



**MEMORIA DE
ACTIVIDADES
2023**

Anual



04

CLUB DE PRODUCTO TURÍSTICO

Introducción
 Personalidad Jurídica
 Misión y Objetivos
 Fuentes de Ingresos
 La condición de miembro de la Asociación
 Ámbitos de actuación
 Las actividades del Club de Producto

14

RESUMEN DE ACTIVIDADES 2023

El Catálogo de producto 2023
 Las presentaciones de producto
 Invitaciones para los eventos del club de producto
 Campañas publicitarias
 Elaboración de soportes de comunicación
 El blog especializado
 Gestión plataforma web
 Campaña adwords google y RRSS

INFORMES ESPECÍFICOS EVENTOS

Nacionales

FITUR Madrid 2023
 Presentación comercial Sevilla
 Workshop Elche y Murcia
 Workshop AEVAV Albacete
 Workshop AEVAV Castellón
 Workshop AEVAV Valencia
 Workshop AEVAV Alicante
 Workshop AEVAV Zaragoza
 Workshop AEVAV Teruel
 Workshop AEVAV Tarragona
 Mostra de Turisme Valencia
 IBTM Barcelona

Internacionales

Thermalies París
 Presentación Múnich
 ITB 2023 Berlin
 Nekera Spain Travel Workshop
 Irish Travel Trade Show
 Webinair Nekera
 Spain Coast Premium & More
 Festival Weeze
 Presentación Düsseldorf
 Misión Comercial Zúrich
 IMEX Frankfurt
 ETOA DEE
 Presentación Oporto
 Pure Spain París
 ETOA GEM
 WTM 2023 Londres
 Presentación Frankfurt

74

118

DOSSIER PRENSA

Notas de prensa de los principales periódicos nacionales y internacionales.



CLUB DE PRODUCTO TURÍSTICO

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN: EL CLUB DE PRODUCTO

1.1 INTRODUCCIÓN	pág. 7
1.2 PERSONALIDAD JURÍDICA	pág. 7
1.3 MISIÓN Y OBJETIVOS	pág. 7
1.4 FUENTES DE INGRESOS	pág. 8
1.5 CONDICIÓN DE MIEMBROS	pág. 8
1.6 ÁMBITO DE ACTUACIÓN	pág. 9
<ul style="list-style-type: none"> • Marco de referencia 	
1.7 ACTIVIDADES CLUB DE PRODUCTO	pág. 10
<ul style="list-style-type: none"> • Área de producto <ul style="list-style-type: none"> Realización de misiones comerciales Acciones de formación/educación especializada Asistencia a foros/congresos Elaboración del catálogo • Área de Comercialización <ul style="list-style-type: none"> Contratación de una empresa especializada (agencia de viajes receptiva) Realización de acciones de co-marketing Realización de Work-Shops Asistencia a eventos • La plataforma de distribución digital 	

1.1 Introducción

En el presente documento se lleva a cabo una presentación del Club de Producto Introducing Castellón, para facilitar el conocimiento de sus objetivos, miembros que lo conforman y medios que utiliza para el cumplimiento de sus fines y objetivos.

1.2 Personalidad Jurídica

El Club de Producto está constituida como una asociación sin ánimo de lucro, inscrita en el Registro Civil de Castellón en fecha 06 de Marzo de 2016, con el número CV-01-055426-CS, y dispone de CIF con el número G-12964185.

1.3 Misión y Objetivos

Tal y como establece en el artículo 6º de sus Estatutos:

“La Asociación promoverá la participación activa en la coordinación de los recursos destinados por las empresas e instituciones con competencias en la planificación y desarrollo turístico. Para el cumplimiento de esta misión, la Asociación establece los siguientes objetivos estratégicos:

1. Planificar y ejecutar programas de colaboración y coordinación con las entidades y organizaciones públicas y privadas existentes en el destino turístico de la provincia de Castellón y, muy especialmente, con las entidades e instituciones gestoras de la política turística regional y nacional.
2. Mejorar de manera sistemática y permanente la colaboración entre todos los integrantes de la oferta turística del destino, convirtiéndose la Asociación en un foro de encuentro de las empresas y profesionales implicados, fomentando así la interacción de las empresas y organizaciones del territorio.
3. Participar activamente en la planificación y desarrollo de las políticas y estrategias de marketing más idóneas para lograr mejoras constantes de a competitividad del destino, en general, y de las propias empresas asociadas en particular, aumentando así los impactos positivos que el turismo puede generar en la economía local y de las propias empresas.
4. Desarrollar programas de creación de producto conjunto, así como acciones de comercialización internacional para lograr un mejor posicionamiento del producto turístico Castellón en general, y de los diferentes destinos que en él se engloban. Por tanto, quedan excluidas de su ámbito todas aquellas actividades que se consideren de carácter sectorial o sindical, tales como negociación sindical, legislación o análogas.”

En consecuencia, el Club de Producto centra de manera exclusiva todas sus actividades en la definición y ejecución de políticas y estrategias de marketing turístico de la provincia de Castellón, no siendo, en absoluto, una entidad empresarial de carácter sectorial o representativo, tal y como expresamente especifican sus Estatutos.

1.4 Fuentes de ingresos

Igualmente, y respecto de cómo se financia la Asociación, el artículo 5º de los Estatutos, establece que:

“La Asociación, que no dispone de patrimonio propio en su inicio, gestionará su actividad con un Régimen económico basado en las siguientes premisas:

1. *Tendrá un carácter no lucrativo, por lo que todos sus ingresos deberán aplicarse, exclusivamente, al cumplimiento de los fines que constituyen el objeto de esta Asociación.*
2. *Para el cumplimiento de sus fines, la Asociación elaborará anualmente un presupuesto de ingresos y gastos antes del 1 de octubre de cada año para el año siguiente natural. Su elaboración se gestionará bajo las normas fijadas en el Plan General de Contabilidad para entidades no lucrativas, y sin perjuicio de que se adopten normas de Reglamento de Régimen Interno que lo regule o las que válidamente se adopten por parte de los órganos de la Asociación competentes para ello.*
3. *La partida de ingresos estará configurada por:*
 - a. *Cuotas de sus asociados, tanto los de nueva inscripción, como las cuotas de los ya asociados*
 - b. *Subvenciones y fondos recibidos de entidades y organismos públicos y privadas*
 - c. *Ingresos derivados de la realización de actividades y programas comerciales, ya sea de manera individual o ya sea en colaboración con otras entidades*
 - d. *Cualesquiera otros ingresos que, de acuerdo a la legislación vigente, sean admisibles.*

Desde su constitución, el Club de Producto ha suscrito anualmente un Convenio de Colaboración con la Agencia Valenciana del Turisme para la realización de acciones de promoción y marketing de la oferta turística de la provincia de Castellón.

1.5 La condición de miembro de la Asociación

Por su parte, y en relación a la determinación de quiénes son o pueden ser los miembros del Club, el artículo 7º de los Estatutos, indica que

“La Asociación tendrá dos tipos de socios:

1. *Socios honorarios, donde se integrarán aquellas personas jurídicas que tengan una especial relevancia en el desarrollo de la actividad de la Asociación, y que serán nombrados por la Junta Directiva y ratificados por la Asamblea General.*

2. *Asociados, o socios de número, donde se integrarán aquellas personas físicas o jurídicas que cumplan los requisitos siguientes:*
 - a. *Ser un establecimiento dedicado a la actividad de alojamiento turístico en la provincia de Castellón, en la modalidad hotel o apartamentos turísticos, debidamente inscrita en el registro administrativo correspondiente. Por acuerdo de la Asamblea General se ampliará la capacidad de ser miembro al resto de alojamientos, establecimientos y empresas turísticas regulados por la normativa sectorial de aplicación, adaptándose a tal efectos sus Estatutos.*
 - b. *Desarrollar sus actividades principales en la provincia de Castellón.*
 - c. *Suscribir el compromiso formal de adhesión a la Asociación*
 - d. *Pago de las cuotas fijadas por la Asamblea General .*
 - e. *Velar por el cumplimiento de los fines y objeto de la Asociación.*
 - f. *Participar activamente en todas las acciones y programas relacionados con su objeto que lleve a cabo la Asociación de acuerdo a las condiciones que, para cada caso, se establezcan.”*

En la actualidad, el Club de Producto IC está formado exclusivamente por empresas hoteleras de la provincia de Castellón, representando más del 80% de la oferta total de plazas de esta rama, y que, a su vez, tienen implantación en los siguientes destinos turísticos de la provincia:

- ✓ Vinarós
- ✓ Peñíscola
- ✓ Alcalá de Xivert- Alcossebre
- ✓ Oropesa del Mar
- ✓ Benicasim
- ✓ Castelló de la plana
- ✓ Morella-Els Ports
- ✓ Cincorres
- ✓ Montanejos
- ✓ Vall d’Uixó

1.6 Ámbitos de actuación

◆ El marco de referencia

Tal y como establecen sus Estatutos, el Club de Producto, centra su actividad en la realización de acciones de marketing turístico de la provincia de Castellón y, más específicamente, en la definición y posterior comercialización de productos turísticos. En este sentido, procede recordar que la mera presencia de potenciales recursos turísticos - culturales, naturales, gastronómicos,...- no es suficiente para lograr su adecuada presencia en el mercado - agencias de viajes, clientes,..- sino que es necesario llevar a cabo un proceso de creación, comunicación y distribución de dichos recursos.

El turismo es un sistema abierto en el que interactúan las fuerzas del mercado, uno de cuyos componentes es el lugar de destino turístico, al que se considera como:

“Producto turístico de base territorial, geográficamente delimitado o delimitable, integrado por la combinación de microproductos, recursos y 10 servicios capaces de generar un flujo de turistas hacia él y con capacidad de dar soporte a las necesidades humanas de seguridad, bienestar y consumo”.

En consecuencia, entendemos que es necesario llevar a cabo un proceso de gestión, altamente profesionalizado y sistematizado, para lograr que la existencia de recursos, pueda dar lugar, posteriormente, a la creación y comercialización de estos productos turísticos, siguiendo el siguiente esquema conceptual.

1.7 Las actividades del Club de Producto

El desarrollo de su actividad, se vertebra en torno a las siguientes áreas de actuación:

◆ Área de producto

Esta área tiene como misión fundamental la definición y selección de los conceptos, propuesta de valor y productos que configurarán la cartera de producto del Club y, para ello, se llevarán a cabo las siguientes actuaciones:

- ✓ **Realización de misiones comerciales** a lo largo del año, en colaboración con la Agencia Valenciana del Turismo y de Turespaña, para evaluar y realizar prospecciones de mercado. De los resultados de las mismas, se obtendrá información directa y de alto valor añadido para la posterior toma de decisiones respecto de las acciones y programas de marketing que se quieran desarrollar.
- ✓ **Acciones de formación/educación especializada** participando en aquellas actividades que ya estén llevando a cabo otras entidades formativas (Agencia Valenciana del Turismo, CDT,..) y cuyos contenidos se consideren relevantes para el Club de Producto. Tras la asistencia a los mismos, la/ persona/s asistente/s en representación del Club elaborará un informe - resumen que será debidamente difundido entre todos los miembros para su adecuado conocimiento y difusión.
- ✓ **Asistencia a foros / congresos** en los que se traten o consideren temas cuyo contenido sea relevante para el cumplimiento de los objetivos del Club. Tras la asistencia a los mismos, la/s persona/s asistente/s en representación del Club elaborará/n un informe- resumen que será debidamente difundido entre todos los miembros para su adecuado conocimiento y difusión.
- ✓ **Elaboración del Catálogo Introducing Castellón** en su edición anual, incorporando nuevos productos y, sobre todo, buscando una mayor integración de productos locales.

◆ Área de Comercialización

En este apartado, la misión fundamental del Club de producto será la de continuar profundizando en la creación y desarrollo de elementos de la comercialización, en sus diversos formatos, para facilitar la distribución del producto turístico de Castellón como nuevo destino en los mercados internacionales, llevándose a cabo las siguientes actuaciones:

- ✓ **Contratación de una empresa especializada (agencia de viajes receptiva)** que llevará a cabo, por cuenta del Club de Producto, la labor de asistencia técnica para la creación y comercialización de la cartera de productos en los canales de distribución turística (Tour Operadores, Agencias Minoristas, Entidades,...). La adjudicación de esta actividad se llevará a cabo por selección y/o concurso anual.
- ✓ **Realización de acciones de co-marketing** (publicidad conjunta en soportes propios, campañas de comunicación en banners y/o soportes online,..) de los TTOO, Agencias de Viajes, Compañías aéreas, Grupos o Entidades Sociales y/o deportivas,.., con los que se considere oportuno llegar a acuerdos.
- ✓ **Realización de Workshops de presentación**, fundamentalmente en aquellos mercados/destinos donde sea conveniente para reforzar la consolidación de una ruta aérea ya implantado o, se prevea su implantación de manera inminente.
- ✓ **Asistencia a eventos (ferias, work shops, presentaciones,..)** a través de la participación activa en aquellos eventos que sean organizados por entidades públicas y privadas relacionadas con el marketing turístico, y en los que se entienda que la presencia del Club de Producto puede ser relevante para sus objetivos.

◆ La plataforma de distribución digital

Desde el año 2017 el Club de Producto dispone de una plataforma propia de distribución digital de su producto en formato B2B - para agencias de viajes minoristas exclusivamente - que permite el conocimiento y la potencial compra del producto por estas agencias en formato “online” y en tiempo real, mediante lenguaje HTML.

Dicha plataforma se está incorporando toda la información que los diferentes socios y colaboradores del Club de Producto están generando sobre sus propios productos (hoteles, actividades, información del destino,..) de tal modo que permite a la potencial agencia de viajes interesada conocer, de manera fácil y accesible, toda la información que pudiera requerir para llevar a cabo su venta.

