

21-02 Consolidació de productes turístics i adaptació de l'oferta com a resposta de les noves tendències post Covid 19.

Annex 6. Acompanyament a empreses.

Desembre 2022

DECABA
TURISME I DESENVOLUPAMENT LOCAL



Fonda Fasèrsia – La Pobla de Segur

Allotjament i restaurant

Dates: 27 abril i 14 juliol

Participants: Laia Porta, Miquel Gordó i Bernat Torras

Mail info@canfasersia.com

Per part de DECABA: Anna Sans

Informació prèvia:

Fonda Fasèrsia, un allotjament "icònic" situat al nucli històric de La Pobla de Segur i que vol reforçar la captació de turisme esportiu/actiu, especialment de BTT i escalada, ja que hi està rebent visitants i creu que pot incrementar el seu potencial.

Té interès així mateix en potenciar l'associació Trenkabikers, com a forma de donar suport per fer rutes i obrir camins per al pas de bicicletes de muntanya.

Des de fa uns anys, gestiona així mateix alguns Habitatges d'ús turístic del centre històric.

Es fa una visita completa a l'establiment.

Temes tractats:

- Gestió

Es parla de la gestió de l'establiment, pensat ja des de l'inici com un mix entre hostel i fonda. Actualment gestiona també 3 apartaments i 1 casa.

Hi ha una cuina oberta a dalt d'ús comú per als que s'allotgen a la fonda, així com un "honesty bar" i conveni per què els clients puguin preparar-se hamburgueses, amanides, etc.

L'espai de menjador està pensat per a la utilització per grups.

L'establiment està equipat per atendre ciclistes.

Anna Sans creu que caldria fer una millora de les instal·lacions de la fonda, ja que les necessitats del target de públic són d'un nivell de confort més elevat, tipus el què s'ofereix als apartaments. Es proposa mirar de començar per una part de l'establiment, a partir de un "restyling", amb un aspecte més modern i actual, tant en les habitacions com en els espais comuns.

Proposar una oferta més diversa per l'esmorzar, incloent truites/ous ferrats i una bolleria de qualitat. Per reduir les despeses, utilitzar la barra del bar com a suport del buffet, amb torradores per tal que el propi client les faci i la persona a càrrec, ocupar-se només de la cuina.

- Promoció

Estan redissenyant la web. Aporta l'esquema del contingut i la distribució de les pestanyes. Es comparteix l'opinió sobre alguns apartats.

El perfil de clients és bàsicament de parelles de 45 a 65 anys, i les activitats majoritàries BTT i escalada.

- Comercialització

Directa, també està associat a la plataforma de Pallars Click i a l'agència Rutes Pirineus. Forma part de l'associació que gestiona el producte del Cinquè Llac, de fet és la primera etapa de la ruta.

- Digitalització

És important millorar aquest aspecte tant en la gestió però també permetent un accés directe amb sistemes de panys automàtics i/o codis d'accés per wifi, codificats.

- Sostenibilitat

Un tema a tenir en compte en la gestió de la Fonda i també en la comunicació. A nivell de mobilitat, posar en valor tant l'accés amb el Tren dels Llacs com les activitats que s'hi poden realitzar, sense cotxe, des de La Pobla.

Anna Sans proposa diverses actuacions que coneix directament, tant per la seva experiència professional com per la gestió que està realitzant d'un establiment petit d'allotjament a la Costa Brava.

Bike Holidays Pyrenees – La Pobla de Segur

Iniciativa empresarial d'empresa d'activitats.

Dates: 30 de maig i 14 juliol

Participants: Miquel Gordó, Bernat Torras

Per part de DECABA: Anna Sans

Informació prèvia:

Miquel Gordó està avançant en la idea de crear una empresa d'activitats especialitzada en BTT, escalada i esquí de muntanya que, entre d'altres, incrementi l'ocupació de l'establiment Fonda Fasèrsia. A més, servirà per fidelitzar clients actuals oferint-los propostes en altres destinacions, amb la col·laboració d'empreses locals.

En una segona etapa, creu que també es podrien comercialitzar altres activitats esportives a la natura.

Com a documentació ja preparada, aporta un pla de màrqueting i comunicació, un dossier de presentació de l'empresa i del territori així com un esquema molt desenvolupat de quina hauria de ser l'operativa, que inclou els processos a tenir en compte i els elements necessaris per dur-los a terme. Concretament sobre les fases de promoció, reserva, estada i post-estada.

La previsió és de posar en marxa l'activitat durant el 2023.

Temes tractats:

La documentació aportada (de més d'una 50 de planes en total) és de gran utilitat a l'Anna Sans per ajudar a detectar els punts forts i febles de la iniciativa i per concretar l'assessorament.

