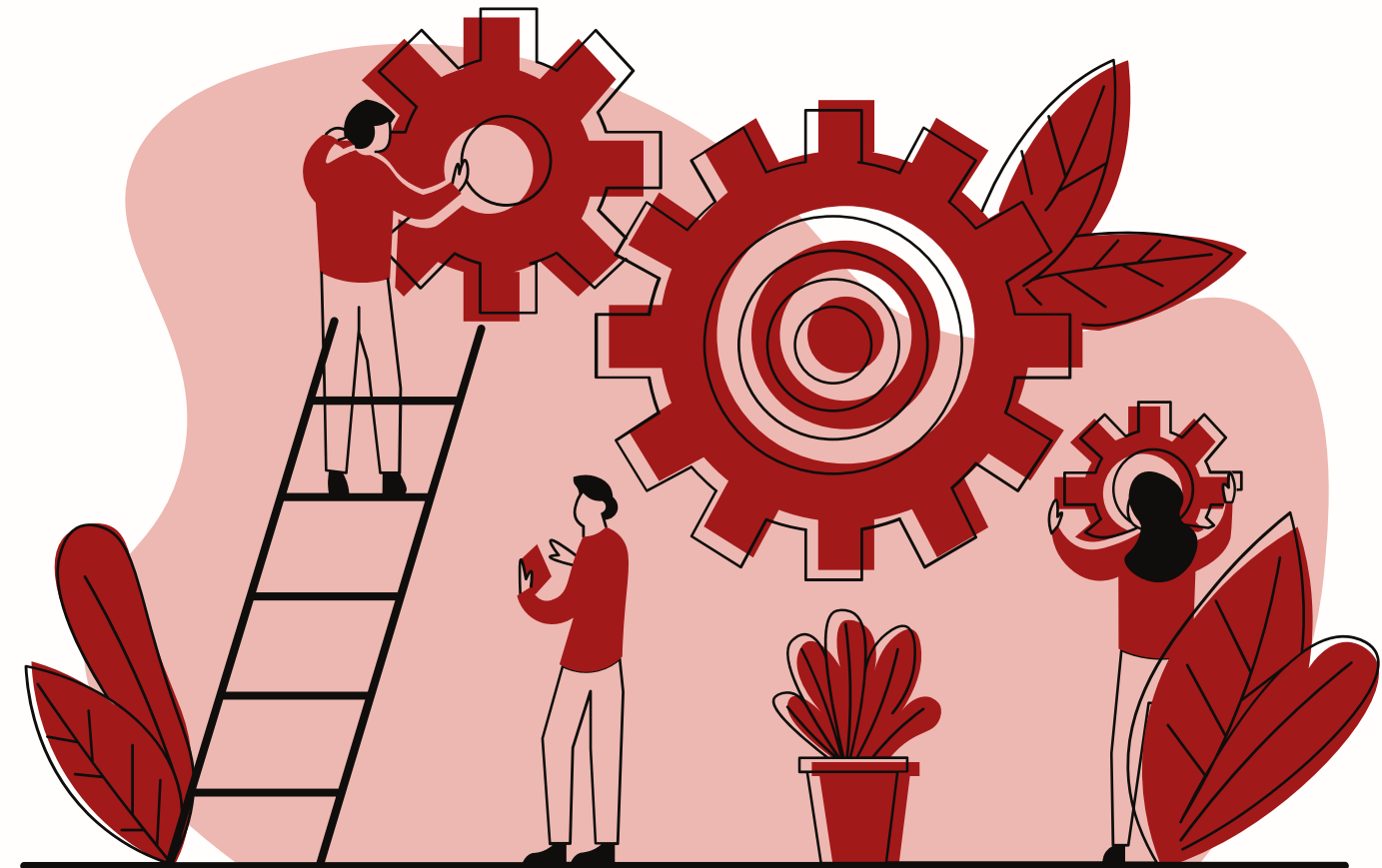
---

# introducció

---

La presentació dels nostres productes i experiències a empreses i entitats del món turístic que poden comercialitzar-los, és un pas important que cal conèixer i planificar.

Sovint veiem com passen grups de senderistes amb un guia per davant del nostre taller però no es paren. Com ho faig per arribar a aquest guia o a l'empresa que els organitza l'activitat?



