

CONEXO

Periódico para la Organización de Congresos, Convenciones e Incentivos

Presidente: Eugenio de Quesada
Consejero-Delegado: Carlos Ortiz

DIRECTOR
Eugenio de Quesada

DIRECTOR ADJUNTO: Carlos Ortiz

DIRECTOR DEL CONSEJO ASESOR: Claudio Meffert

COORDINADOR GENERAL EDITORIAL: Eduardo Santamaría

REDACTORES Y COLABORADORES: Daniel Gallego Aliás, Marga González, Miguel Praga Líbano, César Vidal, Josep Marqués, Guillermo Mieres, Germán Ruiz, Yolanda Lozano, Mario Burgos, Cristina Sababria, Ignacio Samper Montes y Enric Arenós 'Quique'

CONSEJO ASESOR

DIRECTOR: Claudio Meffert | MIEMBROS: Julio C. Abreu Staud, Eugenio de Quesada, Enrique Hernández, Carlos Ortiz Rodrigo, Jesús Martínez Millán y Claudio Meffert

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid
☎ Teléf. 91 369 41 00 (20 líneas)

✉ E-mail: redaccion@conexo.net

DIRECTOR FINANCIERO: Javier Pascual Coruña | DIRECTOR JURÍDICO: Santiago Moratalla
DIRECTOR DE INFORMÁTICA: José M. Dávila | DIRECTOR ADMINISTRATIVO: Javier Contreras
DEPARTAMENTOS | ATENCIÓN AL CLIENTE: María José González | PROVEEDORES: Jorge de Jorge
DEPARTAMENTO CENTRAL DE PUBLICIDAD: Madrid Mercedes León | Barcelona Pepita Hernández

SERVICIOS EDITORIALES | Aconfisa (Asesoría-Auditoría) | Nexopublic (Consultoría) | Nexo Creativo (Autoedición), Nexotel (Información Electrónica) | Herrero y Asociados (Marcas y Propiedad Intelectual) | Nexodata (Bases de Datos) | Gráficas de Prensa Diaria (Rotativa) | Correos (Distribución)

CONEXO, el Periódico para la Organización de Congresos, Convenciones e Incentivos, es una Publicación Independiente de los Intereses del Sector | © CONEXO es una Marca Registrada de Nexo Editores SA
© Copyright NEXO EDITORES SA y Grupo NEXO | Depósito Legal M-8045-2012 | Impreso en España

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

EDITORIAL

Rajoy: 'El Sector más competitivo'

PALABRA DE MARIANO RAJOY. El Sector Turístico español es el más competitivo del mundo, según las declaraciones del presidente del Gobierno de España a la XXI Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo CIMET 2018, que organiza el Grupo NEXO.

Mariano Rajoy reitera "mis mejores deseos" de que la Conferencia —que cada año convocan CONEXO y Nexotur en colaboración con la CEOE y Fitur— "sea fructífera y fortalezca un Sector que es fuente de empleo y bienestar para el conjunto de los ciudadanos".

El presidente dio la bienvenida a España a los ministros de Turismo de Iberoamérica participantes en CIMET, dando la "enhorabuena a los organizadores de esta nueva edición de CIMET que, un año más, alcanzó con éxito sus objetivos de impulso de las oportunidades de inversión de un Sector, como es el del Turismo, tan relevante para las economías de todas las naciones participantes en esta Conferencia". Rajoy calificó el año pasado a CIMET como "instrumento clave para la internacionalización del Turismo español en Iberoamérica".

El Turismo, y como tal el Turismo de Reuniones, "es un sector de futuro que crece por encima de la media económica mundial", asevera Rajoy, y experimenta "una fuerte demanda, que aumenta a medida que la renta y el PIB internacional se incrementan". El presidente del Ejecutivo subraya la fortaleza turística nacional recordando que "España también lidera el Ranking del Foro Económico Mundial de Competitividad Turística", manteniéndose como "el país con el Sector Turístico más competitivo del mundo". Una afirmación que supone el reconocimiento del Gobierno a los miles de empresarios, profesionales y gestores que, tanto en el segmento vacacional como en el corporativo y el MICE, construyen cada día nuestra actividad turística.

Acierta de pleno el presidente del Gobierno al defender la calidad del Sector Turístico como clave de la competitividad que caracteriza al destino España, cuyo éxito debe a los hombres y mujeres del Turismo.

La gran pregunta, una vez constatada esta realidad, es por qué se hurta al Turismo, desde el propio Gobierno y la Secretaría de Estado de Turismo, la atención que merece. ¿Dónde está el incremento de la dotación presupuestaria que necesitan la Calidad y la Innovación, que impulsan organismos sectoriales de eficiencia probada como el ICTE o el ITH? ¿Para cuándo un renovado Plan de Competitividad sectorial para el MICE español?