- Definició del producte

La reunió es centra en la definició de quins serien els productes a desenvolupar.

- BTT normal i elèctrica, com a producte per tot l'any
- Enduro
- Escalada. Miquel creu que és una activitat en creixement a la zona. Un guia els pot portar a 4 llocs diferents de molt interès
- Esquí de muntanya. Seria una activitat focalitzada en grups. Creu que l'oferta actual de guiatge no respon a la demanda existent.

En les opcions de bicicleta, els productes es definiran en modalitat guiada i autoguiada.

La Fonda podria ser alhora, l'espai de trobada per als escaladors i pels practicants de BTT i Enduro.

L'element diferenciador que volen potenciar és la qualitat i professionalitat del servei.

Se li expliquen les possibilitats de comercialització a través de petits operadors de nínxols, internacionals.

- Material

La compra o no de bicicletes és un dels temes que es planteja a la reunió. La inversió necessària és important i es pot arribar a un acord de col·laboració amb empreses existents, com Bici Non Stop.

De totes maneres, se li recomana buscar a través de portals de lloguers de bicicletes, les opcions existents que puguin ser més favorables. També comparar amb opcions de disposar de bicicletes pròpies, tant mecàniques com elèctriques.

Un altre tema que es planteja és disposar o no de furgoneta de suport i pel trasllat de clients. Aquest servei és un tema complex. S'ha de mirar les lleis de transport i de turisme, però a més, sempre és recomanable fer la consulta específica als serveis territorials corresponents.

Pel que fa a espai per guardar les bicicletes, s'ha habilitat un espai a la Fonda, que s'ha certificat amb el segell Bikefriendly. Aquesta empresa és la que ha proveït el material necessari.

- Promoció i comercialització

Directa, a través dels clients de la Fonda i se li recomana la intermediació per agències especialitzades, de la resta d'Europa.

Per tot això, és necessari definir productes especialitzats, tenint en compte el públic específic a qui es vol adreçar.

També es comenten empreses tant d'activitats com de lloguers de bicis, per conèixer bé els productes que s'ofereixen i els preus. Això és important per assegurar la viabilitat de la iniciativa. A l'Aragó, per exemple, hi ha empreses que ofereixen productes similars als que vol comercialitzar BHP. Veure <https://mtbpyrenees.com/en/index.html>

Es comenta la plana web que haurien de crear i els contactes per a la comercialització.

- Digitalització

És important tenir ben plantejada la digitalització tant pel que fa a les reserves com per la gestió de tot el projecte, inclòs el lloguer de bicicletes, si s'escau.

- Sostenibilitat

Un tema a tenir en compte en la comunicació i promoció, posant en valor tant l'accés amb el Tren dels Llacs com les activitats que s'hi poden realitzar, sense cotxe, des de La Poblà.

En tota la sessió, Anna Sans proposa diverses actuacions que coneix directament, per la seva formació en turisme esportiu com per la seva experiència professional en haver gestionat durant molts anys una agència de viatges receptiva de turisme en bicicleta.



Càmping Collegats – La Pobla de Segur www.collegats.cat

Càmping i empresa d'activitats "Collegats Outdoor"

Data: abril

Participants: Lluís Monerris

Mail camping@collegats.cat

Per part de DECABA: Anna Sans

Informació prèvia:

Fa 42 anys que el càmping està en funcionament, amb una clientela molt fidel, sobretot d'holandesos, alguns dels quals s'han quedat a viure a la zona. El seu creixement es deu sobretot al boca-orella.

Al principi van començar a fer estades d'estudiants al càmping que feien pràctiques esportives aquí. Això es va transformar un producte turístic que va donar origen a l'empresa Collegat Outdoor que es gestiona conjuntament amb un soci holandès.

La seva clientela és bàsicament la gent que s'allotja al càmping però també s'adrecen a gent d'altres allotjaments. Les activitats que es proposen són barrancs, caiac, rafting, escalada, hidrospeed... tot amb grups petits i de qualitat. També tenen previst atreure gent amb bicicleta i arranjar un espai per reparar i fer la posta a punt de bicicletes, per part dels propis usuaris.

La pandèmia ha fet atreure gent també de Catalunya.

Els clients que no s'allotgen al càmping els han trobat per internet. També fan xarxa amb empreses d'activitats de la zona amb qui es deriven clients.

Degut a la tipologia i situació, no s'han plantejat obrir tot l'any, ho fan de setmana santa a l'1 de novembre aprox.

Temes tractats:

Futur de les activitats esportives a la zona, amb un element d'atracció important com és l'enduro. També promocionar rutes BTT és un reclam per captar client.