# introducció

---

Les "4 Ps" (Preu, Promoció, Lloc i Producte) proposades per Jerome McCarthy a la dècada de 1950 són la pedra angular del "màrqueting mix" durant algun temps. Les 4 Ps miren el màrqueting des del punt de vista del proveïdor. Al nou mil·lenni, aquesta visió està una mica antiquada, ja que l'enfocament ha passat del proveïdor al client. Així doncs, s'introdueixen tres nous elements al "màrqueting mix" i passen a ser les "7P", que en anglès serien: Product, Price, Promotion and Place, plus People, Processes and Physical evidence



# Característiques dels productes turístics



## Intangibilitat

El producte turístic, encara que té components tangibles, és en essència intangible, i es podria dir que únics perquè depenen de la percepció i experiència del client.



## Inseparabilitat

El producte es produeix en el mateix moment que es consumeix.



## Estacionalitat

La majoria de productes turístics estan subjectes a temporades. D'aquesta forma, la demanda turística fluctua de manera cíclica per les mateixes característiques del producte o per causes externes.

# Característiques dels productes turístics



## Heterogenitat

El producte turístic es compon a partir de la suma de diferents components: allotjament, pensió, activitats, transport.



## Caducitat

Els productes turístics no es poden emmagatzemar.



## Subjectivitat

Les expectatives venen determinades per la percepció del consumidor respecte a l'experiència que volen rebre. La satisfacció és individual i canvia d'una persona a l'altra.

# Empreses i entitats comercialitzadores



# Empreses i entitats comercialitzadores

---

## Agències receptives



Són aquelles agències que reben al visitant en el punt de destí, s'encarreguen de la contractació de l'allotjament, d'oferir activitats, dels trasllats o d'oferir tots els serveis que es poden trobar en el punt de destí.

[www.lleidaitu.com](http://www.lleidaitu.com) / [www.across-spain.es](http://www.across-spain.es)

---

Les empreses i entitats que podem col·laborar d'una manera més fàcil són les següents:

## OTA's i plataformes



Les Agències de Viatges En línia conegudes com OTA per la seva definició en anglés (En línia Travel Agency) són llocs web dedicats principalment a la venda de serveis dins del sector de viatges. N'hi ha especialitzades només en activitats.

[www.getyourguide.es](http://www.getyourguide.es) / [www.fentpais.cat](http://www.fentpais.cat)

---

## Entitats de promoció



les entitats de promoció acostumen a ser organismes públics o públicoprivats que a més de realitzar tasques de promoció del territori als mercats més importants, també tenen un canal de comercialització.

[www.catalunya.com](http://www.catalunya.com) / <https://360.turismedelleida.cat/>



# Què volen de nosaltres les empreses



## El preu

Les empreses poden treballar amb preu net (com poden ser les agències de viatge) o preu comissionable (com poden ser els portals d'experiències). En aquests casos, les comissions oscil·len entre el 25% i el 10%.



## Agilitat en les respostes

Si una empresa ens demana un preu o ens envia una reserva, no podem tardar una setmana en contestar, ja que aquesta empresa necessita confirmar l'activitat al seu client. Cal contestar com a molt tard 48h després d'haver rebut la petició.



## Els pagaments

En general, les empreses necessitaran una factura amb totes les dades i el concepte de l'experiència i pagaran, en gran mesura, a través de transferència. Si ens reserven un grup gran on hem de fer un despesa per compra de material, podem demanar una bestreta o un % de pagament a compte.

# La nostra experiència turística

---



Quan creem un producte, hem de pensar en aquesta característica que el fa atractiu i posar-la en valor. Aquesta característica pot ser qualsevol element material o immaterial. Per exemple, pot ser l'entorn, podem ser nosaltres mateixos, pot ser la història del taller, pot ser que hàgim creat una activitat adaptada a famílies monoparentals, pot ser que haguem introduït tecnologia en l'activitat, poden ser... infinites possibilitats.

**"Converteix la teva experiència en única"**

# És sostenible la meva experiència?

---

La sostenibilitat i el turisme cada vegada van més de la mà. Quan creem una experiència, hem d'analitzar-la per saber si tinc o no un producte sostenible.

De fet, és igual d'important tenir-lo com saber-ho **comunicar!**

## **Sostenibilitat social**

- Treballo amb productors locals?
- La meva experiència és accessible?
- Col·laboro amb entitats sense ànim de lucre que treballin per a la integració de les persones?

