

CFGS GUIA, INFORMACIÓ I ASSISTÈNCIES TURÍSTIQUES	UF2AC04
Mòdul 3: Serveis d'Informació Turística	Data: 09/01/14
Nom: Pol Aranyó, Marc Beramendi	Grup: Giat 2b

FIRES TURÍSTIQUES

Treball en parelles:

1. Defineix saló, convenció, exposició, taller i explica les similituds i diferències.

Saló: Espai temàtic sectorial, en el que s'hi troben professionals d'un sector, amb l'objectiu de donar a conèixer els seus productes, les novetats tècniques que incorporen, les noves games, o famílies de productes, etc... a aquelles persones que hi assisteixen, que son normalment clients potencials. S'aprofita per a fer presentacions als mitjans de comunicació especialitzats, i es fan demostracions del funcionament dels productes.

Per exemple: El **Saló del Automòbil de Frankfurt**

Congrés: Espai temàtic en el que s'organitzen activitats principalment de divulgació entorn a un activitat tècnica molt especialitzada. Es solen realitzar col·loquis, es presenten treballs de recerca, l'objectiu és principalment compartir coneixement.

Per exemple: **Congrés Europeu de Cardiologia** (a Barcelona el 2014).

Convenció: Un convenció és una reunió de membres d'una societat, ja sigui privada o formada per administracions públiques. En les convencions es fixa un objectiu previ (que pot no assolir-se), i que pretén la normalització de procediments, l'adequació de normativa, etc... entre tots els participants.

Per exemple: la **Convenció Marc de les Nacions Unides sobre el Canvi Climàtic** de la que nasqué el protocol de **Kyoto**.

Exposició: Espai temàtic que te com a principal objectiu mostrar i donar a conèixer característiques o trets culturals. S'organitzen al voltant d'un tema com si es tractés d'un museu, no hi sol haver gaire intercanvi de informació for a de la simple comunicació des dels expositors cap a l'assistent. Es solen organitzar espectacles com a part de l'exposició.

Per Exemple: La més coneguda de totes és l'**Exposició Universal**.

Taller: Es una activitat temàtica organitzada amb l'objectiu d'adquirir una experiència, o el descobriment d'unes aptituds. Els organitzadors transmeten aquesta experiència amb la intenció de crear una millor empatia amb els assistents que solen ser persones interessades amb el tema del taller.

Per exemple: Un **taller de circ**, per donar a conèixer l'art del circ.

Comparativa

Els que hem vist son diferents esdeveniments que pretenen comunicar o posar en comú coneixements, o experiències. Tots ells tenen en comú que giren al voltant d'un tema específic ja sigui un sector productiu, una disciplina mèdica, un sector cultural o les arts plàstiques.

També tenen en comú que posen en contacte persones interessades en el tema de l'esdeveniment, ja siguin professionals del sector o clients potencials.

Els que els fa diferents és la definició dels objectius i la manera com els persegueixen.

2. Fes un llistat de 10 fires (congressos o exposicions anuals) del sector de turisme en l'àmbit internacional i explica quin és el tema principal de cadascuna d'elles.

ITB de Berlín

Es la fira líder de la indústria turística mundial, es celebra durant el mes de març.

MITT de Moscou

Es la tercera fira mes important del mon, dins la indústria del turisme, recull la oferta de turisme creatiu i turisme cultural.

World Travel Market de Londres

Considerat l'esdeveniment mes important dintre el mon del turisme, d'aquí que en aquesta fira es reuneixin les millors empreses i els millors professionals del sector. Es celebra a principis de novembre.

Fitur

Fira Internacional del Turisme a España (Madrid), reuneix Institucions promotores, empreses operadores, hotels, AAVV i experts en general de diferents països i de les comunitats autònomes.

Saló Internacional de Turisme de Catalunya

Fira celebrada a l'abril a Barcelona, dirigit tan a professionals com al públic en general, es de màxima importància tan a nivell nacional com a internacional.

World Travel Market de Sao Paulo

Es la principal fira del sector a Amèrica Llatina, porta el mon a Amèrica Llatina i promou Amèrica Llatina al mon.

ITB Àsia de Singapur

Celebrat al octubre, a Singapur, aquí ens podem trobar les principals empreses de viatges i les petites i mitjanes empreses emergents de Àsia Pacificà. Es la "mateixa" fira que es realitza a Berlín però a Àsia, això demostra la importància de la ITB.

China International Tourism Industry de Guangzhou

Es l'esdeveniment mes important del sector a China, venen empreses de tot el mon a promocionar-les i també totes les ofertes de China del turisme.

IMEX de Frankfurt

Es una fira que es una gran referencia del turisme de negocis, tot relacionat amb el turisme de incentius, negocis, congressos, i esdeveniments. A mes a mes sen's presenten les ultimes novetats i tendències del sector en el seu ventall mes ampli.

British Birdwatching Fair

Fira realitzada a Anglaterra a *Eggleton* durant l'agost, sobre el turisme ontològic (observació d'aus). Es realitza en un entorn natural molt idíl·lic i reuneix tots els professionals i ofertes del sector.

