

La revolución en experiencias del viaje 360°

Súmese al espacio global con sinergias de experiencias en todos los sectores del viaje e intercambie intereses y conocimientos con todos los agentes implicados para liderar el cambio. Forme parte del nuevo escenario que definirá las oportunidades de negocio de todo el sector.



Oswaldo Cabrera
CHILE
PERÚ
BOLIVIA
ECUADOR
(English, Castellano)
Tel. 1: +56 9 953 50 861
chile@firabarcelona.com

Dolly Sánchez
USA
CANADA
(English, Français, Castellano)
Tel. 1: +1 212 564 0404
usa@firabarcelona.com

Genís Ventura
DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH - SCHWEIZ
(Català, Castellano, Deutsch, English)
Tel. 1: +0049 7071 365 595
germany@firabarcelona.com

Matthias Poensgen
DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH - SCHWEIZ
(Deutsch, English, Català, Castellano)
Tel. 1: +0049 7071 365 595
germany@firabarcelona.com

Joao Aguas
PORTUGAL
(Português, English, Castellano)
Tel. 1: +351 214 002 094
portugal@firabarcelona.com

Hemah Saxena
INDIA
(English, Hindi)
Tel. 1: +91 11 4279 5000
india@firabarcelona.com

Francisco Orjales
BRAZIL
(Português, English, Castellano)
Tel. 1: +55 13 38 41 11 42
brazil@firabarcelona.com

Analia Wlazlo
ARGENTINA
URUGUAY
(Castellano, English)
Tel. 1: +54 11 43723519
argentina@firabarcelona.com

Gérard Escrivà
FRANCE
ALGÉRIE
TUNISIE
MAROC
(Français, English, Castellano)
Tel. 1: +33 01 47 07 29 39
france@firabarcelona.com

Rosa Castronuovo
FRANCE
ALGÉRIE
TUNISIE
MAROC
(Français, English, Castellano)
Tel. 1: +33 01 47 07 29 39
france@firabarcelona.com

Micole Smits
NEDERLAND
BELGIQUE
LUXEMBURG
(Nederlands, Français, Deutsch, English, Castellano)
Tel. 1: +31 46 400 04 46
benelux@firabarcelona.com

Oscar Van Zetten
NEDERLAND
BELGIQUE
LUXEMBURG
(Nederlands, English, Castellano, Català, Français, Deutsch)
Tel. 1: +31 46 400 04 46
benelux@firabarcelona.com

Ceren Kilicarslan
TÜRKIYE
(Türkçe, English)
Tel. 1: +90 212 224 68 78
turkey@firabarcelona.com

Elisabetta Zagnoli
ITALIA
(Italiano, English, Castellano)
Tel. 1: +39 051 649 3189
italy@firabarcelona.com

Ricard Palau
UNITED KINGDOM
IRELAND
(English, Castellano, Català)
Tel. 1: +44 0 207 723 8416
unitedkingdom@firabarcelona.com

Sascha Thorn
DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH - SCHWEIZ
(Deutsch, English, Castellano)
Tel. 1: +0049 7071 365 595
germany@firabarcelona.com

Lisa Qu Lengyuan
CHINA
(Chinese, Castellano, English)
Tel. 1: +86 21 516 96 889
china@firabarcelona.com

Sergio Vinitsky
ISRAEL
(Hebrew, Castellano, English)
Tel. 1: +972 9 777 68 08
israel@firabarcelona.com

Cesc Elias
KINGDOM OF BAHRAIN
(Català, Castellano, English, Français, Italiano)
Tel. 1: +973 3659 5153
gcc@firabarcelona.com

B▶ IN TOUCH

Datos de contacto comerciales:

Andreu Sancho
asancho@firabarcelona.com
T.: +34 932 332 994

Elisenda Durban
edurban@firabarcelona.com
T.: +34 932 332 360

B▶ PARTNER

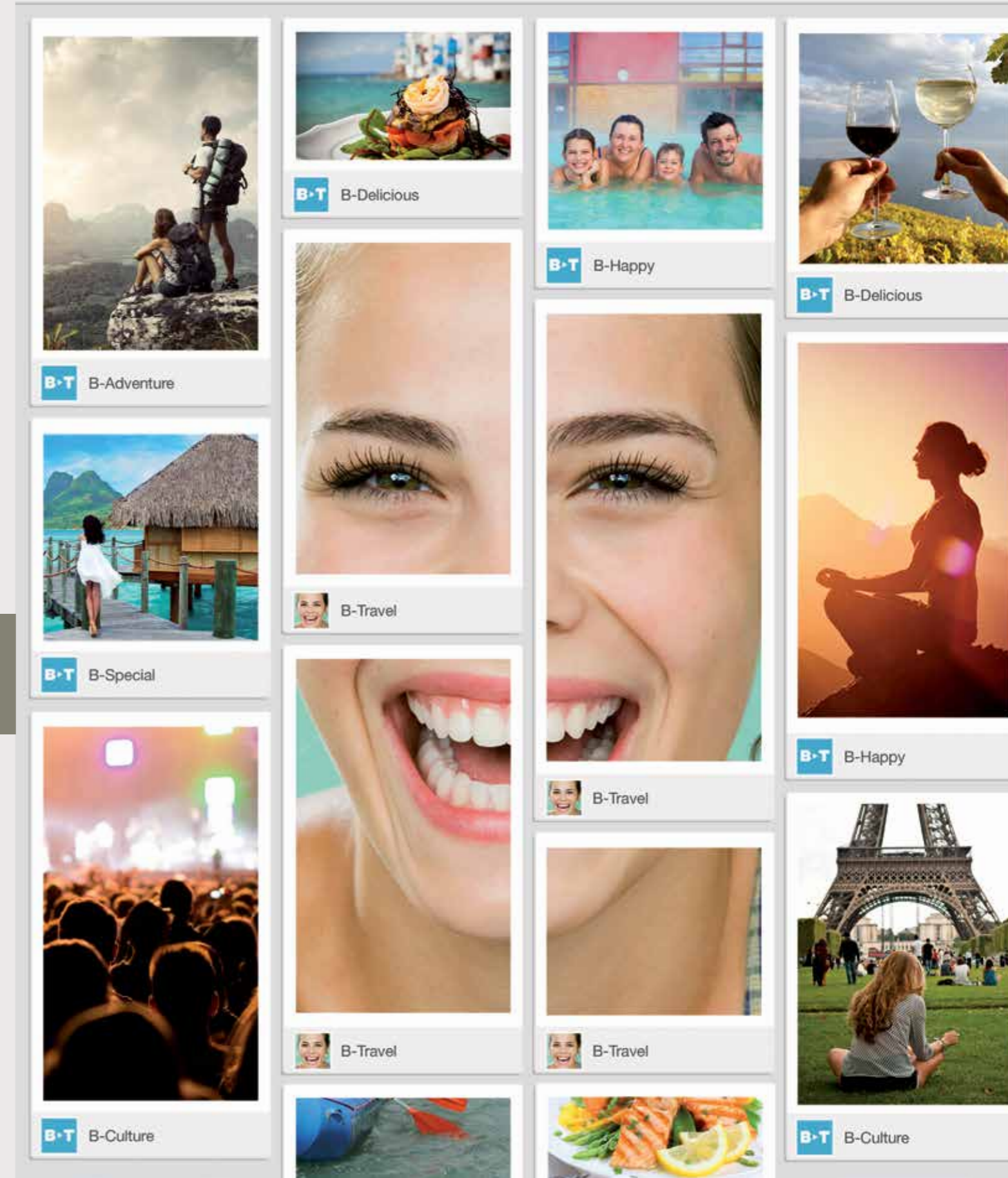
Comparta todas las oportunidades que le ofrece B-Travel:

#bTravel
www.travel-be.com

B-Travel, el nuevo Salón Internacional de Turismo de Catalunya

B▶ TRAVEL > Saló internacional del **turomsme** a Catalunya

Fira Barcelona



Un nuevo modelo para un nuevo escenario

La profunda transformación experimentada por el sector turístico en los últimos años nos sitúa en un nuevo escenario. Como líderes del mercado, hemos querido conocer mejor este cambio investigando y analizando las características del viajero de hoy y las últimas tendencias.