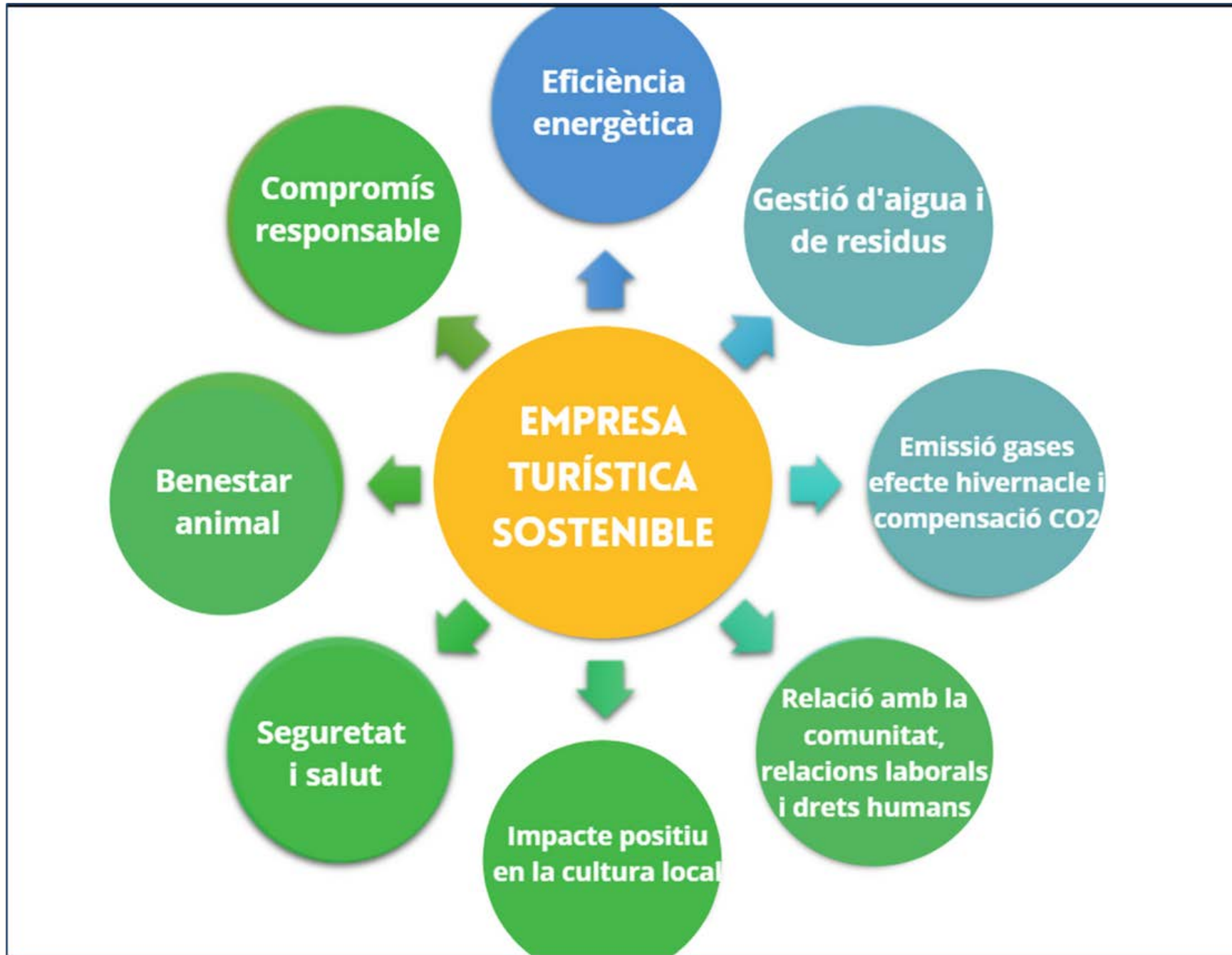
## **Sostenibilitat mediambiental**

- Utilitzo productes naturals o no químics?
- Prenc mesures de reducció d'aigua o de reciclatges?
- Incorporo envasos reciclats?

## **Sostenibilitat econòmica**

- Els meus grups són reduïts?
- Cobro un preu just per l'activitat?
- Les meves activitats repercuteixen en l'economia local?