PLAN DE ACCIÓN 2023

ÍNDICE

2. PLAN DE ACCIÓN 2023

2.1 COMUNICACIÓN

- 2.1.1 Las presentaciones de producto especializadas pág. 16
- 2.1.2 Las presentaciones de producto especializadas pág. 20
- 2.1.3 Invitaciones para los evento del club de producto pág. 26
- 2.1.4 Campañas publicitarias pág. 30
- 2.1.5 Elaboración de soportes de comunicación pág. 42
- 2.1.6 El blog especializado pág. 56
- 2.1.7 Gestión plataforma web pág. 62
- 2.1.8 Campaña adwords google y RRSS pág. 66





EL CATÁLOGO DE PRODUCTO 2023

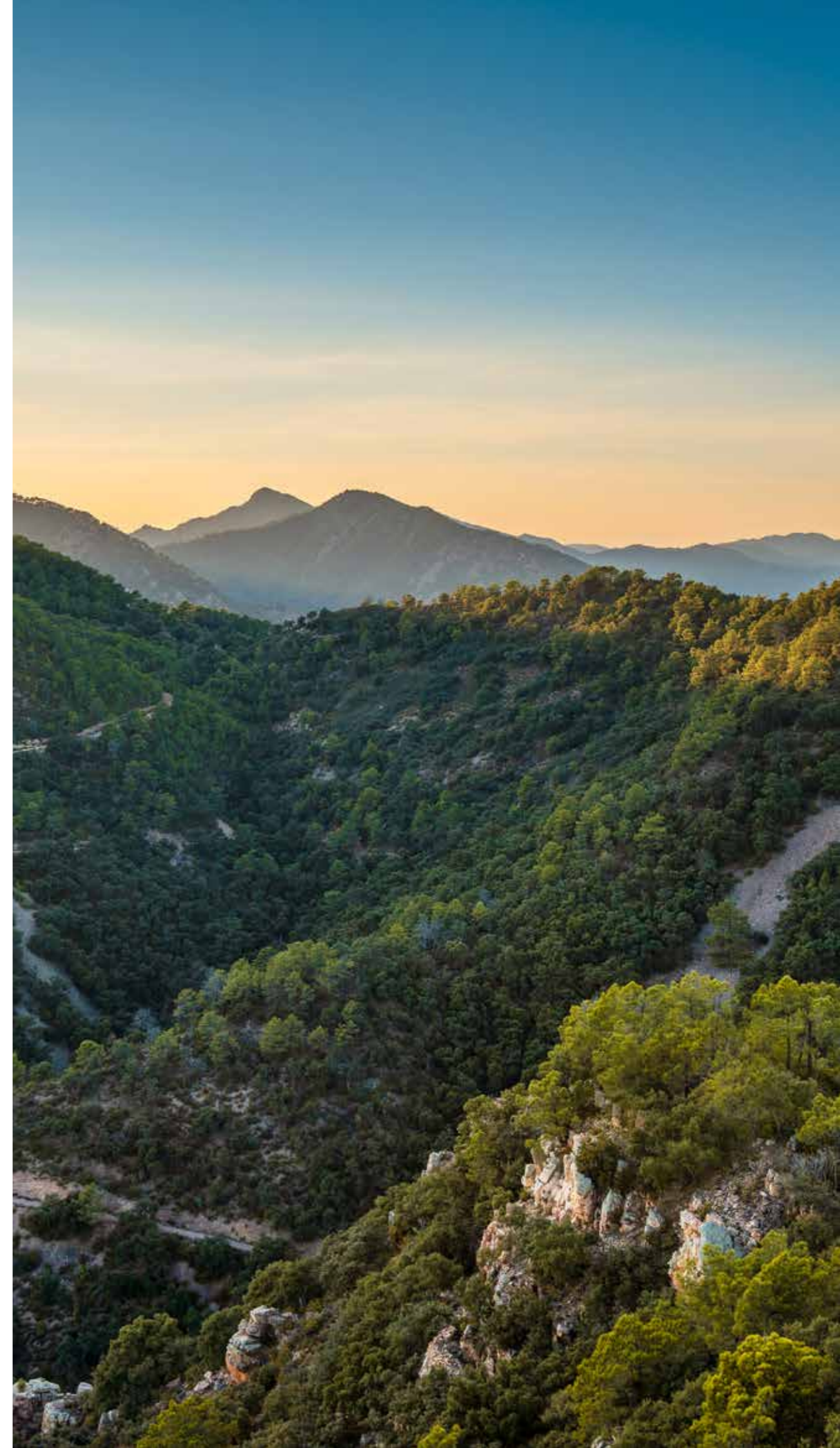
◆ Catálogo "Introducing Castellón" 2022 en español

Ver Catálogo >



◆ Catálogo "Introducing Castellón" 2022 en inglés

Ver Catálogo >





LAS PRESENTACIONES DE PRODUCTO

◆ Presentación comercial para el mercado español

[Ver Presentación >](#)



Destinos

Peñíscola	8.500
Alcalá de Xivert / Aicóssebre	1.500
Croposa del Mar	3.500
Benicàssim	2.500
Castellón de la Plana	2.400
Montanejos	500
Morsella	250
Others	5.850
TOTAL	25.000



NUESTRA MISIÓN

La razón de ser del Club es la mejora del posicionamiento y la competitividad del producto turístico de la provincia de Castellón, mediante la creación de producto especializado en los diferentes productos-mercados (gastronómico, cultural, deportivo, sol y playa, MICE...), y la comercialización de los mismos en colaboración con los principales operadores turísticos de los mercados de origen.

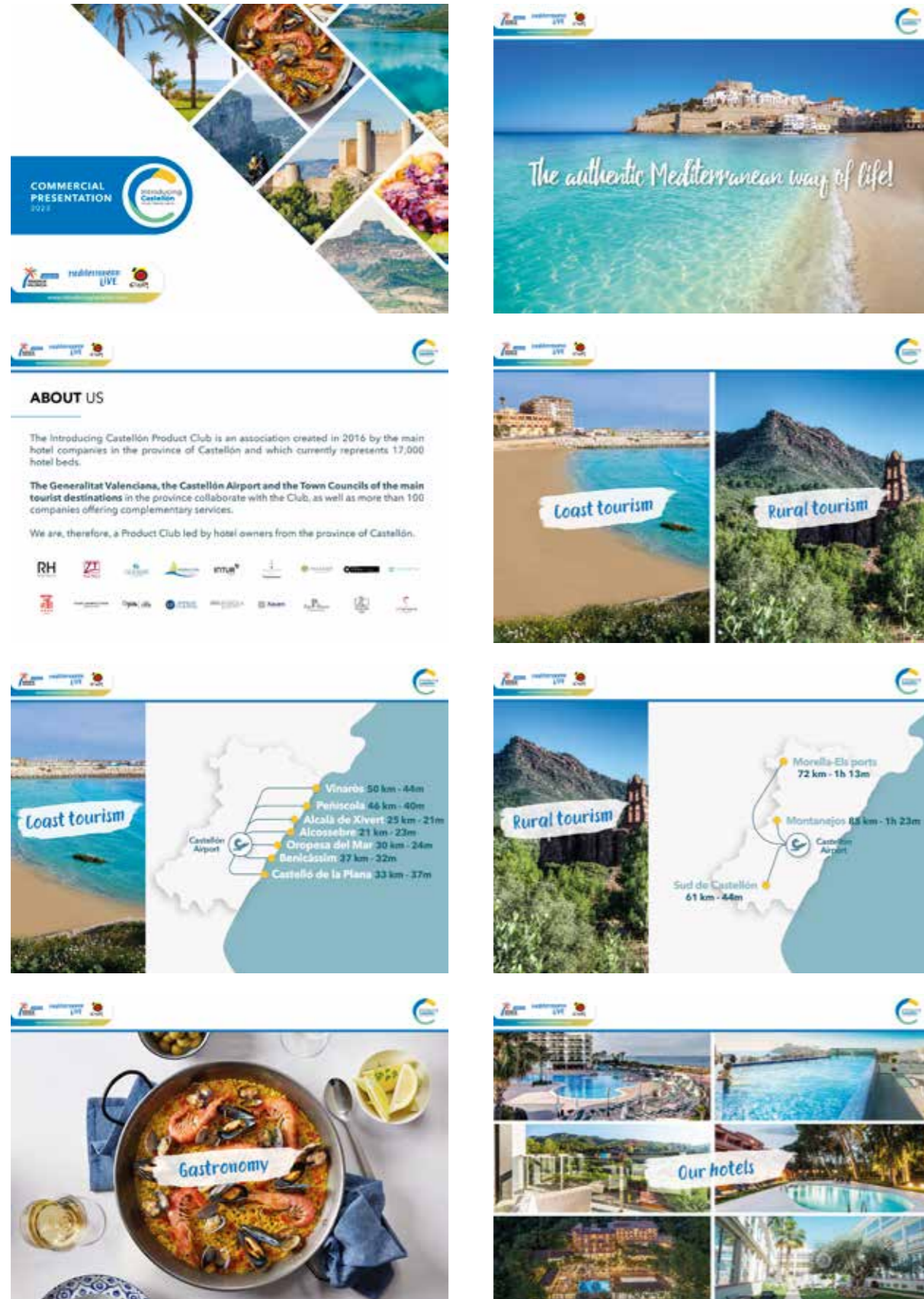
Disponemos de un portal-web que permite la conectividad XML para la gestión y reserva de productos y servicios incluidos en nuestra oferta.

Somos el único operador 100% enfocado en destino turístico de la región de Castellón.



◆ **Presentación comercial en inglés para el mercado internacional**

Ver Presentación >



✓ **Presentación comercial específica para el mercado polaco**

Presentación comercial específica para oferta del Club de Producto para el mercado polaco. Ver Presentación >



✓ **Presentación comercial específica para el mercado alemán**

Presentación comercial específica para oferta del Club de Producto para el mercado alemán. Ver Presentación >



✓ **Presentación comercial específica para el mercado suizo**

Presentación comercial específica para oferta del Club de Producto para el mercado alemán. Ver Presentación >



✓ **Presentación comercial específica para el mercado irlandés**

Presentación comercial específica para oferta del Club de Producto para el mercado polaco. [Ver Presentación >](#)



✓ **Presentación comercial específica para el mercado holandés**

Presentación comercial específica para oferta del Club de Producto para el mercado alemán. [Ver Presentación >](#)

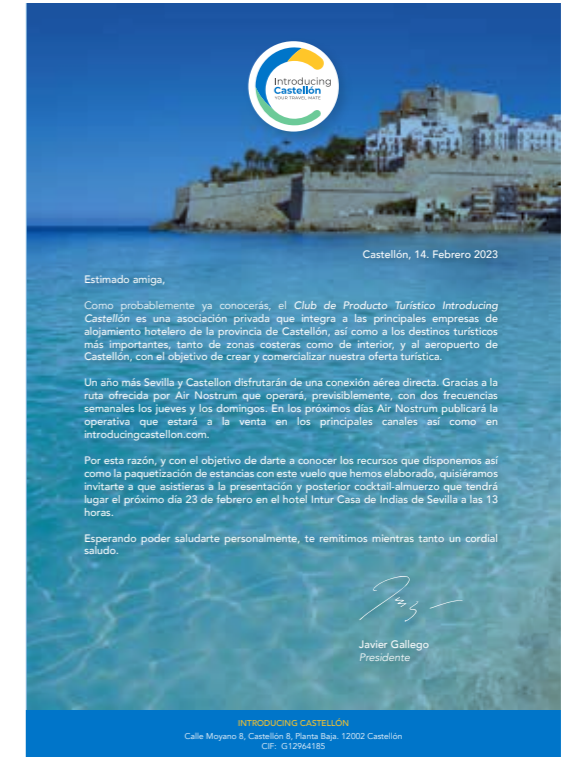
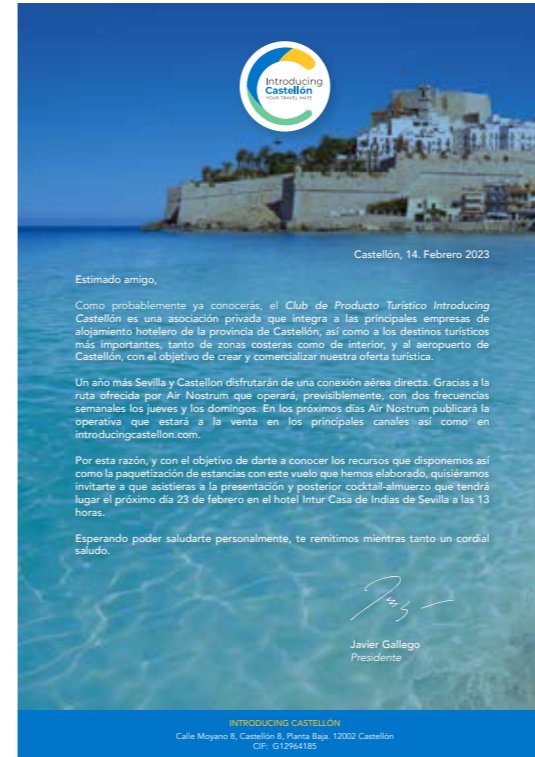


✓ **Presentación comercial específica para el mercado portugués**

Presentación comercial específica para oferta del Club de Producto para el mercado portugués. [Ver Presentación >](#)



✓ Carta de invitación para el evento Sevilla



✓ Carta de invitación para la presentación del Club de Producto en Düsseldorf



INVITACIONES PARA
LOS EVENTO DEL CLUB
DE PRODUCTO

✓ Carta de invitación para la presentación del Club de Producto en Munich



Castellón, 11. April 2022

Liebe Reisepartner & Freunde,

Sind Sie auf der Suche nach einem neuen, bis dato eher unbekanntem, wunderschönen und vielseitigen Reiseziel in Spanien? Dann sind Sie am 15. November herzlichst in das Courtyard Munich City Center, Schwanthaler Straße 37 in 80336 München eingeladen!

Ihr Gastgeber, „Introducing Castellón Product Club“ ist eine Vereinigung, die 2016 von den wichtigsten Hotelunternehmen der Provinz Castellón gegründet wurde und derzeit 17.000 Hotelbetten vertritt.

Die Region Valencia, der Flughafen Castellón und die Gemeinden der wichtigsten Touristenziele dieser Provinz arbeiten mit dem Club zusammen und bieten zusammen mit weiteren 100 touristischen Dienstleistern ein umfassendes, attraktives Produktportfolio an.

Nutzen Sie die Gelegenheit dieses Produktclubs, sich von Hotelbesitzern aus der Provinz Castellón informieren und inspirieren zu lassen. Nach der Präsentation haben Sie die Möglichkeit sich bei mediterranen Köstlichkeiten persönlich mit den Gastgebern auszutauschen.

Bitte teilen Sie uns bis spätestens zum 02.11.22 per E-Mail info@bestconnect.de mit, ob wir mit Ihnen planen können. Beachten Sie bitte, dass die Teilnehmerzahl auf 2 Gäste pro Büro beschränkt ist!

Wir freuen uns auf einen schönen Abend mit Ihnen!

Herzliche Grüße & hasta la vista

Javier Gallego
Presidente Club de Producto

INTRODUCING CASTELLÓN
Calle Moyano 8, Castellón B, Planta Baja, 12002 Castellón
CIF: G12964185

✓ Carta de invitación para presentación del Club de Producto “Introducing Castellón” en Oporto.



Castellón, 13. Setembro 2023

Caro amigo,

Desde o passado mês de junho que temos um novo voo entre o Porto e Castellón, que deverá ser operado pela Ryanair no período do verão durante os próximos anos. O Clube de Produtos Turísticos Introducing Castellón é uma associação privada que reúne as principais empresas de alojamento hoteleiro da provincia de Castellón, assim como os destinos turísticos mais importantes, tanto do litoral como do interior e o aeroporto de Castellón, com o objetivo de criar e comercializar a oferta turística da região.

É com a intenção de vos dar a conhecer os recursos de que dispomos, bem como da descoberta do autêntico Mediterrâneo, que gostaríamos de vos convidar a assistir à nossa apresentação, seguido de um cocktail dinatoire que terá lugar no dia 25 de setembro, pelas 18h30, no Hotel Portobay Flores, no Porto.

Esperamos poder cumprimentá-lo pessoalmente e até lá enviamos os nossos melhores cumprimentos.