El descens pel riu té l'inconvenient de la presa de Sossís, que no permet el salt a embarcacions.

Anna Sans comparteix propostes per desenvolupar les activitats de BTT i Enduro, així com altres activitats esportives que es podrien potenciar des del càmping.

21-02 Consolidació de productes turístics i adaptació de l'oferta com a resposta de les noves tendències post Covid 19

Anna Sans proposa diverses actuacions que coneix directament, tant per la seva experiència professional com per la gestió que està realitzant d'un establiment petit d'allotjament a la Costa Brava.



Espai Raier – La Pobla de Segur www.raiers.cat

Espai de visita de l'Associació dels Raiers de la Noguera Pallaresa

Dates: 27 abril i 15 de juliol

Participants: membres de l'associació. Laia Porta i Bernat Torres

Per part de DECABA: Anna Sans

Informació prèvia:

Actualment l'Espai Raier està ubicat on ha d'anar part de l'IES de la Pobla, de les especialitats d'esports de muntanya. Per aquest motiu, l'ajuntament ha fet una cessió d'un altre espai al costat de l'oficina d'informació.

La ubicació és molt bona però l'espai és més petit. Actualment estan mirant com poden recol·locar tota l'exposició en l'espai que tindran. Es tracta d'un espai que té alçada però té poca llargada i l'exposició que tenen ara està pensada per anar horitzontalment i no verticalment.

L'assessorament pretén parlar de com poden donar-li més empenta a aquest espai, la tasca principal del qual és acostar la tradició raiera al visitant. Actualment es proposen visites lliures i visites guiades, tant per grups com de forma individual.

Temes tractats:

Es tracten diversos temes tant pel que fa a la nova ubicació com la necessitat de reorientar l'associació per tal d'implicar més als associats i a la població en general.

Actualment ja es disposa de tota la tramitació administrativa per utilitzar el nou espai, el projecte museístic està fet i ha sortit a licitació. L'Ajuntament de La Pobla té molt interès en què el canvi d'espai es faci al més aviat.

L'organització d'activitats i esdeveniments cada vegada és més complicada, fins i tot en actes com un sopar popular. Es veu necessari donar-hi una nova empenta.

Es consensuen algunes propostes per a la dinamització de l'Espai Raier. Entre d'altres:

- Crear una exposició que utilitzi els espais exteriors per visualitzar millor tot el món raier. Es tractaria d'agafar part de l'andana i fins i tot poder arribar al riu per tal de poder mostrar millor tot el què envolta el món raier.
- Fer un itinerari gamificat que recorri l'espai raier i que vagi parant per diferents espais exteriors per arribar al riu. S'ha pensat en el nom del personatge de Quimet Raier, que es podria aprofitar per aquesta aplicació.
- Organitzar tallers o activitats al llarg de l'any on els visitants de l'espai raier interactuïn, o bé ajudant a construir un rai o bé a algun altre tipus d'activitat.

- Sumar-se a iniciatives de finançament per a la creació i dinamització de productes. Es parla de la convocatòria Next Generation Experiències, el seu funcionament i la possibilitat que l'Associació es pugui presentar, conjuntament amb l'ajuntament o bé de forma independent.

Existeixen altres associacions similars a nivell espanyol, per tant podria ser un bon fil conductor per crear producte. Se'ls fa arribar tota la informació de la primera convocatòria d'Experiències i s'aconsella parlar amb l'ajuntament per un possible ajut.

Albert Blázquez– La Pobleta de Bellveí

Espai de visita de l'Associació dels Raiers de la Noguera Pallaresa

Dates: 27 abril

Participants: Albert Blázquez

Per part de DECABA: Anna Sans

Informació prèvia:

La segona generació de l'Hotel Arturo de la Pobleta de Bellveí està agafant el relleu però té interès en captar altra tipus de client, a partir de la posta en marxa d'un nou allotjament.

La sessió es va focalitzar en ajudar-lo a definir quina tipologia d'allotjament (apartaments, hotel..), treballant conjuntament les diferents necessitats dels públics als què es volen adreçar.

És un exercici primordial ja que és el què hauria de marcar la decisió final.

Altres serveis que es volen incorporar és posar en marxa un "jardí comestible", un spa, Tenen assumit que la recepció del nou allotjament seria compartida amb la de l'Hotel Arturo. Se li recomana pensar aquesta solució, ja que requerirà un restyling de l'entrada actual o fer una entrada independent.

Un altre tema que s'ha treballat en la reunió, és la necessitat de la digitalització de l'hotel i de la nova empresa que faciliti i optimitzi les tasques de gestió, atenció al públic, promoció i comercialització.