- Encuestas de satisfacción a visitantes del Salón de Turismo 2014.
- Focus groups a viajeros divididos por temáticas.
- Estudio de Sodabytes sobre tendencias en turismo y escapadas.
- Workshops estratégicos con profesionales de Fira y colaboradores.
- Ejercicios de visión estratégica junto a TBWA.

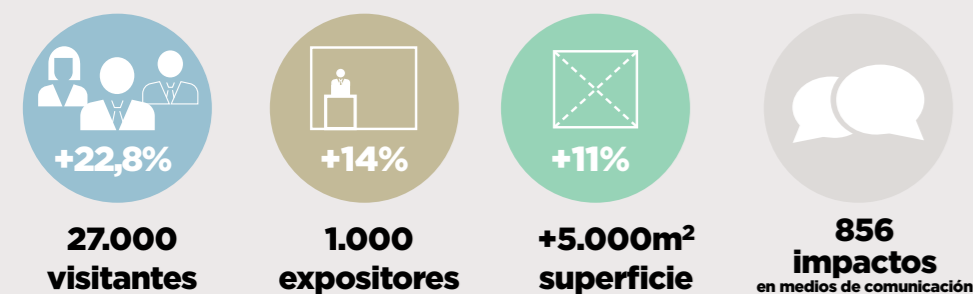
El viajero de hoy tiene nuevos intereses y motivaciones: quiere vivir experiencias.

Y el nuevo modelo de B-Travel responde a este reto.

Tendencias del viajero:
Turismo Peer to Peer
Local Love
Hyper-personalización
Nomadismo
Nuevo lujo
Eco Turismo
Escapadas Wellness
Gamificación
Micro Trippers
Cruceiros Experiencia

La plataforma líder en tendencias del viajero

Un modelo líder dirigido al mayor mercado de viajeros del sur de Europa, tanto a nivel de proximidad como a nivel nacional e internacional, que coge el testigo del Salón Internacional de Turismo en Cataluña.



Y todo, bajo un escenario inigualable: Barcelona, el observatorio de tendencias más importante del sector.

Un modelo avalado y adaptado al viajero

Nuestro expertise de 23 años organizando el Salón de Turismo, junto al aval de una institución pionera en organización de eventos y líder a nivel mundial como es Fira de Barcelona, hacen de B-Travel una oportunidad única. Conocemos perfectamente al consumidor y vamos a transformar la oferta en experiencias personalizadas que se adapten a los intereses del viajero. Un facilitador del viaje que les ayuda tanto en la preparación como en la planificación revalorizando y potenciando la experiencia.

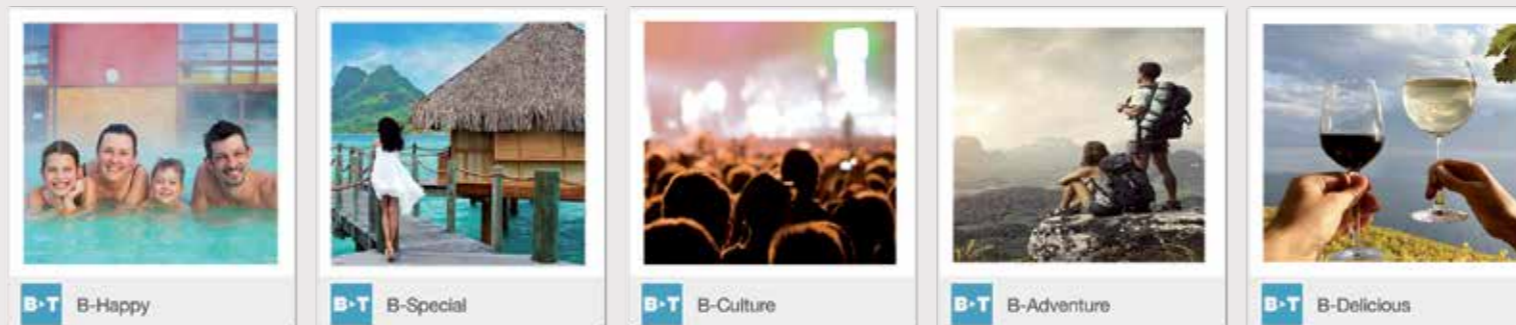
SALONES DE REFERENCIA:



El valor de la experiencia

El único espacio aglutinador de experiencias y tendencias que presenta su oferta desde la tipología de viaje. Una oferta más representativa para el viajero

dividida en 5 ejes temáticos en la que los B-Travel partners se unen a la experiencia que mejor responde a su oferta.