3. Escull fira, congrés o exposició del llistat anterior i digues:

La fira escollida és **ITB Berlín**, per que és una fira internacional que s'autodefineix com a líder mundial: "**The World's Leading Travel Trade Show**".



L'exposició permet l'assistència exclusiva de professionals durant uns dies i de públic en general uns altres.

No hi ha informació sobre l'esdeveniment del 2013 però sí sobre el que es prepara per al març del 2014.

[\[enllaç al Web\]](#)

A. Les empreses que hi van participar.

La llista d'empreses és immensa, ocupa 136 pàgines hi han més de 5.000 empreses, a la llista s'hi troben empreses i consorcis catalans:

- Consorci de turisme del Garraf.
- Consorci de turisme de la Província de Barcelona.
- Universitat autònoma de Barcelona.
- Circuit de Catalunya.
- Patronat de turisme Costa Brava.
- Blau-Tourism, Events & Technology S.L. (Tarragona).
- Abba Hotels.
- Across Spain DMC & Leisure Travel (Barcelona)
- Acitve Bhutan Tours. (Bhutan)
- Accent Travel & Events (Romania).

[\[enllaç a la llista\]](#)

B. Quins estands hi havia.

Tot i que no són definitius els principals estan els formen les grans cadenes hoteleres, els consorcis de turisme que proporcionen una destinació i agrupen diversos empresaris de la zona i les companyies aèries.

Cal tenir present que la fira és oberta al públic en general i que per tant les marques turístiques i tenen la presència més destacada.

C. Quines activitats demostratives o promocionals es feien.

S'hi fan rodes de premsa, exposicions i Workshops entre d'altres. Les promocionen les cadenes hoteleres, Companyies aèries, etc...

La fira presenta una llarga llista de ponents.

[\[enllaç a la llista\]](#)

D. Quines eren les instruccions a seguir per als expositors.

La fira edita una guia, on els expositors poden trobar a grans trets els passos a seguir perquè la seva participació sigui un èxit en tots els sentits.

EXHIBITOR GUIDE
ITB BERLIN 2014



Per exemple:

- Per començar: Dates importants, presupost
- La presència: Definir objectius, reservar l'espai, el disseny, etc...
- Comunicació i màrqueting: Servei de premsa, espai virtual, publicitat i comunicació.
- Altre informació pràctica.



Messe Berlin

[\[enllaç al manual\]](#)

E. Quina era la durada de la fira o congrés, l'horari així com el preu de l'entrada i la política d'invitacions.

L'exposició dura 5 dies, del **5 al 9 de març 2014** (ambdós inclosos). Els 3 primers dies son destinats a professionals i la resta es permet l'assistència al públic en general.

Tothom qui accedeix a la fira ha de **pagar l'entrada**, tan els expositors, els visitants professionals com el públic general, els preus varien segons els casos:

Entrada	On-line i anticipada	In situ <i>(5-9 març 2014)</i>
Expositors i professionals		
Passi Professional d'un dia	32,00 €	38,00 €
Passi permanent (5 dies)	48,00 €	58,00 €

Entrada General ITB - Cap de setmana	On-line i anticipada	In situ (5-9 març 2014)
Entrada d'un dia (8 o 9 de març)	12,00 €	14,50 €
Entrada reduïda Estudiants (8 o 9 de març)	- €	8,00 €
Última hora (només dia 9 a partir de 2pm)	- €	8,00 €

Els dies oberts al públic general els nens menors de 14 anys tenen entrada gratuïta, han d'anar acompanyats d'un adult.

Es podria dir doncs que no hi ha una política d'invitacions pel que fa als professionals i que l'entrada dels estudiants és gratuïta si reserven l'entrada on-line de manera anticipada.

4. Troba una empresa que es dediqui a la organització d'estands de fires:
- Fes una descripció dels serveis que ofereixen.

CONSTRUCTOR MANAGER

Serveis: Decorats per cine, TV, publicitat, teatre, concerts, convencions, exposicions, stands, retail.

- CM, format per un equip de més de 25 anys d'experiència en el sector, pressuposta els teus futurs projectes, organitza, dirigeix, contracte personal especialitzat o industrials, compra materials i realitza plans i arts finals. Tot el necessari per portar a terme qualsevol projecte, amb garanties de bons acabats, temps de execució i costos ajustats, sen tots els costos dels materials, personals o industrials facturats directament al client, obtenint així el cost mes ajustat per els seus projectes, la seva completa organització i direcció de obra.
- Els projectes i treballs de Constructor Manager son senzillament de lo millor, tenen una pàgina web molt humil tot i això amb un cop d'ull al catàleg del PDF es demostra la qualitat dels seus projectes, tan sigui en cinema, publicitat, fires, esdeveniments,...

[\[enllaç al book\]](#)

- Preus que tenen dels diferents serveis.

El preus es fan a mida.

Observacions: En els apartats que es requereix fer un llistat d'empreses, en el cas que n'hi hagi moltes, heu de trieu-ne com a mínim 10.