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

TRIBUNA

La relación entre centros y asociaciones

Greg O'Dell

Presidente y CEO del Walter E. Washington Convention Center y de Events DC

TANTO LOS CENTROS como los organizadores de eventos tienen una responsabilidad compartida en el éxito de cualquier evento, ya que la satisfacción de los asistentes es la mejor garantía para una participación futura. Trabajar juntos —utilizando el conocimiento único de un centro sobre lo que funciona mejor en sus instalaciones combinado con la profunda comprensión de lo que los delegados desean y necesitan— es la mejor manera de lograrlo, pero requiere un compromiso de ambas partes para cooperar y mantener la mente abierta dentro de un rango de posibilidades.

Lo mejor que puedo hacer es ilustrarlo a través de un ejemplo específico extraído de nuestras propias experiencias en Events DC, que alberga cientos de eventos anualmente en sus sedes, incluido el Centro de Convenciones Walter E. Washington. A lo largo de los años, el Centro se ha establecido como un socio fuerte y un recurso para las asociaciones que buscan aumentar la asistencia y mejorar la experiencia general del evento en Washington, DC, al mismo tiempo que crean nuevas oportunidades de ingresos.

El Centro se ha asociado con la Asociación de Restaurantes del Área Metropolitana de Washington (RAMW) desde 2012. RAMW utiliza nuestra inversión anual para mejorar su gasto de marketing local y desarrollar promociones nacionales selectas que muestran los restaurantes del distrito y las crecientes experiencias culinarias a los medios nacionales, empresarios y organizadores de eventos.

RAMW crea campañas de marketing personalizadas para los principales eventos de la ciudad y del Centro y promueve estos eventos entre sus restaurantes miembros, animándolos a ofrecer descuentos, incentivos y oportunidades de bienvenida relacionadas con estos eventos. Esto brinda a los patrocinadores del evento una selección más amplia de opciones de restaurantes. Es un beneficio para los miembros de RAMW, que atraen a miles de nuevos clientes que buscan experiencias memorables en los restaurantes de toda la ciudad cada semana. Las promociones benefician particularmente a los restaurantes más nuevos y más pequeños que tienen presupuestos promocionales limitados.



La promoción de RAMW del distrito como un destino culinario significativo crea una propuesta de valor única para los viajeros de negocios, convenciones y de ocio, y también aumenta el atractivo de la ciudad para los operadores turísticos, los desarrolladores de negocios y los organizadores de eventos. También amplía significativamente la base de clientes de sus restaurantes miembros sin coste de comercialización adicional.

Otro ejemplo es la feria Washington Auto Show, de la Washington Area New Car Dealer Association (WANADA), para comienzos de 2012, con el cambio de fechas de un evento que se hacía en diciembre-enero desde 1983 a principios de febrero. Antes de esto, Auto Show se percibía estrictamente como un evento sin un seguimiento constante o riguroso de su impacto en

pernoctaciones hoteleras o visitas a restaurantes. Además, Auto Show se enfrentó a varios desafíos para aumentar la participación de los fabricantes de automóviles.

Ahora hay un programa pre-show mejorado, en cooperación con la Sociedad de Ingenieros de Automoción, que presenta el desarrollo técnico de productos y medidas legislativas para los concesionarios, así como el contacto entre los asistentes al congreso y los representantes de los fabricantes; un programa ampliado de muestras de vehículos de lujo dirigidos a compradores de alto nivel;

y un acuerdo con un proveedor externo de alojamiento para coordinar todos los establecimientos para el evento, estableciendo de una manera creíble el valor de Auto Show para la comunidad hotelera local.

Por su parte, WANADA ha ayudado al Centro a refinar su programa de gestión de asistentes para controlar los accesos, mejorar significativamente la gestión de colas, y mejorar el proceso de venta de entradas.

Estas optimizaciones han contribuido al crecimiento de Auto Show, que atrae a miles de clientes y genera ingresos operativos significativos y constantes para el Centro de Convenciones. Simultáneamente, Auto Show demuestra sus beneficios para la comunidad hotelera local.

Con estos y otros acuerdos con organizaciones locales, el Centro crea nuevas oportunidades de ingresos mejorando al mismo tiempo la experiencia general del evento, creando un modelo exitoso y sostenible para el futuro.

Con los acuerdos, el Centro crea nuevas oportunidades de ingresos mejorando al mismo tiempo la experiencia general del evento, creando un modelo exitoso y sostenible para el futuro

DESENCUENTROS

Quique

