



COMERCIALIZACIÓ D'EXPERIÈNCIES ENOTURÍSTIQUES DELS CELLERS VIA WEB

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

INSCRIPCIÓ

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 11 de juny de 10 a 12h

DURADA: 2 hores

MODALITAT: Streaming

IDIOMA: Castellà

DESTINATARIS

Gerents i propietaris de bodegues, responsables d'enoturisme, responsables de màrqueting i comunicació.

OBJECTIUS

- Explorar els diferents canals de comercialització que existeixen per l'enoturisme.
- Valorar la necessitat de crear una estratègia comercial multicanal.
- Comprendre els requisits i eines necessàries per fer incursió en aquests canals.



PROGRAMA

En aquesta formació veurem els diferents canals de comercialització que existeixen en enoturisme:

- B2C: la bodega comercialitza les seves experiències directament als visitants.
- B2B: altres professionals del turisme com: agències de turisme receptiu, allotjaments, restaurants, comercialitzen les experiències de la bodega a canvi d'una comissió o pagament.
- B2B2C: principalment portals online com poden ser Civitatis, Get your guide, Viator, que comercialitzen les experiències.

DOCENT

Adela Pereira

Llicenciada en comunicació amb dos postgraus: Ecommerce i Planificació estratègica.

Té 25 anys d'experiència en el món del màrqueting i la publicitat i ha treballat amb primeres marques a Espanya, Mèxic i Xile, com: Consell Regulador del Rioja, Muga, LAN, Piérola, Toro Albalá, Pere Ventura, entre altres.

Ajuda a les bodegues a fer més rentable el seu enoturisme, captant els visitants adequats i augmentant les seves compres durant i després de la visita.