Javier Gallego
Presidente Club de Producto

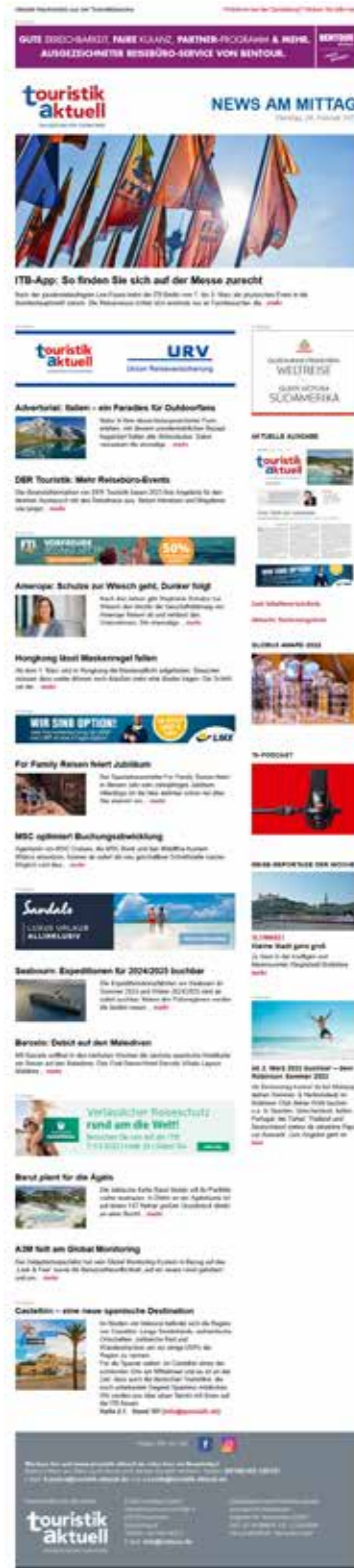


- ◆ Campaña publicitaria "Touristik Aktuell" - Mercado alemán
- ✓ Elaboración y maquetación del publireportaje para "Touristik Aktuell"

CAMPAÑAS PUBLICITARIAS



✓ Newsletters "Touristik Aktuell"



◆ Campaña publicitaria “Travelnews.ch” - Mercado suizo

Elaboración y maquetación de distintas piezas gráficas para la campaña publicitaria de “travelnews.ch” para el mercado suizo de habla alemana.

✓ Best of Newsletter



Der authentische mediterrane Lebensstil

Die im Norden der Region Valencia gelegene Provinz Castellón, ist eine der Gegenden Spaniens, wo man es am besten verstanden hat, den mediterranen Charakter zu bewahren.

[Link](#)

✓ Daily newsletter



Der authentische mediterrane Lebensstil

Die im Norden der Region Valencia gelegene Provinz Castellón, ist eine der Gegenden Spaniens, wo man es am besten verstanden hat, den mediterranen Charakter zu bewahren. Dieser Reichtum zeigt sich durch die Vielzahl und Qualität der Strände, dem natürlichen und kulturellen Erbe der Region, der Gastronomie und natürlich dem einzigartigen „Lifestyle“, welchen man nur unter dem Einfluss des milden mediterranen Klimas Spaniens erleben kann.

[Link](#)

✓ Newsletter deluxe



✓ Wideboard



✓ Teaser newsletter



Descubre Castellón!

Uno de los rincones de España con más sabor mediterráneo.

✓ Medium rectangle



✓ Landing page



Der authentische mediterrane Lebensstil

Die im Norden der Iberischen Halbinsel gelegene Provinz Castellón ist eine der schönsten Gegenden, die man in Spanien entdecken kann. Die mediterrane 'Costa del Azulejo' (Blaue Küste) zeigt sich durch die Vielfalt und Qualität der Strände, dem natürlichen und kulturellen Erbe der Region, der Gastronomie und natürlich dem einladenden 'Lebensstil', welchen man nur unter dem Einfluss des milden mediterranen Klimas genießen kann.

Aufgrund dieser besonderen Lage, ist die Provinz Castellón schon lange ein attraktives Reiseziel für Touristen. Ganz besonders der steigende Tourismus, der seit den Anfängen der 70er Jahre die gesamte Provinz Castellón und die Provinz Castellón durch die meisten Touristen in der Provinz, von mehr als 2,7 Millionen Touristen von Castellón, die 50 Millionen Euro im Jahr, und die Provinz Castellón, in 10 Minuten Entfernung, bietet Castellón eine gute und schnelle Dienstleistung.



Gastronomie

Wasser und frische Produkte, lokale Produkte, Obst und Gemüse von Castellón sind nur nur den spanischen Kochen bekannt. Die Vielfalt und Qualität der Produkte sind ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.

Außerdem kann durch die Nähe zum Meer und der Nähe zu Bergregionen mit einem einzigartigen Naturerbe, viele tolle Aktivitäten angeboten werden. Die Naturerbe der Provinz Castellón ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.



Natur

Castellón ist die zweitgrößte Provinz Spaniens, und in dieser Landschaft sind die Naturerbe der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.

Durch diese Kombination aus Gebirgen am Meer und der Nähe zu Bergregionen mit einem einzigartigen Naturerbe, viele tolle Aktivitäten angeboten werden. Die Naturerbe der Provinz Castellón ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.



Wellness

Die Provinz Castellón ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.



Kultur

Die Provinz Castellón ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.



Erfahrungen

Die Provinz Castellón ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón. Die Vielfalt der Produkte ist ein Grund für die Beliebtheit der Provinz Castellón.

✓ Halfpage AD



◆ **Campaña publicitaria Berge & Meer an Aldi - Mercado alemán**

Elaboración y maquetación de anuncio de un paquete de viaje en las revistas que se distribuyen en los supermercados Aldi de toda Alemania.

✓ Anuncio en revista Aldi



**Spanien
Valencia &
Castellón**

8-tägig inkl. Flug
3-/4-Sterne-Hotels
mit 7 x Frühstück &
5 x Abendessen (Tag 3-7)

pro Person ab
999.-

HIGHLIGHT
Valencia & Castellón
in einer Reise
erleben

VORTEIL: Ganztagesausflug nach
Morella & Peniscola und Stadtrund-
fahrt Valencia i. W. v. ca. **99.-** p. P.

DEINE REISE-HIGHLIGHTS:

- Ein nahezu unberührtes Paradies für Wanderer und Naturfreunde
- 2 Nächte im 3-Sterne-Hotel Villacarlos (oder gleichwertig) in Valencia
- 5 Nächte im 4-Sterne-Hotel INTUR Orange (o. gleichw.) in Benicassim
- Stadtrundfahrt in Valencia
- Ganztagesausflug nach Morella & Peniscola
- Zuschlag Einzelzimmer ab **250.-** p. P.

Reisezeitraum: Juli-Oktober 23
Reise-Hotline: 02634 9626392
Reise-Code: REV001





ELABORACIÓN DE SOPORTES DE COMUNICACIÓN

◆ Elaboración de soporte de comunicación

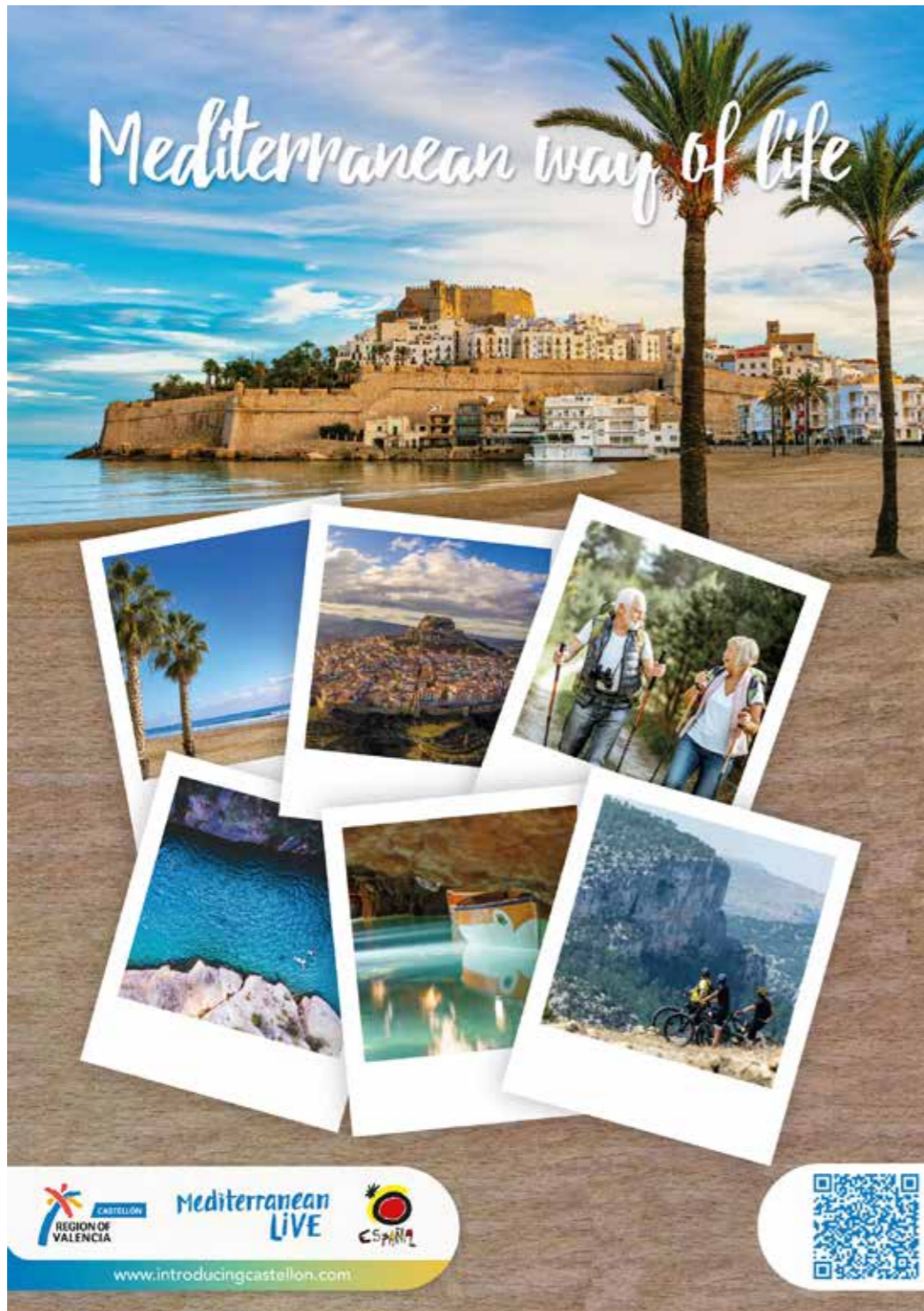
- ✓ Diseño de nuevo logotipo para campañas publicitarias nacionales



- ✓ Diseño de nuevo logotipo para campañas publicitarias internacionales



✓ Tradeshaw A3 - Soporte de mesa para eventos / presentaciones



✓ Flyer A5 - Flyer con ofertas especiales ciclismo



✓ Display A3 - Soporte de mesa para mostrador hoteles del grupo

Introducing Castellón
More than just a name

MORELLA

PEÑÍSCOLA

BIOPARC DE VALENCIA

EXCURSIONES
Salidas todas las semanas ... visita nuestra web!

Descuentos especiales
* Por estar alojado en el Hotel RH Porto Cristo, que es miembro del Club de Producto Introducing Castellón.

Muchas más aventuras...
Accede a través de este código QR para descubrir todas nuestras excursiones y tours privados y para poder beneficiarte del descuento en tu reserva.

TOUR PRIVADOS
¡Una gran variedad de experiencias ... visita nuestra web!

SEGORBE

DESIERTO DE LAS PALMAS

MONTANEJOS

COMUNITAT VALENCIANA **Mediterráneo en vivo** **CEPIL**
www.introducingcastellon.com

Las excursiones "Viajes Combinados" están organizadas por Viajes Globus SA. Mail: info@introducingcastellon.com

✓ Roll up para halls de los hoteles del grupo

Introducing Castellón
More than just a name

EXCURSIONES

Excursión a Morella
Día Completo
Adultos 70€ **49€**
Niños 35€ **25€**

Excursión a la Ciudad de las Artes y Ciencias
Día Completo
Adultos 79€ **56€**
Niños 50€ **35€**

Excursión a las Grutas de San José
Medio día
Adultos 60€ **42€**
Niños 30€ **21€**

Excursión al Bioparc Valencia
Día Completo
Adultos 60€ **42€**
Niños 45€ **32€**

Descuento especial de un 30%*

* Por estar alojado en el Hotel Cívico Luz Castellón, que es miembro del Club de Producto Introducing Castellón.

Accede a través de este código QR para poder beneficiarte del descuento en tu reserva, a la hora de pagar estará descontado el 30%.

TOURS PRIVADOS
¡Una gran variedad de Experiencias!

Traiguera y Santuario
Montanejos, Naturaleza Salvaje
Segorbe, Navajas y salto de la Novia
Vilafames
Desierto de las Palmas y Carmelitano
Tortosa, Delta del Ebro
...y muchas más!

Salidas todas las semanas ... visita nuestra web!

COMUNITAT VALENCIANA **Mediterráneo en vivo** **CEPIL**
www.introducingcastellon.com

Las excursiones y los tours están organizadas por Viajes Globus SA. Mail: info@introducingcastellon.com

















✓ Roll-up A4 - Sobremesa - Soporte de mesa para eventos / presentaciones



✓ Display A3 - Soporte de mesa para eventos y presentaciones



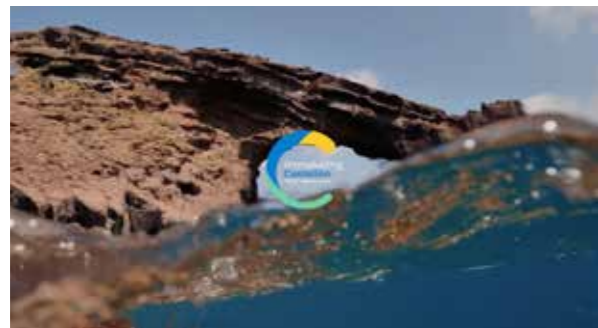
- ✓ Cupón para una oferta de un fin de semana en los hoteles seleccionados del Club de Producto

	<p>Spain Premium Festival</p>  <p>Weekend in Oropesa Del Mar Marina d'Or - Hotel Gran Duque ****</p> <p>Includes: 2 nights Friday - Sunday 1 double room for two people with breakfast</p> <p>Contact: Alejandro Palop info@introducingcastellon.com www.introducingcastellon.com</p> <p><small>*Subject to availability</small></p> 	
	<p>Spain Premium Festival</p>  <p>Weekend in Benicàssim Hotel Intur Orange ****</p> <p>Includes: 2 nights Friday - Sunday 1 double room for two people with breakfast</p> <p>Contact: Alejandro Palop info@introducingcastellon.com www.introducingcastellon.com</p> <p><small>*Subject to availability</small></p> 	
	<p>Spain Premium Festival</p>  <p>Weekend in Vinaròs RH Vinaròs Playa ****</p> <p>Includes: 2 nights Friday - Sunday 1 double room for two people with breakfast</p> <p>Contact: Alejandro Palop info@introducingcastellon.com www.introducingcastellon.com</p> <p><small>*Subject to availability</small></p> 	
	<p>Spain Premium Festival</p>  <p>Weekend in Peñíscola ZT Hotel Peñíscola Plaza & Suites ****SUP</p> <p>Includes: 2 nights Friday - Sunday 1 double room for two people with breakfast</p> <p>Contact: Alejandro Palop info@introducingcastellon.com www.introducingcastellon.com</p> <p><small>*Subject to availability</small></p> 	

- ✓ Vídeo introductorio de la Provincia de Castellón para mercados nacionales e internacionales. Ver Video >



- ✓ Vídeo introductorio de la Provincia de Castellón para mercados nacionales e internacionales. Ver Video >



- ✓ Vídeo introductorio de la Provincia de Castellón para mercados internacionales para campaña HOSBEC.



