



Turismo en bicicleta en España

Claves para desarrollar producto turístico en torno al
cicloturismo



Chus Blázquez

@chuspangea

UNIBIKE Madrid, 18 de septiembre de 2015





















ANTES

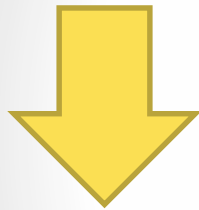
Producto Turístico Básico

Clientes más experimentados

Oferta poco diferenciada,
pocos productos en el
mercado



- RECURSOS +
- SERVICIOS



SEGMENTACIÓN

Oferta ampliada,
necesitamos más
productos en el mercado

AHORA

Producto Turístico Básico
+
Interpretación del Patrimonio
+
Inteligencia Turística



- RECURSOS +
- SERVICIOS +
- ACTIVIDADES +
- EXPERIENCIAS
 - Emoción
 - Tipicidad
 - Participación local
 - Productos locales
 - Puesta en valor de los intangibles

Existe una gran oferta de Turismo en Bicicleta





Rutas BTT



Rutas de bici de carretera



Viajes autoguiados



Servicios especializados



Diversa



Pegada al territorio

Auténtica





Singular

Conocemos la importancia de crear producto



Y sobre todo, como hacerlo

Para cumplir nuestro principal objetivo:
la satisfacción del visitante





El camino está en emocionarse.

Necesitamos personas que amen lo que hacen





Diseñando itinerarios teniendo en cuenta la dificultad física y técnica de los recorridos



**Segmentando, ofreciendo
diferentes productos a
diferentes clientes**

Pensando siempre en los destinatarios



Zona taller mecánico



Recarga bicis eléctricas



Aparcamiento de bicicletas seguros

Resolviendo las necesidades especiales de nuestros clientes.



Traslados...



**Transporte
de equipajes**

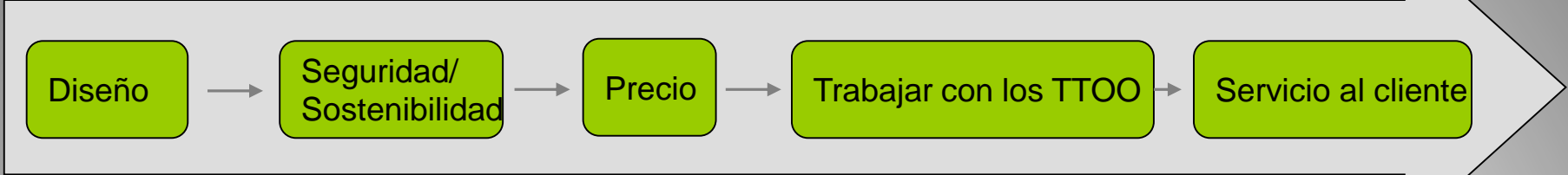


Gastronomía y productos locales

Ya tenemos el conocimiento



CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO



- Divertido
- Instructivo
- Interactivo
- Memorable
- Único
- Respetuoso con la población Local

Satisface las necesidades de los turistas

Dentro del marco legal
Identificar riesgos
Minimizar riesgos

Información clara, precisa y relevante

Dentro de mercado
Competitivo
Relación calidad-precio
Calidad vs Lujo

Debe ser beneficioso para todos

Habilidades de comunicación
Web funcional
Profesional
Gestión empresarial
Rápido

Básico causar una buena primera impresión

Calidad
Atención a los detalles
Escucha activa
A tiempo
Coherente

Generar confianza

CycleLake

A bid to the Linking Communities Fund
Cumbria County Council in partnership
with the Lake District National Park Authority

Étude de fréquentation

Ajustar una página entera a la ventana

GreenWays4tour



et de retombées économiques de

La Loire à Vélo

Cycle Friendly Services

El impacto económico del cicloturismo en Europa

Síntesis de los principales
estudios realizados
2014



GREENWAYS PRODUCT

METODOLOGÍA ESPECÍFICA
PARA LA CREACIÓN DE PRODUCTO TURÍSTICO
EN TORNO A VÍAS VERDES



Makin



DISEÑO Y EJECUCIÓN DEL PLAN DE CREACIÓN DE PRODUCTO TURÍSTICO DE TURISMO EN BICICLETA Y SENDERISMO EN TIERRAS DE GRANADILLA Y AMBROZ



Destino
Ecoactivo
*Ambroz
Cáparra*

Siglos
para construir
un instante





Para crear producto turístico necesitamos la colaboración de los destinos.

Cada destino debe identificar sus oportunidades para conseguir una posición competitiva en el mercado



Hay que crear un destino amigable con la bicicleta



Hay que estar en el pensamiento de la gente cuando decide donde quiere “ir” o “que” quiere hacer.



Hoy, nuestro mercado es Europa.

Es clave desarrollar en España las redes que ya funcionan en Europa. Como Eurovelo



1 EuroVelo 1 - Atlantic Coast Route

2 EuroVelo 2 - Capitals Route

3 EuroVelo 3 - Pilgrims Route

4 EuroVelo 4 - Central Europe Route

5 EuroVelo 5 - Via Romea Francigena

6 EuroVelo 6 - Atlantic - Black Sea

7 EuroVelo 7 - Sun Route

8 EuroVelo 8 - Mediterranean Route

9 EuroVelo 9 - Baltic - Adriatic

10 EuroVelo 10 - Baltic Sea Cycle Route

11 EuroVelo 11 - East Europe Route

12 EuroVelo 12 - North Sea Cycle Route

13 EuroVelo 13 - Iron Curtain Trail

15 EuroVelo 15 - Rhine Route

Nos encontramos en un mercado hipercompetitivo, hacen falta apuestas políticas, planificadas y con visión a largo plazo.

Crear nuevos productos turísticos necesita paciencia.



CARENCIAS DE NUESTRA OFERTA

- **Es anárquica y atomizada**
- **Basada en micro-empresas y profesionales independientes**
- **Marcas de calidad muy atomizadas**
- **Conocimiento de la demanda mejorable**

- **Realiza escasas acciones comerciales conjuntas**
- **Tenemos que fortalecer las redes receptoras**
- **Para optimizar las acciones promocionales**
- **Trabajar decididamente para conectar con los TT00 de los mercados emisores**
- **La falta de estructura receptiva abre el paso a la toma de posiciones por parte de los operadores emisores**

Tenemos un gran destino que requiere del esfuerzo conjunto de promoción, creación de producto y comercialización.



Con un producto que apueste claramente por el turismo responsable



MUCHAS GRACIAS

www.rutaspangea.com
chus@rutaspangea.com

@chuspangea
Rutas Pangea Facebook