# Comunicar la sostenibilitat



CBI - How to be a sustainable  
tourism business  
January 2022



ACT, 2015, Barcelona: Agència Catalana de  
Turisme

[http://act.gencat.cat/wp-content/uploads/2021/03/Obre\\_les\\_portes\\_AA\\_DEF.pdf](http://act.gencat.cat/wp-content/uploads/2021/03/Obre_les_portes_AA_DEF.pdf)

# Bones pràctiques en comunicació

## Centrats en el Què?

<https://www.parcduluberon.fr/terre-de-rencontre/produits-du-terroir/>



### PRODUITS DU TERROIR

#### LA DÉLICIEUSE RICHESSE DU LUBERON

« Ici, les produits que nous consommons portent un nom, ils ont un visage et des paysages. Ils sont autant d'éléments de notre culture au sens large du terme. » (Jacques Natta, maire de Beaumont-de-Pertuis) Entre plaine et montagne, diversité des terroirs, élevage et culture ; avec ses fruits et légumes, les céréales, son huile d'olive, les petits fromages de chèvre au lait cru, agrémentés avec modération de vins... Tout y est pour faire du Luberon un fleuron de la diète méditerranéenne, trésor de santé inscrit depuis 2010 au patrimoine mondial de l'UNESCO. À préserver pour les générations futures...



#### Consommons local en Luberon

Consultez notre carte interactive pour trouver les producteurs proches de chez vous où vous approvisionner !

[Lire cet article](#)



#### Les magasins de producteurs en Luberon

Pendant le confinement, vous pouvez commander auprès des magasins de producteurs du Luberon ! #MangeonslocalenLuberon

[Lire cet article](#)



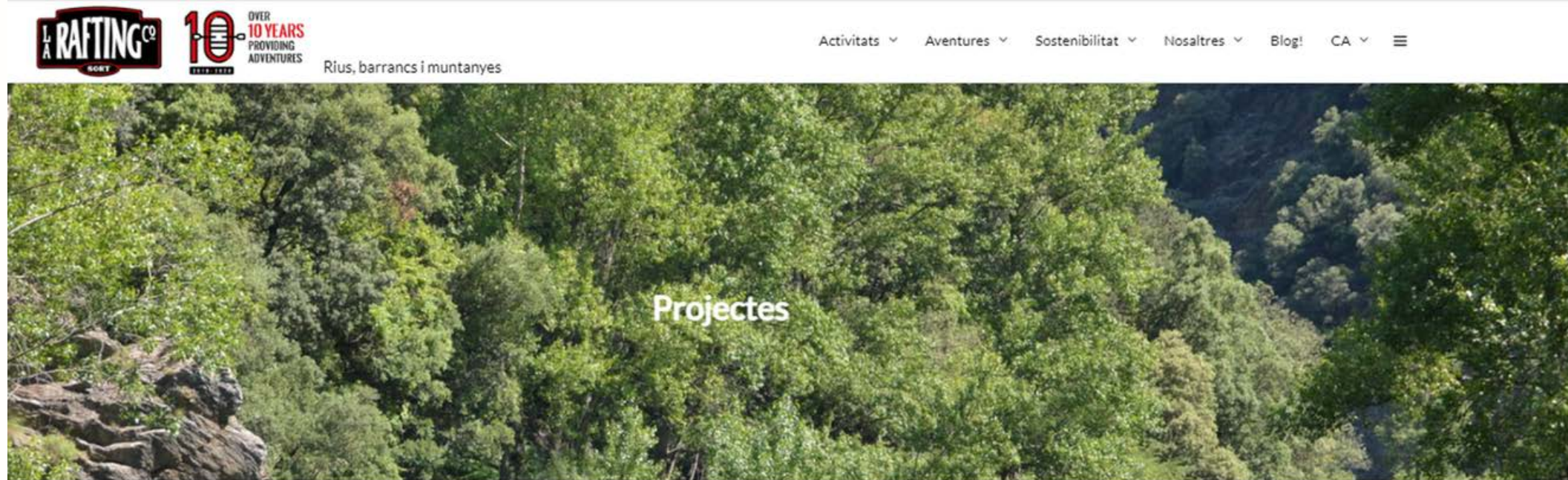
#### La Journée des fruits et saveurs d'autrefois

Le 4 décembre 2022, le Parc du Luberon organise la Journée des fruits et saveurs d'autrefois à La Thomassine à Manosque (Alpes de Haute-Provence). Cette manifestation, conviviale et riche en découvertes gustatives, rassemble des pépiniéristes et des producteurs locaux convaincus et heureux de présenter les variétés anciennes de la Provence.