✓ Elaboración de la plantilla para informes internos al Club de Producto



INFORME DE ACTIVIDAD
Presentación Sevilla
 23 Febrero 2023

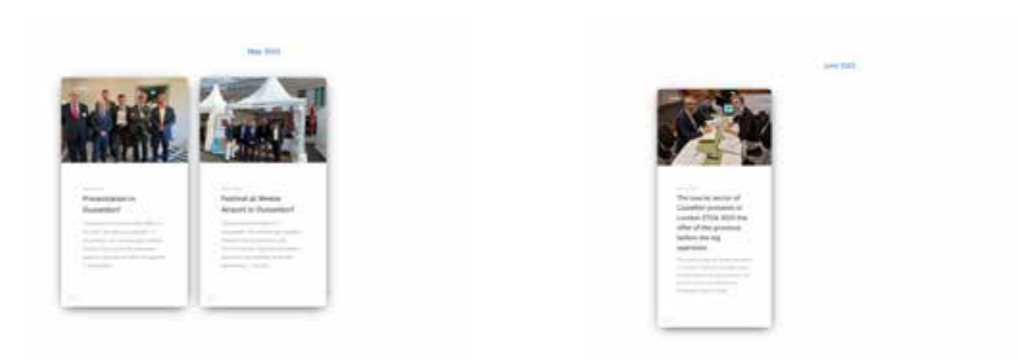
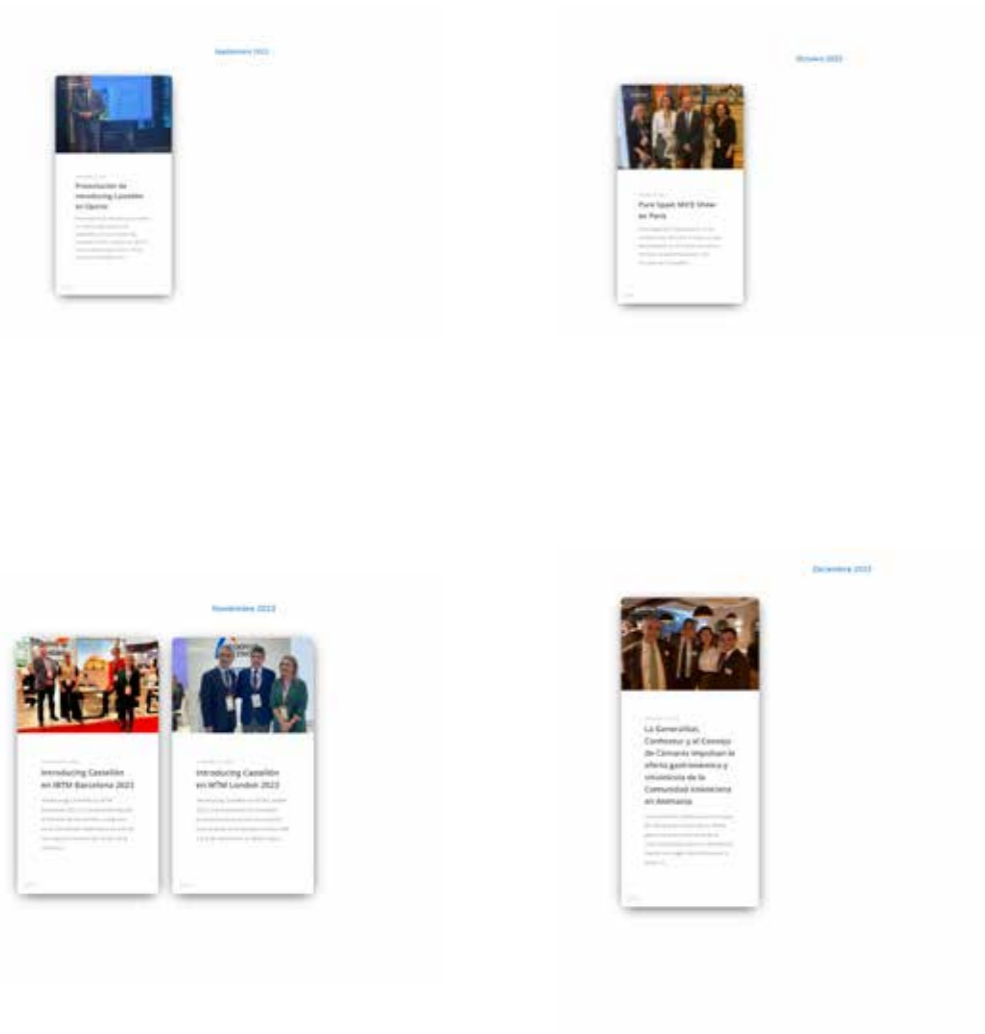


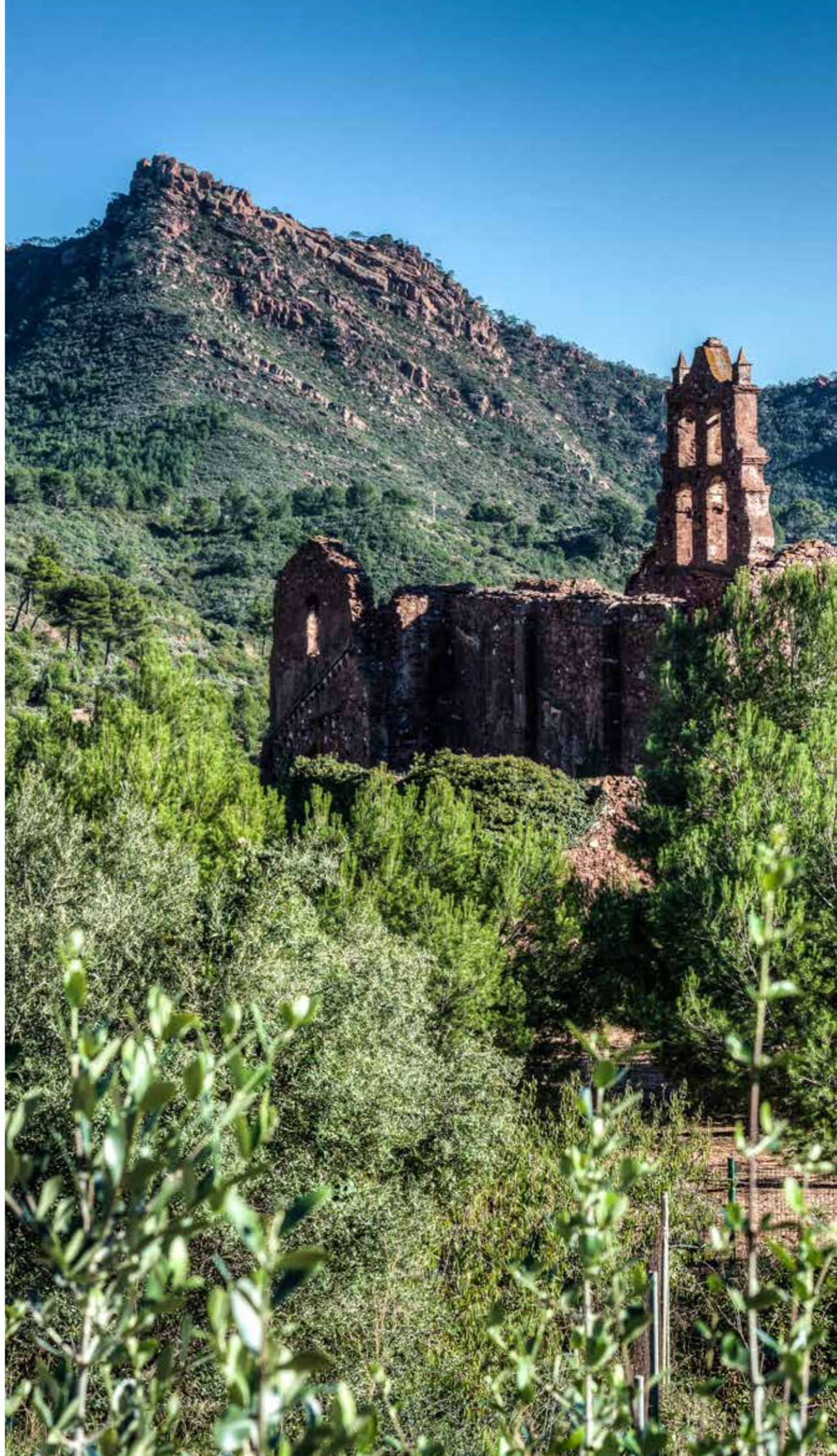
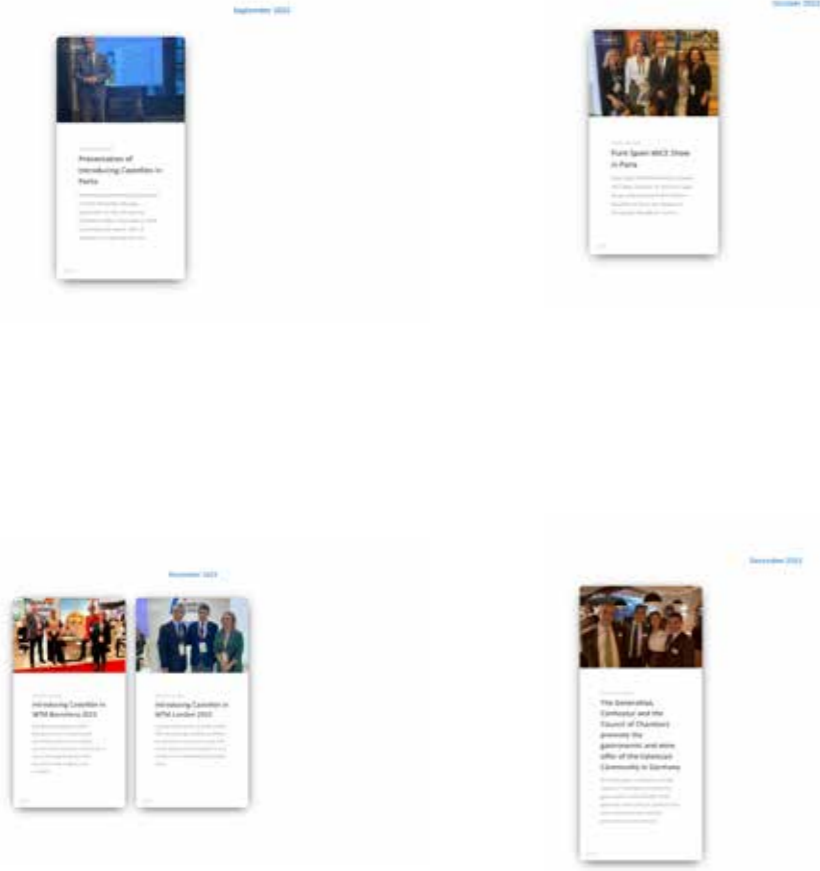
✓ Blog "Introducing Castellón" 2023 en español
Ver Blog >

EL BLOG ESPECIALIZADO

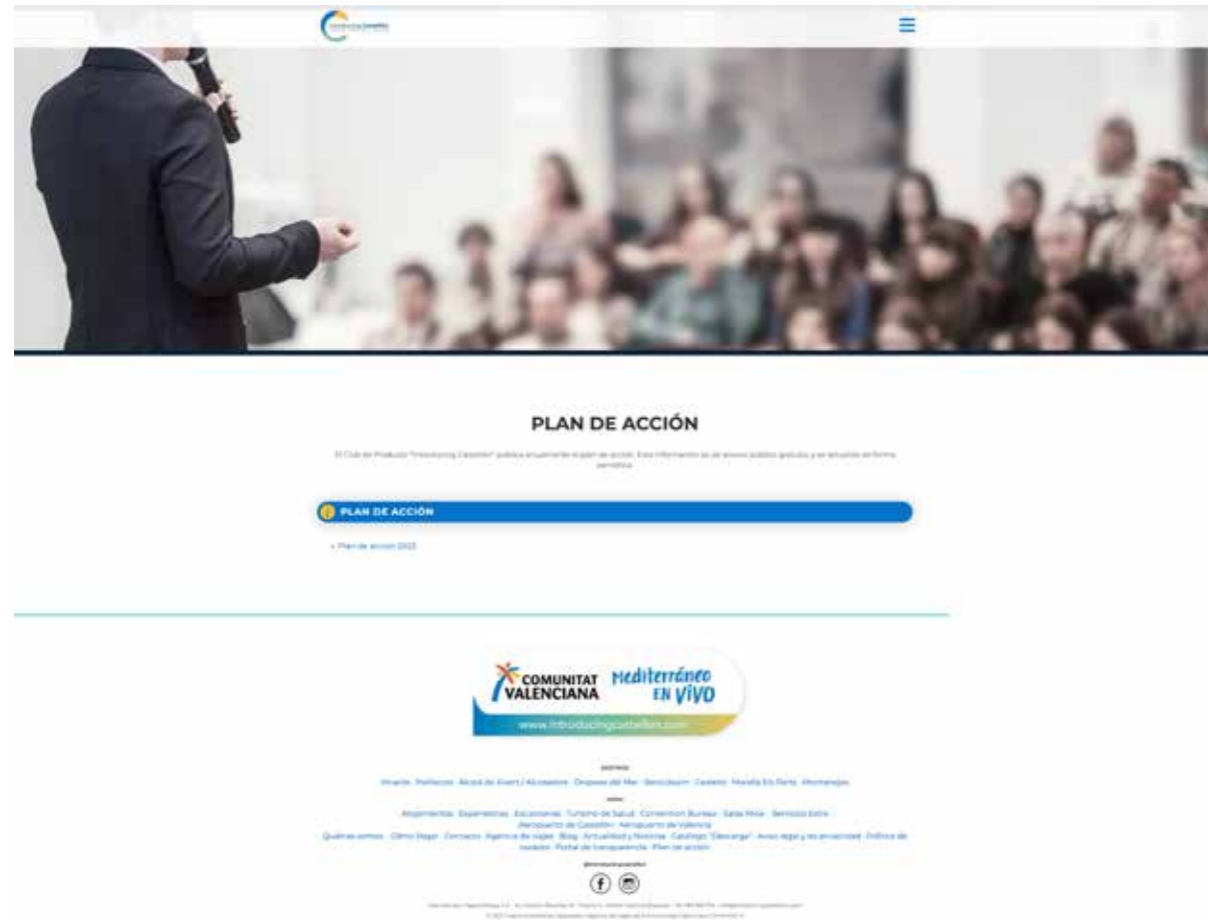


✓ Blog "Introducing Castellón" 2023 en inglés
[Ver Blog >](#)





- ✓ Diseño, programación y implementación de la página "Plan de acción 2023" en la web de "Introducing Castellón"



- ✓ Elaboración de banner para landing page de "Introducing Castellón"



- ✓ Elaboración de banner para landing page de "Introducing Castellón" para la feria ITB Berlin





CAMPAÑA ADWORDS GOOGLE Y RRSS



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA DESCRIPCIÓN

Con el objetivo generar una vinculación emocional entre los productos experienciales de *Introducing Castellón*, se propone un plan de dinamización social media en las redes sociales Facebook e Instagram.

Mensualmente se ha creado una agenda de contenidos en la cual se detallará el copy de la publicación, la temática, la imagen gráfica y el objetivo de la misma (tráfico, engagement, conversión, información, etc.).

Objetivo cuantitativo: Engagement (Generar vinculación emocional) con la marca *Introducing Castellón*.



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA OBJETIVOS

- **Comunidad.** Crear una comunidad de usuarios en torno a la marca turística *Introducing Castellón* del mercado nacional y europeo objetivo.
- **Información.** Dar a conocer las distintas experiencias turísticas catalogadas en *Introducción Castellón*.
- **Fidelización.** Crear una vinculación emocional con la oferta turística y sus potenciales clientes.
- **Comunicación.** Ofrecer una nueva herramienta de comunicación entre *Introducing Castellón* y los potenciales visitantes.
- **Tráfico.** Generar visitas a la página web.
- **Leads (Conversiones).** Lograr que los usuarios se registren en la página web.