B► HAPPY

Experiencias para compartir el bienestar con los suyos.

- Desconectar, desinfectarse, slow travel
- Wellness
- Viajes / escapadas románticas
- Viajes escapadas familia
- Viajes escapadas amigos
- P2P

B► SPECIAL

Para los que persiguen vivencias únicas.

- Vivir algo único
- Local love
- Vivir lujo / nuevo lujo
- Compras

B► CULTURE

Para los entusiastas del arte y la cultura.

- Arte/ historia/ arquitectura/ cultura
- Estudios

B► ADVENTURE

Cuando la naturaleza, el deporte y la aventura son protagonistas.

- Deporte
- Aventura
- Naturaleza
- Ecoturismo
- Animales

B► DELICIOUS

La experiencia enogastronómica más sorprendente.

- Eno-gastronómico

La experiencia como apuesta para llegar a una audiencia amplia y conseguir un mayor número de impactos y ventas.

B-Travel Partner

Una oferta experiencial que se centra en el consumidor y que queremos impulsar de la mano de nuestros partners.

- **Participe** y sea un **acelerador del cambio.**
- Convierta su participación en algo **experiencial** e **impactante** para **aumentar las ventas.**
- **Difunda y comparte** sus **experiencias.** Nosotros las publicaremos y las expandiremos.
- Entre **nuevos viajeros** para llegar conjuntamente a un público más amplio.

B► IMPACT

Una campaña personalizada y participativa

Los B-Travel partners decidirán las experiencias a priorizar en cada una de las campañas y participarán de forma activa.

- **Aportando contenido.**
- **Ofreciendo ofertas y promociones exclusivas para la B-Travel Community.**
- **Realizando acciones icónicas y aportando premios.**
- **Y difundiendo la campaña.**

Gran impacto mediático en un mercado líder

B-travel llevará a cabo una campaña para atraer a una gran cantidad de público potenciando los Owned Media y los Earned Media además de los Paid Media.

OWNED MEDIA:	EARNED MEDIA:	PAID MEDIA:
• Web salón	• Notas de prensa y acciones de RR.PP.	• Anuncios (prensa especializada y generalista)
• Emailings	• Acciones de Branded Content no promocionado	• Radio
• Newsletters	• Blogs de viajes	• Exterior
• Redes sociales		• Banners en portales especializados
		• Social Ads

KPI's para medir la eficacia de la campaña:

- **Impactos:** campaña de **Paid Media.**
- Esfuerzo Social: **inserciones RRSS.**
- **Recomendaciones sociales.**
- Alcance de **#bTravel.**
- Tráfico a la **web.**
- BBDD-Leads sociales: **Audiencia.**

Una campaña de gran valor añadido para los viajeros con la que conseguir notoriedad y captar nuevos y potenciales clientes.

B-TRAVEL CAMPAIGN DEADLINES

CAMPAÑA DE NAVIDAD

- Deadline: 15/10/2014
Campaña de lanzamiento del nuevo branding salón:
- Prensa diaria en Catalunya (La Vanguardia, El Periódico)
 - Banners (portales de noticias y viaje)
 - Campaña SEM
 - Social Media (Social Ads)

CAMPAÑA DE FEBRERO

- Deadline: 15/01/2015
Campaña de orientación hacia el viajero:
- Prensa técnica (Hosteltur, Comunicatur, Campireport, etc.)
 - Banners (portales de noticias y viaje)
 - Campaña SEM (portales, blogs y foros)

CAMPAÑA MARZO/ABRIL

- Deadline: 10/02/2015
Campaña visitantes:
- Prensa diaria en Catalunya (La Vanguardia, El Periódico)
 - Radio (RACC y radio Flaixbac)
 - Banners (portales de noticias y viaje)
 - Presencia en portales de buscadores de viajes
 - Campaña SEM
 - Social Media (Social Ads)