[Lire cet article](#)



# Bones pràctiques en comunicació

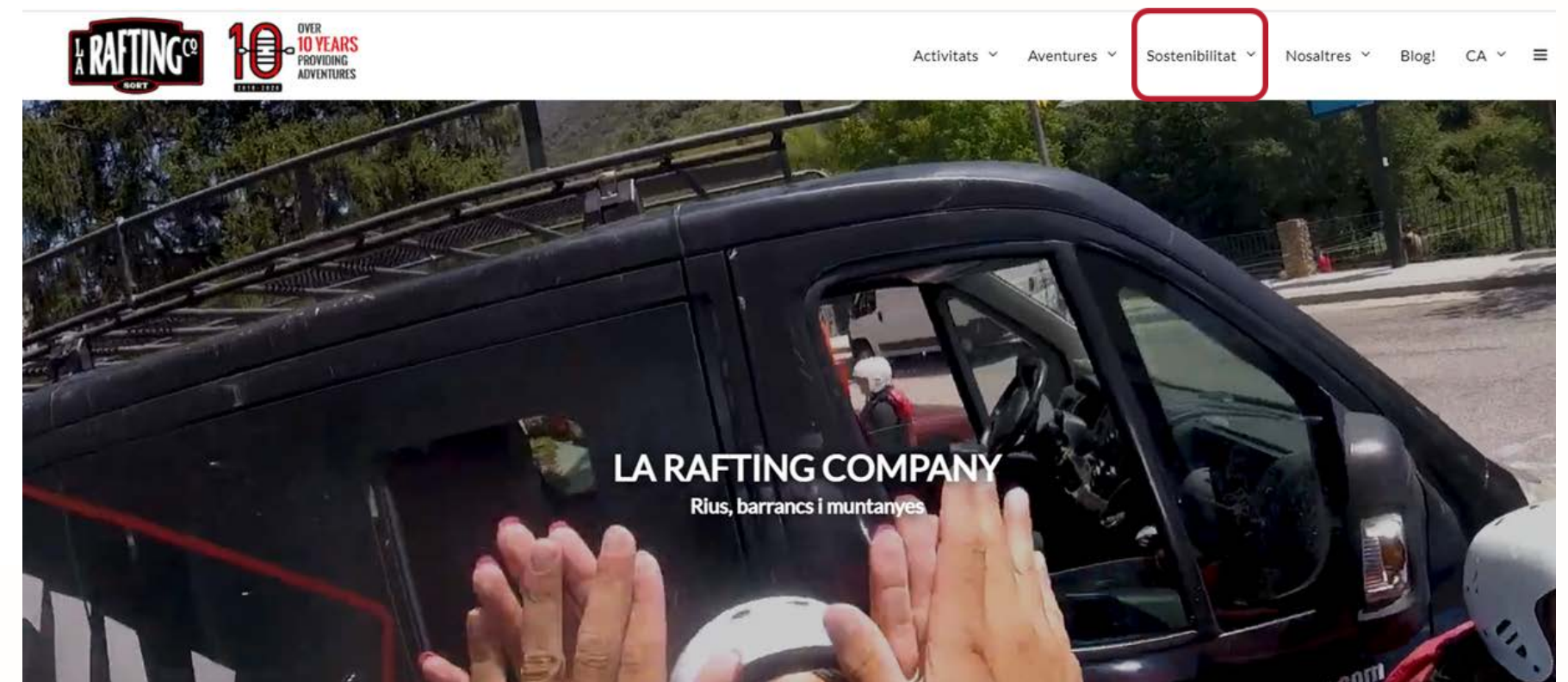


## Centrats en el A Qui? i en el Què?



Te'm dit ja que **ens encanta** on vivim?  
Per això promovem i participem en diversos **projectes** vinculats al territori.  
**T'expliquem!**

Des de **La Rafting Company**, ens comprometem d'una manera **activa** amb el nostre entorn. Vivim i desenvolupem la nostra activitat en llocs increïbles, espais naturals plens de vida com **rius, barrancs i muntanyes**, paisatges amb els quals tenim un gran vincle, que apreciem i respectem profundament.