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA TAREAS REALIZADAS

El trabajo, desarrollado por un social media manager senior, se concreta en:

- **Definición mensual de la agenda de contenidos a partir de los objetivos social media definidos.**
- **Creatividades.** Diseño de posts para las distintas redes sociales.
- **Copies.** Elaboración de los copies de las publicaciones - 5 posts y 5 stories semanales en Facebook e Instagram).
- **Atención al usuario.** Dinamización activa de comentarios y atención a mensajes privados.
- **Medición de resultados con Metricool.**
- **Informe.** Reporte semanal de resultados y memoria detallada.
- **Gestión de sorteos para generar base de datos.**

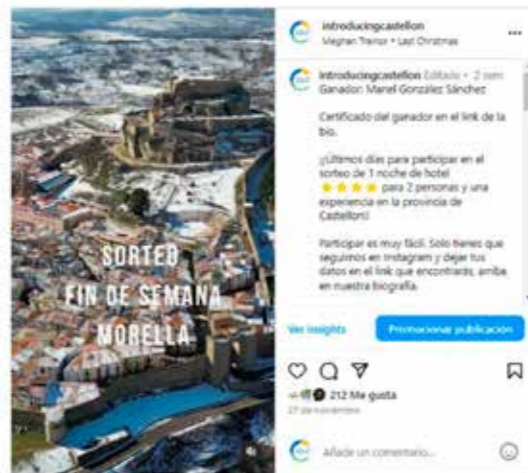
ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA
EJEMPLO DE PUBLICACIONES



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA
RESULTADOS FACEBOOK | Enero - Diciembre 2023



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA
PUBLICACIÓN MAYOR ALCANCE



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA
RESULTADOS INSTAGRAM | Enero - Diciembre 2023



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA
RESULTADOS FACEBOOK | Enero - Diciembre 2023



ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA
RESULTADOS INSTAGRAM | Enero - Diciembre 2023

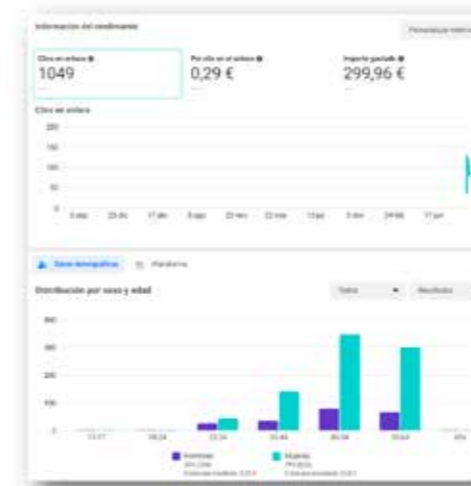




ACCIÓN 1. SOCIAL MEDIA RESULTADOS CUANTITATIVOS

Facebook:
 7,141 Total seguidores
 35 nuevos seguidores
 1.500.000 impactos.
 202 Posts publicados
 6.560 Interacciones (me gusta, comentarios, clics, etc.).
 24 engagement

Instagram:
 2.981 Total seguidores
 926 nuevos seguidores
 350.000 impresiones.
 198 Posts publicados.
 83 engagement
 5.560 Interacciones (me gusta, comentarios, clics, etc.).



ACCIÓN 3. SOCIAL ADS PROMOCIÓN 1º SORTEO

Para promocionar el sorteo e incentivar la participación, se ha planificado una campaña de publicidad en Meta (Facebook e Instagram).

Los resultados de la misma son los siguientes:

- 1.049 clics
- 88 732 impresiones
- 1,86% CTR
- 0,29€ por clic en el enlace
- Importe: 299,96€
- Coste por lead 0,56€



ACCIÓN 2. ACCIÓN PROMOCIONAL 1º SORTEO ESCAPADA

Para generar BBDD se han activado DOS sorteos de una noche de hotel para 2 personas en régimen de alojamiento y desayuno en Castellón.

El trabajo se ha concretado en:

- Definición de la mecánica promocional.
- Diseño de creativities.
- Programación de la landing page.
- Redacción de bases.
- Elección y comunicación del ganador.

Resultados Sorteo: 537 registros.
 Nuevos seguidores en IG Primer Sorteo: 150 en FB y 563 en IG



ACCIÓN 3. SOCIAL ADS PROMOCIÓN 2º SORTEO

Para promocionar el sorteo e incentivar la participación, se ha planificado una campaña de publicidad en Meta (Facebook e Instagram).

Los resultados de la misma son los siguientes:

- ✓ 611 clics
- ✓ 40 821 Impresiones
- ✓ 27.059 personas alcanzadas
- ✓ 2,65% CTR
- ✓ 0,30€ por clic en el enlace



ACCIÓN 2. ACCIÓN PROMOCIONAL 2º SORTEO ESCAPADA

Para generar BBDD se han activado 1 sorteo de una noche de hotel para 2 personas en régimen de alojamiento y desayuno en Castellón.

El trabajo se ha concretado en:

- Definición de la mecánica promocional.
- Diseño de creativities.
- Programación de la landing page.
- Redacción de bases.
- Elección y comunicación del ganador.

Resultados Sorteo: 438 leads (registros).

CONCLUSIONES

- ✓ La gestión de las redes sociales nos permite mantener una conversación dinámica entre los potenciales visitantes y también con los municipios y entidades de la provincia. Muchos, a través de mensajes privados, envían contenido para promocionar su pueblo o entidad.
- ✓ *Introducing Castellón* tiene ya una presencia consolidada en redes sociales, suma más de 10.400 seguidores en Facebook e Instagram, cantidad que aumenta cada mes.
- ✓ La activación de LOS sorteo ha impulsado el crecimiento de nuevos seguidores. 1.000 más en dos meses. Además, esta acción ha servido para lograr leads cualificados de personas interesadas en Castelló como destino turístico. En concreto, se han logrado 438 leads cualificados. Por ello, se recomienda para 2024 realizar acciones de mail marketing.
- ✓ Durante el año, también se ha incentivado el tráfico a *introducingcastellon.com* promoviendo de forma orgánica las distintas actividades ofertadas (Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia, Bioparc, etc.)
- ✓ Instagram sigue siendo la red social que mejor funciona para conectar con el público objetivo de la acción, dado que su alcance orgánico y el porcentaje de *engagement* es mayor que el obtenido en Facebook.



INFORMES ESPECIFICOS ACTIVIDADES

ÍNDICE

2. INFORMES ESPECIFICOS ACTIVIDADES

2.1 Actividades nacionales	pág. 75
• 2.1.1 FITUR Madrid	pág. 75
• 2.1.2 Presentación comercial Sevilla	pág. 76
• 2.1.3 Workshop Elche y Murcia	pág. 78
• 2.1.4 Workshop AEVAV Albacete y Ciudad Real	pág. 79
• 2.1.5 Workshop AEVAV Castellón	pág. 80
• 2.1.6 Workshop AEVAV Valencia	pág. 80
• 2.1.7 Workshop AEVAV Alicante	pág. 81
• 2.1.8 Workshop AEVAV Zaragoza	pág. 82
• 2.1.9 Workshop AEVAV Teruel	pág. 82
• 2.1.10 Workshop AEVAV Tarragona	pág. 83
• 2.1.11 Mostra de Turisme Valencia	pág. 83
• 2.1.12 IBTM Barcelona	pág. 84
2.2 Actividades internacionales	pág. 85
• 2.2.1 Thermalies París	pág. 85
• 2.2.2 Presentación Munich	pág. 86
• 2.2.3 ITB 2023 Berlin	pág. 90
• 2.2.4 Nekera Spain Travel Wokshop	pág. 91
• 2.2.5 Irish Travel Trade Show	pág. 92
• 2.2.6 Webinair Nekera	pág. 94
• 2.2.7 Spain Coast Premium & More	pág. 95
• 2.2.8 Festival Weeze	pág. 97
• 2.2.9 Presentación Düsseldorf	pág. 98
• 2.2.10 Misión Comercial Zürich	pág. 100
• 2.2.11 IMEX Frankfurt	pág. 102
• 2.2.12 ETOA DEE	pág. 103
• 2.2.13 Presentación Oporto	pág. 107
• 2.2.14 Pure Spain París	pág. 108
• 2.2.15 ETOA GEM	pág. 109
• 2.2.16 WTM 2023 Londres	pág. 112
• 2.2.17 Presentación Frankfurt	pág. 114

2.1. Actividades nacionales

2.1.1. FITUR Madrid 2023

Feria especializada
Madrid

18-22 Enero 2023



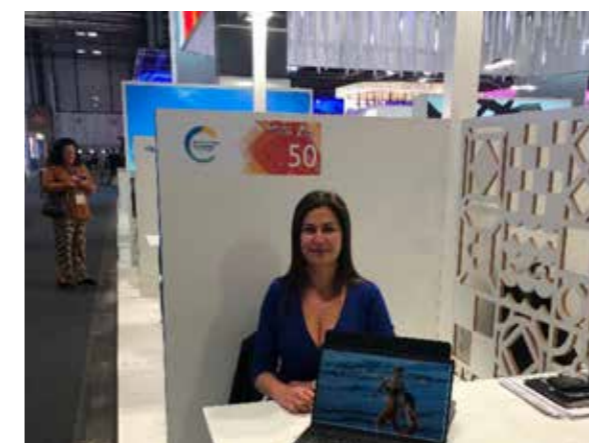
◆ Objetivos del evento

Como cada año, acudimos a Fitur con una mesa personalizada en el stand de la Comunitat Valenciana con un propósito más institucional que comercial. Es una buena oportunidad para presentar la nueva edición de nuestro catálogo y reunirnos con las instituciones que nos apoyan: Agencia Valenciana de Turismo, Aeropuerto de Castellón, Destinos de la Provincia...

◆ Conclusiones

Fue una buena toma de contacto con el sector en la que pudimos percibir una explosión de la demanda a todos los niveles y de todos los destinos y mercados, como luego se ha producido. Fue la constatación de que los tiempos de pandemia quedaban atrás y la industria turística miraba hacia delante con optimismo, a pesar de la inflación o de la guerra de Ucrania que también estaban muy presentes.

◆ Fotografías del evento



2.1.2. Presentación comercial Sevilla

Presentación comercial
Hotel Intur Casa de Indias, Sevilla

23 Febrero 2023



◆ Objetivos del evento

Continuar con nuestro apoyo para la consolidación del vuelo Sevilla - Castellón operado por Air Nostrum.

Por tercer año consecutivo, acudimos a Sevilla en colaboración con AEVISE, la Asociación de Agencias de Viajes de Sevilla, para dar a conocer nuestro destino a un grupo de agencias de viajes previamente seleccionadas que pueden estar interesadas en proponer la Provincia de Castellón a sus clientes.

La presentación la hicimos en colaboración con Air Nostrum y nos acompañó Carlo Di Maria Inguaggiato del departamento de ventas. Por parte del Club acudieron también Luis de Cobos, Departamento Comercial Marina D'Or, Miguel Angel Albalat, Director Comercial Grupo Intur y Sergio Sánchez del departamento comercial de Hoteles RH.

El evento comenzó con un video corporativo que hemos realizado como novedad este año y podéis ver en siguiente enlace: <https://youtu.be/AqhH1ITeO7A>

A continuación, Javier Gallego realizó una presentación del destino tras la cual mostramos la plataforma web. Para finalizar el acto, accedimos a la terraza para disfrutar del coctel y conversar con los asistentes.

◆ Conclusiones

Después del esfuerzo realizado en este mercado en los últimos años, verdaderamente no ha habido un retorno. En Febrero envié un correo de seguimiento a la base de datos de agencias de viajes de Sevilla que hemos hecho en este tiempo y no hay

interés. Sería interesante conocer cual es el retorno directo que estéis recibiendo en los hoteles y su variación con respecto a la puesta en marcha del vuelo, para valorar el impacto real de las acciones.

◆ Fotografías del evento



2.1.3. Workshop Elche y Murcia

Workshop AEVAV
Elche y Murcia

23 Febrero 2023



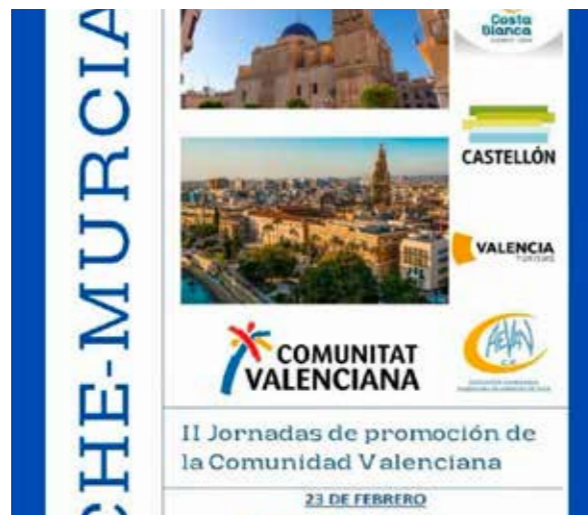
◆ Objetivos del evento

Las provincias de proximidad siguen siendo el principal cliente de nuestro destino. Aprovechamos los Workshops organizados por Aevav para dar a conocer nuestro producto a agencias de viajes locales.

◆ Conclusiones

Sobre todo en Elche, el Bonoviaje de la Comunitat Valenciana, a puesto en valor el turismo dentro de la Comunitat y cada vez más el destino es conocido por los agentes de viajes. Sin embargo, la proximidad y el conocimiento hacen que contraten directamente con los hoteles. En estos mercados vemos que la venta de experiencias a través de la plataforma puede ser lo más interesante.

◆ Fotografías del evento



2.1.4. Workshop AEVAV Albacete y Ciudad Real

Workshop AEVAV
Albacete y Ciudad Real

23 Marzo 2023



◆ Objetivos del evento

Las provincias de proximidad siguen siendo el principal cliente de nuestro destino. Aprovechamos los Workshops organizados por Aevav para dar a conocer nuestro producto a agencias de viajes locales.

◆ Fotografías del evento



2.1.5. Workshop AEVAV Castellón

Workshop AEVAV
Castellón

18 Abril 2023



◆ Objetivos del evento

Un año más participamos en los Workshops que organiza AEVAV. A Castellón acudimos con el objetivo de dar a conocer la marca e intentar captar nuevas experiencias o asociados.

◆ Conclusiones

Fue bastante productivo porque contactamos con la Cooperativa de Viver que están interesados en proponer productos de enoturismo. También mostró interés el Ayuntamiento de Cervera.

2.1.6. Workshop AEVAV Valencia

Workshop AEVAV
Valencia

18 Abril 2023



◆ Objetivos del evento

Un año más participamos en los Workshops que organiza AEVAV. El de Valencia es sin duda, el más importante de estos Workshops y aunque los agentes de viajes conocen el destino, es bueno promocionar la marca y nuestros productos.

◆ Conclusiones

Seguimos consolidando la marca y enviamos un correo con el enlace para darse de alta en la web a todos los asistentes.

2.1.7. Workshop AEVAV Alicante

Workshop AEVAV
Alicante

19 Abril 2023



◆ Objetivos del evento

Es el destino más alejado de Castellón y aunque durante la pandemia aprovechando el Bonoviaje se ha trabajado mucho, es positivo seguir promocionando el Club y nuestros productos.

◆ Conclusiones

Seguimos consolidando la marca y enviamos un correo con el enlace para darse de alta en la web a todos los asistentes.

2.1.8. Workshop AEVAV Zaragoza

Workshop AEVAV
Zaragoza

11 Mayo 2023



◆ Objetivos del evento

Con motivo de la ampliación de las mejoras en la Carretera N332 pensamos que es un mercado con muchas posibilidades. El año pasado realizamos una presentación a agencias de viajes y este año hemos aprovechado este evento de Aevav para seguir trabajando el mercado.

