

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Treball

#formacióturismecat

CATALUNYA

INNOVAR PRODUCTES TURÍSTICS A PARTIR DE LES DADES DEL MERCAT

Per poder realitzar la inscripció al curs primer us heu de registrar a la plataforma

INSCRIPCIÓ

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 1, 3 i 9 de desembre de 10 a 14 hores

DURADA: 12 hores

MODALITAT: Streaming

PRESENTACIÓ

Capacitar els participants per identificar oportunitats, dissenyar i validar productes turístics a partir de dades de mercat, comportament del visitant i criteris de sostenibilitat, incorporant IA aplicada i eines pràctiques de modelització.

DESTINATARIS

Empreses, agents, institucions i persones vinculades al sector turisme en el sentit més ampli: oferta hotelera, gastronòmica, oci, entreteniment, cultura, patrimoni.

OBJECTIUS

- Entendre quines dades són rellevants per innovar producte turístic a Catalunya: perfil, motivacions, despesa, fluxos, satisfacció, reputació i customer journey.
- Detectar oportunitats de mercat a partir de canvis en demanda, estacionalitat, desconcentració territorial i noves preferències del visitant.
- Aplicar el principi de Beyond Disruption per crear productes de suma positiva.
- Dissenyar productes centrats en el visitant i en el resident, amb proposta de valor clara i model de negoci viable.
- Utilitzar IA i eines digitals per accelerar segmentació, ideació, síntesi d'insights i prototipatge.
- Finalitzar el curs amb un esborrany producte turístic i pla inicial de validació.

PROGRAMA

Sessió 1. Del mercat a la detecció d'oportunitats

Objectiu: construir criteri per llegir les dades del mercat i identificar oportunitats de producte.

Bloc 1. Context i lectura de dades

- El nou context del turisme català: del volum al valor.
- Tendències de demanda, nous comportaments i canvis en preferències.
- Quines dades necessitem per innovar.
- Fonts útils per a agents turístics de Catalunya.
- De la dada a l'insight: què és accionable.

Bloc 2. Identificació d'oportunitats

- Segmentació, microsegments i *visitor persona*.
- Friccions, necessitats no cobertes i moments infraexplotats.
- Detecció de nínxols i espais de creixement.
- *Beyond Disruption* aplicat al turisme.

Sessió 2. Disseny del producte i model de valor

Objectiu: transformar l'oportunitat detectada en una proposta de producte clara i diferencial.

Bloc 1. Disseny de l'experiència

- *Customer journey* i punts de contacte.
- Disseny orientat al visitant i al resident.
- Moments clau de l'experiència.
- Valor funcional, emocional i territorial.

Bloc 2. Proposta de valor i model

- Construcció de la proposta de valor.
- Diferenciació competitiva.
- Innovació simultània en producte, procés i model de negoci.
- Viabilitat inicial i sostenibilitat.

Sessió 3. IA aplicada, validació i pla d'acció

Objectiu: accelerar el disseny amb IA i definir la sortida al mercat.

Bloc 1. IA aplicada al disseny de producte

- IA per segmentació i síntesi d'*insights*.
- Generació d'hipòtesis.
- Ideació i prototipatge ràpid.
- Bones pràctiques de verificació.

Bloc 2. Validació i implementació

- Hipòtesis clau a validar.
- MVP turístic.
- Test amb públic objectiu.
- Indicadors de seguiment.
- *Roadmap* d'implementació.

METODOLOGIA

Eminentment pràctica i orientada a resultats, aprofitant el format presencial per potenciar el treball col·laboratiu, la discussió entre agents del sector i la construcció progressiva d'un projecte real al llarg de les tres sessions.

Cada bloc combina:

- Marc conceptual breu,
- Anàlisi guiada de dades i casos reals,
- Dinàmiques en equips,
- Eines d'IA aplicades,
- Espais de contrast i feedback,
- Desenvolupament progressiu d'un producte turístic propi.

L'objectiu és que cada participant o equip surti amb una proposta treballada, viable i preparada per iniciar proves al mercat.

DOCENT

Teia Guix

Diplomada en Ciències Empresarials amb un Postgrau en Sistemes Integrats de Gestió.

Consultora homologada per la Diputació de Barcelona per a la formació d'empresaris, persones emprenedores i organitzacions. Està certificada en la metodologies com Creative Advanced Solving problem i Lego® Serious Play® i com a formadora en línia (Training from behind the screen), Biopolis, Sikkhona i Bridge.

Actualment és creadora a Coemprèn, empresa formada per persones emprenedores, que amb creativitat, experiència, contactes i passió, faciliten la coinnovació i la creació de noves iniciatives empresarials innovadores i col·laboratives.

Ha treballat en nombrosos projectes en relació amb l' estratègia, models de negoci, la Innovació i la cooperació empresarial i duu a terme habitualment projectes i sessions de formació, assessorament i gestió de projectes per entitats públiques, privades, Universitats i empreses. Te àmplia experiència en el treball en el sector turístic.