# Què ofereixo a les empreses?

---

**Què podem oferir a les empreses? La nostra experiència o activitat és suficient? La resposta dependrà de com és i com s'organitza cada empresa comercialitzadora.**

## **Idiomes**

Amb quins idiomes puc oferir la meva experiència o activitat?

## **Preus**

Tinc uns preus competitius?

## **Localització**

Com em poden trobar o arribar a la meva empresa o el lloc de realització de l'activitat?



---

## **Adaptació**

Puc adaptar la meva experiència a les necessitats del grup?

## **Acollida**

Puc acollir més d'un grup a la vegada?  
De quantes persones?

## **Innovació**

Cada any tinc les mateixes experiències o les vaig canviant per fidelitzar el meu client?

# Com em presento

---



La presentació a les empreses, ens servirà per agències de viatge receptives i, també molt importants, a entitats de promoció turística o professionals (com col·legi professionals o universitats o escoles)

**Imprescindible: una imatge de professionalitat i un mínim coneixement del món turístic.**



# Com em presento



## Qui sóc?

Breu explicació de nosaltres, la nostra empresa i, especialment, la nostra història.



### **Casa rural Casa Leonardo, Vall Fosca**

Benvinguts a Casa Leonardo! La vostra casa rural al Pirineu de Lleida, a l'entrada de la Vall Fosca, Senterada. Hotel eco boutique rural.

 Casa rural Casa Leonardo Hotel Eco Boutique

# Com em presento

[www.canpastoret.com](http://www.canpastoret.com)



## Què faig?

Resum del tipus d'experiències que realitzem (visites guiades, tallers experiencials, rutes, etc.) i a quin públic van dirigides. En aquest punt també és on hem d'incorporar el nostre valor afegit i el nostre treball en sostenibilitat.

The screenshot shows the website's navigation bar with a green background and white text: "CAN PASTORET", "NOSALTRES", "EXPERIÈNCIES", "SERVEIS PER GRUPS", "CONTACTE", and a red button "RESERVA LA TEVA EXPERIÈNCIA". Below the navigation bar, there are four main promotional cards:

- Card 1:** "Fem pa a can Pastoret!" with a video player and text: "DIJOUS 14 A LES 17H TALLER DE PA + VISITA A LA GRANJA + BERENAR SOPAR".
- Card 2:** "SOPAR MARIDAT AMB CERVESA ARTESANA LA MINERA" with a video player and text: "DIVENDRES 15 A LES 19H".
- Card 3:** "EXPERIÈNCIES SETMANA SANTA 2022" with a grid of activity images and text: "VIU UNA EXPERIÈNCIA INOLVIDABLE".
- Card 4:** "Experiències Setmana Santa 2022" with a grid of activity images and text: "US PRESENTEM LES ACTIVITATS PER AQUESTA SETMANA SANTA!!!".

Below the cards, there are social media-style text elements: "RECORDEU Dijous 14: TALLER FAMILIAR DE PA + BERENAR SOPAR AMB PRODUCTES DE CAN PASTORET", "RECORDEU Divendres 15: SOPAR MARIDAT AMB CERVESA ARTESANA LA MINERA I ELS NOSTRES PRODUCTES...", "RESERVA LA TEVA EXPERIÈNCIA PER AQUESTA SETMANA SANTA!!!", and "US PRESENTEM LES ACTIVITATS PER AQUESTA SETMANA SANTA!!!".



## Bike and hiking tours in Girona

We organize routes around Girona and trips and tours to different regions of Spain and Europe. Specialised in Hiking and Cycle (Touring, Road and Mountain).

Cycle Tours Catalonia

# Com em presento



## Quines experiències ofereixo?

Si tenim productes turístics o experiències concretes, posar aquelles que creiem que s'adaptaran millor a l'empresa a la qual ens dirigim. Hem de fer una breu descripció de l'experiència, acompanyada d'algunes fotos i amb preu (indicant si és net o el % de comissió).

Feu la compra a la [nostra botiga](#), us portem la compra a casa!