2.1.9. Workshop AEVAV Teruel

Workshop AEVAV
Teruel

11 Mayo 2023



◆ Objetivos del evento

Como todos sabemos, Teruel es un mercado pequeño pero como todos los destinos de interior buscan costa para pasar las vacaciones. Aprovechamos el evento de Aevav para presentarnos a las agencias de viajes.

2.1.10. Workshop AEVAV Tarragona

Workshop AEVAV
Tarragona

24 Mayo 2023



◆ Objetivos del evento

Seguimos aprovechando estos eventos, cuya participación es gratuita para el club, para seguir promocionando nuestros productos. Nuestros vecinos del norte sin duda conocen nuestra provincia y todos han trabajado ya con alguno/s de nuestros asociados.

2.1.11. Mostra de turisme Valencia

Feria especializada
Valencia

13-14 Octubre 2023



◆ Objetivos del evento

Colaborar con la Agencia Valenciana de Turismo que es la organizadora del evento.

◆ **Conclusiones**

Se trata de un evento B2C que en mi opinión ha perdido el interés que tuvo durante la pandemia. Hay menos empresas representativas del tejido empresarial turístico de la Comunitat. Los asistentes buscan más un día de ocio con oferta gastronómica y musical que información sobre experiencias o productos turísticos.

2.1.12. IBTM Barcelona

Feria especializada
Barcelona

28-30 noviembre 2023



◆ **Objetivos del evento**

Dar a conocer al sector turístico internacional las posibilidades de Castellón como destino MICE.

◆ **Desarrollo de las reuniones más importantes:**

✓ **Iberia Sports**

Interesados en organizar paquetes para nadadores profesionales. Precisan piscina olímpica donde entrenar y hotel cercano en pc. Estamos hablando con los hoteles asociados en Castellón ciudad para coordinar esta propuesta.

✓ **MT GLOBAL**

DMC española que trabaja en todo el territorio nacional. No tienen delegación en Comunitat Valenciana. No habían pensado en ofrecer Castellón como destino de reuniones pero después de ver el video y la presentación, ven posibilidades para eventos en exterior o en un entorno rural.

✓ **VIAGGI PL**

Agencia especializada en incentivos. Ya trabaja con Valencia y toma nota para tener en cuenta Castellón en el futuro.

◆ **Conclusiones**

Este año hemos asistido en colaboración con Hosbec Business y el resultado ha sido muy similar al de los años anteriores: pocas citas y mucho desconocimiento del destino y sus posibilidades.

2.2. Actividades internacionales

2.2.1. Thermalies París

Feria especializada
París, Francia

19-21 Enero 2023



◆ **Objetivos del evento**

Como nueva línea estratégica estamos trabajando productos de nicho: MICE, CICLISMO... y dentro de estos creemos que el Wellness está, sin duda muy presente en la provincia. Tanto desde el punto de vista de las instalaciones de los hoteles con espacios muy potentes como desde el punto de vista del destino de Montanejos como referencia de ciudad termal.

En este contexto se decidió participar en esta feria con la presencia en representación del club de Valentín Collado, Director general del Hotel Rosaleda de Mijares en Montanejos y Elena Beltrán, del departamento comercial e Hotel Termas el Palasiet. A tal fin, creamos también unos productos específicos que figuran tanto en nuestra web como en el catálogo.

◆ **Conclusiones**

Según el informe remitido por Valentín cabe destacar que se trata de una Feria B2C con un gran potencial de venta directa. Merece la pena regresar el próximo año con una mayor visibilidad de marca, disponiendo de material gráfico en papel, tarifas de venta a particulares con ofertas específicas de la feria (es lo que van buscando) y especificaciones de los tratamientos, ya que el 100% de los visitantes es cliente particular, concedores y usuarios habituales de programas de salud, mostrar la oferta con la Tablet no es práctico.

◆ **Fotografías del evento**



2.2.2. Presentación Múnich

Presentación comercial
Múnich

31 Enero 2023



◆ **Objetivos del evento**

Desde 2016, la Región alemana de Baviera es un mercado estratégico para nosotros. Estamos convencidos que el mercado alemán es un enamorado del Mediterráneo, de nuestra cultura, gastronomía, viaja todo el año y con buen poder adquisitivo.

Ya hemos tenido algún grupo y seguimos trabajando para captar la atención de más turoperadores.

Para la organización de este evento y para la realización de la convocatoria, contratamos a la empresa Bestconnex que consiguió convocar a 15 personas entre medios de comunicación y agentes de viajes. Por parte de Introducing Castellón acudieron también Miguel Albalat, Director Comercial del Grupo Intur e Iker Llano, Director General del Grupo Intur.

El evento consistió en una presentación comercial realizada por nuestro Presidente, Javier Gallego, tras la cual presenté la plataforma de distribución www.introducingcastellon.com y pasamos al coctel en el que pudimos conversar con los asistentes. De entre las reuniones, cabe destacar la que tuvimos al final del evento con Markus Gestaiger de Idealtours, turoperador especializado en operaciones charter desde Innsbruck, Austria. Le presentamos el producto y le gustó, quedamos en reunirnos de nuevo en ITB.

◆ **Conclusiones**

Una vez más, pudimos constatar el interés que hay entre los agentes de viajes alemanes por proponer a sus clientes nuevos destinos en España. Sin embargo, tenemos que acudir a turoperadores y no minoristas ya que el mercado alemán todavía funciona de forma vertical y muchos clientes contratan por catálogo de mayorista. En la medida en la que consigamos entrar en los catálogos de los turoperadores medianos y especializados conseguiremos captar la atención de los agentes de viajes y generar reservas.

◆ **Fotografías del evento**



2.2.3. ITB 2023

Feria de Turismo
Berlín, Alemania

7-9 Marzo 2023



◆ Objetivos del evento

La ITB está considerada como la Feria de Turismo más importante para el mercado europeo y después de tres años sin celebrarse, se esperaba con mucha expectación. Además, este año estrenaba un nuevo formato exclusivo B2B que ha beneficiado la asistencia de más profesionales.

A la Feria asistimos Javier Gallego y Alejandro Palop en representación del Club de Producto. Para la elaboración de una agenda profesional el Club contrató los servicios de la empresa SpainB2B con la que ya trabajamos a finales del año pasado en una Misión Comercial con bastante buen resultado.

◆ Resumen de las reuniones

✓ The Travel Club / The Travel Company

Nos reunimos con Ellen Wigbers, Product & Marketing Manager. Se trata de una asociación que aglutina unos 400 agentes de viajes independientes, la mayoría trabajando desde casa. Tienen una página web y editan una revista anual. No son turoperador, actúan más bien como una empresa de servicios para agencias de viajes tipo DIT Gestion o Avasa. Nosotros les transmitimos que solo apoyamos comercialmente cuando se pone a la venta un producto que incluya al menos dos hoteles del club.

✓ Berge & Meer

Nos reunimos con Ellen Wigbers, Product & Marketing Manager. Se trata de una asociación que aglutina unos 400 agentes de viajes independientes, la mayoría trabajando desde casa.

Tienen una página web y editan una revista anual. No son turoperador, actúan más bien como una empresa de servicios para agencias de viajes tipo DIT Gestion o Avasa. Nosotros les transmitimos que solo apoyamos comercialmente cuando se pone a la venta un producto que incluya al menos dos hoteles del club.

✓ DAV Summit

Nos reunimos con Sandra Metzger, Product Manager. Son la agencia de viajes oficial del Club Alemán de Alpinismo. No conocían Castellón, trabajan varios productos en España: picos de Europa, Mallorca y canarias. Les hemos enviado una propuesta de Senderismo y estamos esperando que nos digan que les parece y disponer de fechas para cotizar y poner a la venta.

✓ Gretz Communications

Gretzcom es una empresa de relaciones públicas especializada en el mercado suizo de habla alemana. Durante nuestra reunión con su su Director General, el Sr. Gere Gretz, sentamos las bases de lo que será una Misión Comercial en el mes de mayo, apoyada por una campaña en medios del sector en colaboración con la OET de Zurich. Daremos una amplia cobertura de estas acciones en nuestro próximo informe.

✓ Idealtours

Nos volvimos a reunir con Markus Gasteiger, Responsable del departamento de operaciones charter. Markus había profundizado en material que le enviamos como seguimiento del evento de enero en Munich y siguió comentando dudas. El buen año que están teniendo con un incremento sustancial de las ventas, les motiva para ampliar los destinos en 2024. Mientras escribo este informe, nos ha confirmado que en mayo tendremos un viaje de inspección y que Castellón está en el grupo de 6 candidatos de los cuales saldrán 1 o 2 nuevos destinos para su catalogo de 2024.

Hablamos de una operativa Charter Innsbruck - Castellon con un avión de unas 90 plazas operando semanalmente de mediados de mayo a octubre.

✓ Sunshine Tours International

Se trata de un turoperador especializado en lujo en España y Portugal. Nos reunimos con Mónica Thesen, Product Manager. Al parecer eran un turoperador mediano que tras la pandemia se está reestructurando y ahora tan solo quieren atender a sus clientes premium. Les mostramos los productos que tenemos más enfocados a este nicho y les enviamos claves para que puedan hacer reservas a través de www.introducingcastellon.com

◆ Fotografías del evento



2.2.4. Nekera Spain Travel Workshop

Travel workshop
Varsovia y Katowice, Polonia

28-29 Marzo 2023



◆ Objetivos del evento

El año pasado comenzamos una cooperación con el turoperador Nekera para la venta de paquetes de alojamiento + transporte + actividades en el mercado Polaco, aprovechando la ruta a Castellón que tiene Wizzair desde Katowice y reforzando la misma con las operaciones que hay en el aeropuerto de Valencia. Hicimos un Fam Trip y colaboramos con ellos en un plan de marketing para posicionar Castellón en el destino. Como continuación, este año nos han propuesto participar en estos Workshops que contaron con la colaboración de la OET de Varsovia.

Acudieron al evento Javier Gallego como Presidente del Club y Miguel Angel Albalat, Director Comercial del Grupo Intur. De acuerdo con el informe presentado por Miguel Albalat: *"El evento estaba estructurado en formato de workshop en cada una de las dos ciudades. En Varsovia fueron 11 turnos de 12 minutos cada uno reuniendo entre 9-10 asistentes cada turno y en Katowice fueron 12 turnos de 12 minutos reuniendo entre 9-10 asistentes. El total fueron unos 220 agentes polacos atendidos con el soporte de presentación + video. Además, el acto estuvo cubierto por prensa especializada, así como con la presencia de Turespaña y de la Embajada Española en Polonia dada la importancia del evento."*

◆ Valoraciones

- ✓ En cuanto a organización estuvo todo bien programado y ajustado en tiempos, si bien el formato fue muy intenso en poco intervalo de tiempo de las presentaciones.
- ✓ Los asistentes en representación al evento fueron de los principales destinos españoles (Canarias, Baleares, Costa Blanca, Benidorm,) así como de importantes cadenas Hoteleras como H10, Bahía Príncipe o RIU. Además destacar la presencia de Turespaña con su consejero de turismo y el Embajador de España en Polonia.

- ✓ Cabe destacar que al ser tantos asistentes no todos tenían mucho interés. Se les veía mas con ganas de acabar para comer y beber. Al ser Castellón además el gran desconocido, el interés fue muy desigual según cada grupo. Varsovia prestó mas atención que Katowice en general.
- ✓ Si tras esta segunda colaboración con Nekera no hoy resultados evidentes los descartaría. Lo que pueda atraer sería la continuidad de sus vuelos a bajo coste

◆ **Conclusiones**

Estamos haciendo un seguimiento importante con Nekera, pensamos que hay potencial y estamos convencidos que ellos ven Castellon como un destino interesante para sus clientes. Dentro de la estrategia que hemos acordado, pensamos que hay que dar al menos tres años de margen para valorar si un mercado/partner puede funcionar o no. En nuestros próximos informes aportaremos datos de la evolución de la demanda y los resultados que se obtengan.

◆ **Fotografías del evento**



2.2.5. Irish Travel Trade Show

Workshop especializado
Cork y Dublin, Irlanda

29-30 Marzo 2023



◆ **Objetivos del evento**

Comenzar el posicionamiento del destino Castellón en el mercado Irlandés con motivo de la nueva conexión a Dublin operada por Ryan Air. Por parte del Club de Producto asistieron Sergio Sanchez, Hoteles RH y Sandra Ramirez, Marina D' Or Hoteles.

Este evento estuvo organizado tanto en Cork como en Dublin, por la Irish Travel Agent Association en formato de Workshop en el que se celebraron reuniones de 10 minutos con agencias de viajes locales. Como se puede apreciar por el Informe presentado por Sandra y Sergio, realizaron un total de 19 reuniones con agentes de viajes. Todos ellos han recibido un mail de seguimiento con nuestro catálogo e instrucciones para darse de alta en la web. En próximos informes daremos cuenta de los resultados de esta acción.

Estamos, así mismo, trabajando con una empresa de RP del Reino Unido para la elaboración de una agenda de reuniones con operadores ingleses e irlandeses durante la World Travel Market que tendrá lugar en Londres en próximo mes de Noviembre.

◆ **Conclusiones**

Vemos muy interesante continuar trabajando este destino haciendo buen seguimiento de los contactos establecidos en este evento. Proponemos dar continuidad y volver a tener presencia en las acciones con Agencias de Viajes de Cork y Dublín especialmente al disponer ya de un vuelo directo con nuestro aeropuerto.

◆ Fotografías del evento



2.2.6. Webinar Nekera

Webinair
Online

13 Abril 2023



◆ Objetivos del evento

Como continuidad a nuestra colaboración con este turoperador polaco, realizamos un webinar a agencias de viajes minoristas para dar a conocer el destino y los productos que tienen a la venta. El webinar contó con una asistencia de más de 100 agentes de viajes.

Sin embargo, después de tres años de colaboración, no estamos teniendo los resultados esperados. Por el momento solo hemos conseguido cerrar dos reservas para el mes de junio y agosto en Peñíscola y Benicasim respectivamente.

2.2.7. Spain Coast Premium & More

Workshop especializado
Amsterdam, Países Bajos

18 Abril 2023



◆ Programa del evento

16:00 - 16:30

Llegada asistentes y registro
Dividiremos los asistentes en 12 grupos para el speed date. Se les entregará un folleto con información sobre cada uno de los participantes.
Se servirán café, té y dulces.

16:30 - 17:15

Bienvenida Ignacio Valle & y breve presentación/saludo de todos los destinos
La breve presentación y saludo no debe excederse de 3 minutos por destino.

17:15 - 18:15

Primera ronda speeddates
Cada turno durará 8 minutos. En la medida de lo posible, serán los asistentes neerlandeses los que se cambien de mesa.