# MAS LA COROMINA

VALL D'EN BAS - 1964

- LA FAMÍLIA
- BOTIGA
- VISITES ▾
- ACTIVITATS ▾
- REUNIONS A PAGÈS
- BLOG
- CONTACTE

ESPAÑOL

0 PRODUCTES

↓

Us obrim les portes perquè descobriu la nostra granja ecològica. Una visita que permetrà a famílies, escoles i grups conèixer el nostre Mas, el cicle dels camps, de les vaques i degustar la llet i els productes que se'n deriven que elaborem artesanalment.

[Visita en català](#) [Visita en castellano](#)

**visita granges Garrotxa .granja ecològica ATO natura**

Si voleu passar un dia a pagès i visitar una granja ecològica de la Garrotxa amb nens. veniu a Mas la

# Com em presento



## Quina disponibilitat tinc?

Si tenim productes turístics o experiències concretes, posar aquelles que creiem que s'adaptaran millor a l'empresa a la qual ens dirigim. Hem de fer una breu descripció de l'experiència, acompanyada d'algunes fotos i amb preu (indicant si és net o el % de comissió).



## Dates, horaris i preus:

- » Del 22 de Juny al 11 de Setembre
- » Dimarts, Dijous y Dissabte (altres dies, consultar)
- » Horaris: 10:00 - 12:00 - 16:00 - 18:00

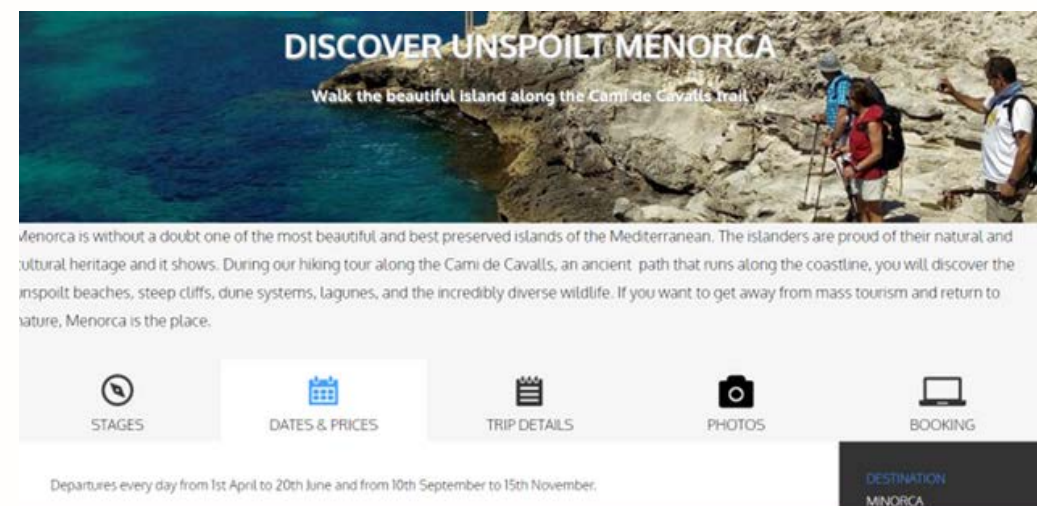
\* Per famílies i grups de més de 6 adults, consultar

\*\* 50% descompte per a menors de 3 a 12 anys acompanyats d'un adult

\*\*\* Compliment de les mesures COVID-19

## Tens preguntes o vols reservar?

- ✓ Escriu-nos per WhatsApp fent clic [aquí](#)
- ✓ Truca'ns: 972 793 076
- ✓ Contacta'ns pel formulari fer clic [aquí](#)
- ✓ Contacta'ns per correu electrònic a [visit@olivalentallo.com](mailto:visit@olivalentallo.com)



<http://www.trekandride.com/en/discover-unspoilt-menorca>



## Oli de Ventalló i Oli d'Oliva Verge Extra Empordà i Serraferran i Anna Sala

Artesans de l'Oli d'Oliva Verge Extra a l'Empordà. Productors del Serraferran i Anna Sala. Clica aquí per conèixer la nostra passió i els nostres productes

# Com em presento



## Contacte

No ens hem d'oblidar d'incloure el nostre nom o nom d'empresa, telèfon de contacte, ubicació (on està el nostre taller), mail, facebook, linkedin.