18:15 - 18:30

Pausa. Se servirán bebidas y algo de picar para la segunda ronda

18:30 - 19:30

Segunda ronda speeddates
Se retirarán parte de las mesas para la cena, informal. Si hace buen tiempo la cena será en la terraza. En caso de mal tiempo, permanecemos en el interior.
Contaremos con una guitarrista (música popular y clásica)

19:30 - 21:30

walking diner

21:20 - 21:30

Final evento. Se entregarán unas bolsas con algún producto español

◆ Listado asistentes al evento

NOMBRE	APELLIDO	E-MAIL	EMPRESA
Lenny	Auerbach	Lenny@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Mirelle	Bergenhengouwen	m.bergenhengouwen@holidaypirates.com	VakantiePiraten
Joyce	Beumer	joyce.beumer@tui.nl	TUI
Miranda	Billekens	miranda@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Renate	Bos	renate.bos@thetravelclub.nl	The Travel Club
Astrid	Bouhuys	astrid@hotmail.com	Travel Counsellors
Helen	Brinkhuis	helen.brinkhuis@personaltouchtravel.nl	Personal Touch Travel
Annette	Brouwer	annettebrouwer@xs4all.nl	TUI
Mirjam	Bruinvelds	directie@dolcedeluxe.nl	Dolce Deluxe Travel
Mariska	van Vliet	directie@dolcedeluxe.nl	Dolce Deluxe Travel
Arjan	Buijs	arjan.buijs@thetravelclub.nl	The Travel Club Arjan Buijs
Mathé	de Groot	wormer@travelxl.nl	TravelXL Mathé de Groot
Neeltje	de Groot	info@openskies.nl	OpenSkies
Joan	de Haart	info@joantravel.nl	Joan Travel
Margriet	de Jong	margriet.dejong@atpi.com	ATPI
Angelique	de Koning	info@costa-canarias.com	Costa Canarias Bookings
Lissy	de Wit	lissy.dewit@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Hans	de Zwart	info@travel2c.nl	Travel2C (United Travel)
Lucienne	Fortier	Lucienne@yourtravel.nl	Yourtravel
Jacqueline	Gruters	Jacqueline@travelcounsellors.nl	Travelcounsellors
Ingrid	Guezen	Ingrid@yourtravel.nl	YourTravel Aalsmeer
Peter	Guijt	postmaster@bizonderereizensite.nl	Bijzondere Reizensite
Anouk	Hartingsveld	anouk@dare2explore.travel	Dare 2 Explore
Sjoukje	Hillarides	sjoukje.hillarides@thetravelclub.nl	The Travel Club
Marijke	Hoogland	trvls@personaltouchtravel.nl	TRVLS
Danielle	Kloeg	info@daniellekloeg.nl	Danielle Kloeg Luxury Travel Consultants
Eline	Kloet	elinekloet@vanoeveren.nl	Travel XL van Deveren
Andrea	Kolb	andrea.kolb@thetravelclub.nl	The Travel Club Andrea Kolb
Joke	Kosters	joke.kosters@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Coby	Kronenburg	coby.kronenburg@holidayplanners.nl	HolidayPlanners/The Travel Club
Erna	la Lau	erna.lalau@holidayplanners.nl	Holidayplanners
Madelon	Lucas	madelon.lucas@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Frits	Martens	frits@face2facettravel.nl	Face2Face Travel
Sandra	Merix	wormer@travelxl.nl	TravelXL Mathé de Groot
Marion	Nauta	marion.niessen@travelcompany.nl	The Travel Company
Rooze	Niessen	marion.niessen@travelcompany.nl	The Travel Company
Petra	Noort	paomnoort@planet.nl	TUI
Raymond	Onderwater	onderwatertravel@reiscreaties.nl	Onderwater Travel
Colinda	Overbeek	colinda@face2facettravel.nl	Reismama.nl / Face2Face Travel
Linda	Padt	Linda.padt@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Joyce	Paleari	Joyce.paleari@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors Joyce Paleari
Deborah	Panka	info@gocaribbean.nu	Caribbean Service
Madelon	Pieters	Madelon.pieters@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Juliette	Raaijmakers	julietteraij@hotmail.com	Pellikaan Reisbureau Hillegom
Chantal	Rahman	chantal.rahman@thetravelclub.nl	Travel Club
Zoë	Rijn	info@openskies.nl	OpenSkies
Patricia	Russell	Patricia.russell@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Pauline	Schildkamp	pauline@mijnreiskennis.nl	De Reiskennis van Pauline
Norma	Schuurman	paradiso@personaltouchtravel.nl	Paradiso Travel
Jarco	Smeenk	info@bwdravelguides.com	Bio Web Design: Spaansesteden.nl
Miranda	Smit	miranda.smit@travelcounsellors.nl	Miranda Smit Travel Counsellor
Minke	Smits-Steintjes	minke.smits@travelcounsellors.nl	Minke Travel Counsellors
Ilse	Sparwer	ilse.sparwer@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Magda	Stomphorst	magda.stomphorst@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Stephan	Taminiau	stephan.taminiau@personaltouchtravel.nl	Dutch Travel Junkie5 / Personal Touch Travel
Marijn	ten Hoeve	marijn@hoevenet.nl	Captain Cruise
Christi	van de Veen	Christi.vandeveen@travelcompany.nl	Travelcompany Christi van de Veen
Anouk	van de Water	travelbyanouk@personaltouchtravel.nl	Travel By Anouk
Nathalie	van der Pluijm	nathalie.vanderpluijm@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Petra	van der Pol	petra.vdpol@face2facettravel.nl	Face 2 Face Travel
Vivian	Van der weide	vivian@thetravelclub.nl	The Travel Club
Annikka	van der Wekken	annikavanderwekken@vanoeveren.nl	Travel XL van Oeveren
Alice	van der Werf	alice@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Miranda	van Haneghem	miranda.vanhaneghem@travelcounsellors.nl	Miranda van Haneghem Travelcounsellor
Felicia	van Leeuwen	Felicia.vanleeuwen@travelcounsellors.nl	Travel Counsellors
Lenneke	Verhaar	lenneke@face2facettravel.nl	Face2Face Travel
Jennie	Visser	jennie.visser@travelcounsellors.nl	Travel Counsellor
Danielle	Volbeda	danielle.volbeda@tui.nl	TUI
Danielle	Werner	danielle@face2facettravel.nl	Approved by Danielle
Antoinet	Wind	Byantoinet@travelcompany.nl	Travelcompany
Sylvia	Zaal	sylvia.zaal@tui.nl	TUI
Kirsten	Zijderveld	kirstenzijderveld@gmail.com	Freelance Reisblogger

2.2.8. Festival Weeze

Misión comercial
Aeropuerto Weeze, Düsseldorf

1 Mayo 2023



◆ Objetivos del evento

Con motivo de su 20 aniversario, el aeropuerto de Weeze organizó un evento para público final en el que invitó a participar a los destinos que tienen conexión aérea.

Aprovechando la nueva conexión con Ryan Air y en colaboración con la OET de Holanda, acudimos a presentar nuestra oferta. Preparamos unos productos de ciclismo y repartimos un millar de flyers.

◆ Fotografías del evento



2.2.9. Presentación Düsseldorf

Presentación comercial
Düsseldorf, Alemania

02 Mayo 2023



◆ Objetivos del evento

Alemania es un destino preferencial para nosotros y ahora que tenemos el vuelo a Düsseldorf, más. El año pasado realizamos una misión comercial en la zona de Renania y ahora procedía hacer una presentación B2B.

Para la organización de este evento y para la realización de la convocatoria, contratamos a la empresa Spain B2B que consiguió convocar a 20 personas entre medios de comunicación y agentes de viajes. Por parte de Introducing Castellón acudieron también Luis Cobo, Departamento Comercial Marina D'Or y José Lamas, Director Intur Sports.

También contamos con la presencia de Octavio Gonzalez, Director OET Frankfurt y Daniel Arnal en representación de la Agencia Valenciana de Turismo.

El evento consistió en una presentación comercial realizada por nuestro Presidente, Javier Gallego, tras la cual presenté la plataforma de distribución www.introducingcastellon.com y pasamos al coctel en el que pudimos conversar con los asistentes.

◆ Conclusiones

Una vez más constatamos que las agencias alemanas buscan nuevos destinos en España que ofrecer a sus clientes. Les gustó lo que vieron y manifestaron interés en recibir más información. A continuación, encontraréis los datos de contacto de los asistentes. A todos ellos les hacemos seguimiento periódicamente para despertar su interés.

◆ Listado asistentes al evento

DERPART Reisebüro Droste GmbH & Co. KG	https://www.droste-reisen.de/	Julia Jung	stellvertreten de Abteilungsleit ung Touristik	julia.jung@derpart.com
DERPART Reisebüro Droste GmbH & Co. KG	https://www.droste-reisen.de/	Tanja Wöstemeyer	Teamleiterin Touristik	tanja.woestemeyer@derpart.com
Fischelner Reisebuero	http://www.fischelner-reisebuero.de	Izabela Bender	Inhaberin	info@fischelner-reisebuero.de
Ikarus Services	http://www.ikarus-services.de	Brigitte Bros	Geschäftsführung	bros@ikarus-services.de
Ikarus Services	http://www.ikarus-services.de	Uwe Bros	Finacial Manager	info@ikarus-services.de
OLIMAR Reisen Vertriebs GmbH	http://www.olimar.com	Gracia Cocina Romero	Gruppen- und Sonderreisen	gracia.cocina@olimar.com
Reisebüro Hebbel Langenfeld	http://www.hebbel.de/kontakt/reisebuero-langenfeld.html	Nicole Matz	Büroleiterin	langenfeld@hebbel.de
Reisebüro Osttours	http://www.osttours-info.de	Helen Myers	Büroleitung	ost-tours@t-online.de
Reisebüro Schmelter	http://www.reisebuero-schmelter.de	Jürgen Fischer	Inhaber	juergen.fischer@reisebuero-schmelter.de
Rheinland Presse Service GmbH	http://www.rheinland-presse.de	José Maclias	Reiseredaktion	reise@rheinland-presse.de
Solamento Reisen GmbH	http://schicksieweg.de/	Anja Seikat		anja.seikat@solamento.de
Spanien Portugal @Weltweit Reisebüro	http://www.spanisches-reisebuero.de/	Monica Pires	Geschäftsführerin	info@spanisches-reisebuero.de
www.touristikpresse.net	www.touristikpresse.net	Carsten Dullemond		contact@touristikpresse.net
TUI Reisebüro Wermelskirchen	https://www.tui.com/reisebuero/wermelskirchen	Ulrich Nicolai	Reiseexperte	wermelskirchen1@tui-reisebuero.de
TUI Reisebüro Wermelskirchen	https://www.tui.com/reisebuero/wermelskirchen	Silke Nicolai	Büroleiterin	silke.nicolai@tui-reisebuero.de
Wikingen Reisen GmbH	http://www.wikingen.de	Dennis Gowitzke	Product Manager Spanien	dennis.gowitzke@wikingen.de
Wikingen Reisen GmbH	http://www.wikingen.de	Surinder Ziefuss	Operations Manager Spanien und Kanaren	surinder.ziefuss@wikingen.de
Travel Designer	www.reiseberatung-Tunno.de	Dario Tunno		dario.tunno@takeoff-reisen.de

◆ Fotografías del evento



2.2.10. Misión Comercial Zúrich

Misión comercial
Zúrich, Suiza

22 - 24 Mayo 2023



◆ Objetivos del evento

Se trata de una acción de prospección inicial para recibir información del mercado y valorar si existe interés a corto o medio plazo en programar nuestro destino.

Con el apoyo de la OET de Zurich, y con la coordinación de la empresa Gretz Communications AG llevamos a cabo una serie de reuniones con agencias de viajes y turoperadores de Zurich y alrededores.

◆ Resumen de las reuniones

✓ Hesscar AG

Nos recibe Ms. Katharina Hess, son una empresa de Autocares que organiza circuitos para grupos de 18 a 35 personas. Mostró interés en organizar un viaje a Castellón en abril o Septiembre 2024.

✓ TUI Zürich Jelmoli

Nos atiende por cortesía Ms Leandra Hunziker que trasladará la información y la presentación al departamento de producto.

✓ Forchbahn

Nos atiende en una oficina ubicada en la estación de tren el Sr. Harry-Louis Beringer, Director de Ventas. Mueven mucho clientes, ya trabajan con España. Muestra interés en programar viajes de senderismo y combinar con AVE.

✓ Passage Reisen

Nos recibe Ms. Nathalie Hirt. Trabajan principalmente con los grandes turoperadores y con los bancos de camas. Están especializados en larga distancia a medida. Les gusta la presentación y lo tendrán en cuenta para el futuro pero siempre reservando a través de sus proveedores.

✓ Reiselounge AG

Agencia de viajes premium en el centro histórico de Zúrich. Clientes fidelizados y servicio a medida. Nos recibe su Director General, Christian Hug. Muestra interés por el destino y acordamos enviar una propuesta de Fly & Drive.

✓ Twerenbold

Nos recibe Carlo Schmid, Departamento de Producto. Tienen una flota de más de 70 autocares. Organizan un evento anual para más de 5000 clientes. No trabajan con Valencia. Interesado en trabajar en temporada media incluyendo algún programa de Talasoterapia.

✓ Hotelplan Suisse

Nos atiende Ms Noemi Müller, directora de la oficina. Hotelplan es una cadena vertical que ofrece mayoritariamente productos de turoperación. Se toma nota de la presentación y la trasladará al departamento de producto de servicios centrales.

✓ OET Zurich

Para finalizar la misión comercial me reuní en las oficinas de Turespaña en Zúrich con su Director, Horacio Diaz. Tras comentar un poco el trascurso de las reuniones quedamos en la conveniencia de organizar un FAM Trip para 2024. También me comunica el posible interés por parte de Edelweis de aumentar sus frecuencias con la Comunitat Valenciana.

◆ **Fotografías del evento**



✓ **Golden Palms Group**

DMC especializada en segmento MICE y viajes de lujo. Operan en Marruecos pero tiene peticiones para España. Intercambio tarjeta con su director Reda Akaaboune

✓ **Valencia Premium**

Empresa de Valencia y expositora en la feria en nuestro stand pero que vende viajes a medida para clientes VIP con destino valencia. Le puede interesar destino Castellón y se lo ofrecemos por si algún cliente lo solicita cuente con nosotros.

2.2.11. IMEX Frankfurt

Feria especializada
Frankfurt, Alemania

24-26 Mayo 2023



◆ **Objetivos del evento**

El segmento MICE sigue creciendo y pensamos que Castellón tiene su espacio para eventos pequeños, singulares, en la Naturaleza. También estamos preparados para albergar grupos deportivos.

◆ **Resumen de las reuniones**

✓ **Liberty Internacional**

Hablo con Laura Aguilar, Directora de ventas para España y Carlos Civera, event Manager, presentando la oferta MICE y deportiva. Se interesan en el destino.

◆ **Fotografías del evento**



2.2.12. ETOA DEE - Destinations Exchange Europe

Workshop especializado
Londres, UK

12-13 Julio 2023



◆ Objetivos del evento

Hemos participado ya varios años en eventos de la ETOA. Nos gusta el formato porque nos garantiza un volumen alto de reuniones con agentes de viajes y turoperadores globales lo cual nos permite trasladar el mensaje y posicionar Castellón en diferentes mercados.

A continuación resumimos el contenido de las reuniones. Todos ellos han recibido un correo de seguimiento que incluye el catálogo y el video promocional.

◆ Resumen de las reuniones

✓ Hurtigruten Expeditions

Se trata de una compañía de cruceros especializada en expediciones en Europa del Norte. Solo trabajan los destinos que tocan sus cruceros y no es nuestro caso.

✓ Inspire Me Travel

Agencia de viajes británica que forma parte del grupo Collets Travel. Empezaron su trayectoria con individuales y ahora trabajan grupos también. Le gustó el video y quedamos en enviar un programa de ciclismo.

✓ Travelzoo

Portal de viajes especializado en campañas en temporada baja. Funcionan como un medio de comunicación y cobran por impacto.

✓ Smart Guide

Audioguía digital para cliente final. Interesante para aquellos productos que no tienen demanda suficiente para formar grupos y los clientes se pueden descargar la guía en audio y hacer la visita por su cuenta.