<https://ca.costabrava.org/que-fer/enogastronomia/productors-visitables-old>

## 15 VIU EL MÓN DE LES ABELLES

### JUNCOSA



- Reserva prèvia** amb un mínim de 2 dies d'anticipació  
2 h
- Màxim 20 persones** (els grups de 2 o 4 persones s'intentaran reagrupar amb un altre grup)
- 10 € adults** a partir de grups de 10 persones;  
**12 € fins a grups de 10 persones; 8 € infants** fins a 12 anys
- La visita a l'obrador es pot fer durant tot l'any; la visita a l'apiari serà del mes d'abril fins a l'octubre, tot i que queda subjecta a les previsions meteorològiques
- Català, castellà i anglès**
- Disponible** al costat de l'obrador Mel BeeHappy; el trajecte fins la finca (2 km aprox.) es fa amb vehicle particular
- Accessible** per a persones amb mobilitat reduïda a la visita de l'obrador i el tast (bany no adaptat); la visita a l'apiari no està adaptada per persones amb mobilitat reduïda
- No s'admet** pagament amb targeta de crèdit
- Botiga** pròpia a l'obrador

### Visita guiada a la finca, tast de mels i d'infusió de fulles d'oliveres

Us convidem a descobrir el fantàstic i alhora desconegut món de les abelles. Al paisatge d'oliveres que envolta les abelles de Mel BeeHappy, hi trobem diversos microclimes que afavoreixen l'existència de gran varietat de flors, que fan possible que la producció de mel de la nostra terra sigui rica i variada, amb una àmplia gamma de gustos i colors donats per la varietat de plantes aromàtiques que prenen vida a la primavera. Us oferirem una visita guiada a l'apiari i vestits com uns autèntics apicultors! La visita a la finca us permetrà conèixer en primera persona el món de les abelles de la mà de l'apicultor de Mel BeeHappy. Descobrireu com viuen, què fan i com en són, d'importants, per a l'ésser humà. També passejareu per l'entorn únic on conviuen entre camps d'oliveres, plantes aromàtiques i boscos de pi i roures. A continuació, ens dirigirem cap a l'obrador, on podreu observar tot el procés d'extracció, filtratge i envasat de la mel. Finalment, el tast de les diferents mels permetrà endinsar-vos en les diferents varietats de mels que produeixen i identificar-ne les seves singularitats, i acabarem amb una infusió de fulles d'oliveres amb mel o un tast d'hidromel. I els més petits podran elaborar la seva pròpia espelma amb cera d'abella!

### Dades de contacte per a la reserva

**BeeHappy**  
Silvia i Jordi  
C. Bassella, 22  
25165 Juncosa  
670462543  
apicola@beehappy.cat  
www.beehappy.cat

# El primer contacte

Una vegada tenim tota la informació, hem d'enviar el primer mail o posar-nos en contacte. En funció del tipus d'empresa, els passos a seguir seran diferents.

## Agències receptives



El contacte el trobarem normalment a la seva web. El més eficaç, és fer una primera aproximació amb una trucada demanant pel responsable de creació de producte, per presentar-nos breument i aconseguir un nom concret i un mail més específic on enviar la nostra presentació.

## OTA's i plataformes



Aquest cas, el registre és generalment a través de la pàgina web. Ens hem de donar d'alta com a proveïdors i a partir d'aquí, entrem en un procés de signatures de contractes i verificació de l'empresa, abans de pujar els productes.

## Entitats de promoció



Una altra opció, és fer el primer contacte a través de l'entitat de promoció més propera, de manera que et puguin incloure en accions de promoció, com fam trips

# Seguiment i col·laboració

---

Una vegada enviat el mail, hem de fer un seguiment per aconseguir col·laborar amb les empreses comercialitzadores. Iniciar la col·laboració no és immediat, si no que requereix temps i esforç.



Enviar mails de recordatori

Convidar a visitar-nos i a ensenyar la nostra experiència

Fer visites comercials en fires especialitzades de turisme

Incloure les nostres experiències en els portals

Enviar la informació que ens demanen

Rebre els primers turistes!

# MOLTES GRÀCIES!

## DECABA

TURISME I DESENVOLUPAMENT LOCAL

[anna.sans@decaba.com](mailto:anna.sans@decaba.com)

608583406



Consell Comarcal  
del Pallars Jussà



Generalitat  
de Catalunya



Ajuntament de Tremp

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