✓ Henrietta Ferguson

Se trata de una agencia receptiva especializada en el mercado de lujo de individuales en Estados Unidos. Empezó comercializando Reino Unido y ahora ofrece Italia, Francia y España también. Le gustó mucho lo que le mostramos y acordamos realizar un viaje de inspección como veremos más adelante.

✓ RT&E / Reliance Tours

Trabajan grupos de asiáticos con circuitos de 14 días. Quedamos en enviar un paquete de 2 noches en Peñíscola y dos noches en Valencia para incorporar a alguno de sus circuitos. Trabajan todo el año.

✓ JAC Travel

Trabajan grupos de americanos. En un principio no muestra mucho interés pero le hemos enviado el video y el catálogo.

✓ Happy Tours

Trabajan grupos de Asia en modo B2B. Por el momento no tiene interés.

✓ RWH Travel

Conoce Benicasim, han trabajado en el pasado con Itinerantur. Están especializados en viajes de Senderismo. No lleva tarjeta su email es: megan.bassett@rwhtravel.com

✓ Greatdays Travel Group

Trabajan grupos de seniors de entre 20 y 40 personas. Sus clientes no quieren vacaciones en la playa, quieren ver cosas. Rango de edad entre 65 y 80 años.

✓ DPA Sports

Trabajan con fans de futbol que quieren asistir a los partidos de La Liga. También tienen algún contacto de equipos deportivos.

✓ **Charitable Travel**

Destinan el 5% de su beneficio a acciones sociales. Fomentan el turismo responsable. Suelen ofrecer temporada baja y venden a través de turoperadores. Colaboran con Turespaña. Quedamos en enviar el catalogo y el video y hablar más adelante.

✓ **Viator**

Empresa de venta de experiencias online del grupo Tripadvisor. Clientes principalmente en USA y Australia. Primer paso sería conseguir que Castellón apareciese en el listado de búsqueda.

✓ **Trillion Run Traveller**

Especializados en mercados chino y coreano. Individuales y grupos, venden B2B y B2C. Nos manifiesta problemas con el visado. Clientes entran por Madrid o Barcelona. Nos pide que le enviemos el video para hablar con departamento de producto en España.

✓ **Contiki**

Especializados en grupos jóvenes (18-35 años) que viajan en autocar desde origen. Sabe que no todos los hoteles aceptan a este nicho, busca precios muy baratos.

✓ **High Light Tours**

Especializados en grupos escolares de alto nivel de Japón y Taiwán. Viajan con enfermera, fotógrafo...

✓ **Abercrombie & Kent Europe**

Turoperador Global especializado en el mercado de lujo de individuales. Dice que el Product Manager de España se llama Gloria y le trasladará nuestra presentación para que se ponga en contacto con nosotros si hay interés.

2.2.13. Presentación comercial Oporto

Presentación comercial
Oporto, Portugal

25 Septiembre 2023



◆ **Objetivos del evento**

Tras la puesta en marcha de la conexión Castellón - Oporto por parte de Ryan Air, con dos frecuencias semanales en periodo estival y la confirmación por parte del aeropuerto de la ampliación de dicha operativa para el verano de 2024, se acordó realizar una presentación de destino en Oporto a agencias de viajes emisoras. A tal efecto, el Club contrató los servicios de Alexandra Mendoza Fernandes, propietaria de la empresa LX MEDIA COMUNICACIÓN, para la gestión del evento y la convocatoria a agencias de viajes.

El evento, al que asistieron aproximadamente 20 agentes de viajes, comenzó con una presentación del Club de Producto, y los principales destinos de la Provincia de Castellón, así como los hoteles que forman parte del Club de Producto Introducing Castellón realizada por el Presidente. A continuación, mostramos un video promocional y nos trasladamos a un patio interior para el cóctel y networking.

◆ **Conclusiones**

A diferencia de otros mercados, nos sorprendió que varios agentes de viajes conocían el destino y mostraron interés. Nos gustaría destacar que varios de ellos expresamente se quejaron por la falta de una oferta adecuada de traslados entre el aeropuerto y los hoteles para clientes individuales. Esto es sin duda un tema en el que tenemos que trabajar y mejorar ya que, efectivamente, la provincia de Castellón no se encuentra en la oferta de las principales empresas de venta de traslados. Por parte nuestra, se ha realizado el correspondiente seguimiento con el envío de un correo electrónico que incorpora la presentación, el video y el catálogo corporativo 2023.

Así mismo, como anexo a este documento incorporamos el Informe realizado por Alexandra Mendoza así como los datos de contacto de las agencias de viajes que confirmaron su asistencia al evento.

◆ Fotografías del evento



2.2.15. ETOA GEM - Global European Marketplace

Workshop especializado
Londres, UK

31 Octubre - 1 Noviembre 2023



2.2.14. Pure Spain Paris

Workshop especializado
Paris, Francia

19 Octubre 2023



◆ Fotografías del evento



◆ Objetivos del evento

La GEM es el evento anual más importante de la ETOA, La asociación Europea de Turoperadores con la que llevamos años colaborando.

◆ Resumen de las reuniones

✓ EF ultimate break

Se trata de la empresa dedicada a experiencias del grupo EF, especializados en viajes educacionales. Trabajan con estudiantes de 18-35 años de todo el mundo. No tienen viajes previstos a Castellón pero lo tendrán en cuenta para el futuro.

✓ Happy tours

Ya trabajan con Valencia. España lo lleva Susana. Enviará nuestra presentación y contacto.

✓ H.I.S. Europe

Tienen oficina en España. Trabajan con clientes japoneses. Ya trabajan con Valencia y le trasladarán nuestra información por si ven oportuno ampliar a Castellón.

✓ Live travel and tours

Trabajan con estudiantes de familias norteamericanas y británicas con nivel adquisitivo alto. En ocasiones tienen dificultades para encontrar disponibilidad. Puede interesar Castellón como alternativa.

✓ **G2 Travel**

Trabajan con clientes asiáticos (Indonesia, Taiwan, India...) Tienen oficina en Madrid. No trabajan con DMC.

✓ **KLOOK**

Trabajan con clientes individuales en Asia: Hong Kong, Korea del Sur... Solo trabajan con conexión API.

✓ **Tour axis**

Circuitos en autocar. Tienen oficina en Valencia, conoce la zona. En algún circuito para a comer en Peñíscola.

✓ **Atraccion world group**

Solo trabajan actividades tanto para cliente final como B2B. Requieren conectividad XML.

✓ **Holidays Carnival Group**

Turoperador basado en el Reino Unido. Turoperador que no trabaja con Receptivo. Mercado asiático: India, SriLanka, Bangladesh. No trabajan Comunitat Valenciana por el momento.

✓ **Gate 1 Travel**

Trabajan con series para Usa y Canadá. Ya tienen España pero no Comunitat valenciana. Enviamos catálogo.

✓ **CHR Travel**

Trabajan directo con hoteles. Grupos de India y América.

✓ **Olympia Europe**

Es un banco de camas recientemente adquirido por el grupo Goglobal.

✓ **Europe Incoming**

Turoperador global especializado en circuitos religiosos. Le gusta mucho la idea de programar Peñíscola.

✓ **Tailor Made Tours**

Turoperador Receptivo para Reino Unido e Irlanda. Interesados en recoger información para ampliar a otros destinos en Europa.

✓ **Civitatis**

Plataforma de Experiencias. Conocen Castellón y van incorporando producto poco a poco.

✓ **Jac Travel**

Turoperador especializado en circuitos por Europa para clientes de todo el mundo. Organizan circuitos de 15 días incluyendo Portugal y España.

◆ **Fotografías del evento**



2.2.16. WTM Londres 2023

Feria especializada
Londres, UK

6-8 Noviembre 2023



◆ Objetivos del evento

En esta edición de la World Travel market, el Club de Producto ha contratado los servicios de la empresa SLC para la elaboración de un programa de reuniones profesionales. A continuación resumimos el contenido de las mismas:

◆ Resumen de las reuniones

✓ Ramblers Walking Holidays

Ya trabajan Benicasim con Itinerantur. Quedamos en enviar información de Montanejos - Sierra de Espadán para valorar ampliar productos.

✓ Exoticca

Tienen oficina en Barcelona. Organizan grupos por toda España.

✓ Southall Travel

No trabajan mucho España. Trabajan con clientes de Dubai e India.

✓ Club Travel

Son una asociación de agencias. Nos mandarán una propuesta de inversión para darnos a conocer entre sus asociados.

✓ Holiday Pirates

No son agencia ni turoperador. Se denominan inspiradores. Tienen una revista online y trabajan en rrrs en 10 mercados.

✓ Contiki

Trabajan con clientes Australianos. Organizan circuitos entrando y saliendo por Madrid. Ya tienen cerrado el catálogo de 2025.

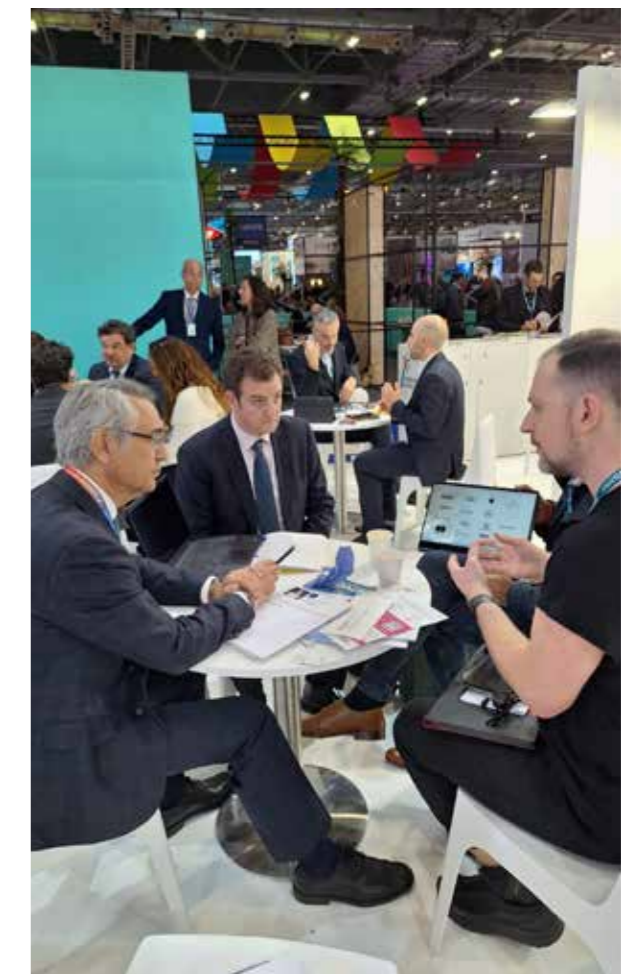
✓ Road Travel

Son una aplicación móvil que se va a instalar en navegadores de vehículo con guías de viaje.

✓ Travix

Es una OTA de venta de billetes de avión.

◆ Fotografías del evento



2.2.17. Presentación Frankfurt

Presentación especializada
Frankfurt, Alemania

12 Diciembre 2023



◆ Invitación del evento



La Comunitat Valenciana, junto con el Consejo de Cámaras y la Confederación Empresarial de Hostelería y Turismo, CONHOSTUR, con el apoyo de la Oficina Española de Turismo de Frankfurt, tienen el honor de invitarle a la

Presentación del destino Comunitat Valenciana y a descubrir su excelente oferta gastronómica y enológica el próximo martes, 12 de diciembre a las 18:30h en el Restaurante Bornheimer Ratskeller de Frankfurt.

Chefs participantes:
Jose Manuel López, Restaurante Peix&Brases [1* Michelin, 2 Soles Repsol]
Alejandra Herrador y Emanuel Carlucci, Restaurante Atalaya [1* Michelin, 1 Sol Repsol]

Sumilleres:
Yvonne Arcidiacono, Restaurante Apiclus [2 Soles Repsol]
Pedro Olivares, quien realizará la cata guiada

18:30 h Recepción de los invitados.
19:00 h Presentación del destino Comunitat Valenciana, maridaje de vinos con productos gastronómicos de la Comunitat Valenciana.
20:00 h Cocktail networking con degustación de productos de la región.

RESTAURANTE BORNHEIMER RATSCELLER (Kettelerallee 72, Frankfurt) **S.R.C.** Tel. 96 120 98 60 saturisme@turismecv.es



◆ Fotografías del evento



Octavio González, Director Oficina Española de Turismo en Frankfurt, **Javier Gallego**, Presidente de Introducing Castellón, **Cristina Moreno**, Secretaria Autonómica de Turismo GV, **Enrique Criado**, Cónsul General de España en Frankfurt.



DOSSIER DE PRENSA

ÍNDICE

Notas de prensa de los periódicos nacionales e internacionales más importantes

- **EL MUNDO**
pág. 119, 121
- **CASTELLÓN PLAZA**
pág. 119, 120, 121, 123, 124, 125, 127, 128, 129, 131, 133
- **EUROPA PRESS**
pág. 119, 132
- **EL PERIÓDICO MEDITERRÁNEO**
pág. 120, 121, 123, 130, 132
- **LA VANGUARDIA**
pág. 120
- **LA RAZÓN**
pág. 122
- **COPE**
pág. 122, 124, 127, 128, 130
- **ONDACERO**
pág. 125, 130
- **NEXOTUR**
pág. 125
- **CASTELLÓN INFORMACIÓN**
pág. 126
- **EL PERIÓDIC**
pág. 126
- **SPAIN TRAVEL NEWS**
pág. 127
- **CASTELLÓN DIÁRIO**
pág. 126
- **LA PLANA LA DÍA**
pág. 129, 131, 132
- **ECONOMÍA DIGITAL**
pág. 131
- **GVA - GABINETE DE INFORMACIÓN**
pág. 133
- **CASTELLÓN AL DÍA**
pág. 128

1. El Mundo

El turismo confía en volver a beneficios



15 Enero 2023

2. Castellón Plaza

El turismo de Castellón sigue sin recuperarse del todo pero confía: "Tenemos expectativas para 2023"



23 Enero 2023

3. EuropaPress

Castellón presenta su oferta turística a las agencias de viajes de Sevilla



23 Febrero 2023

4. La Vanguardia

Turismo Castellón presenta su oferta turística a las agencias de viajes de la provincia



23 Febrero 2023

7. El Periódico Mediterráneo

Los vuelos de Castellón a Weeze, una puerta de entrada para alemanes y holandeses.



26 Febrero 2023

5. Castellón Plaza

Veinte agencias de viaje de Sevilla conocen la oferta turística de Castellón



24 Febrero 2023

8. El Periódico Mediterráneo

Castellón adelanta acuerdos con turoperadores extranjeros para después de Semana Santa



28 Febrero 2023

6. El Periódico Mediterráneo

Castellón busca turistas aéreos en Polonia, Alemania y Sevilla



26 Febrero 2023

9. Castellón Plaza

Castellón hace campaña en supermercados alemanes este año para atraer turistas a Benicàssim



01 Marzo 2023

10. El Mundo

Castellón augura un buen 2023 a nivel turístico con el soporte del aeropuerto y los fondos europeos



01 Marzo 2023

13. El Periódico Mediterráneo

La línea aérea de la gigafactoría de Volkswagen arrancará en 2024 desde Castellón



08 Marzo 2023

11. La razón

Arte de Sorolla, senderismo o turismo LGTB, atractivos para el mercado alemán



06 Marzo 2023

14. Castellón Plaza

Castellón se posiciona en Berlín como destino turístico "novedoso y fresco" del Mediterráneo



08 Marzo 2023

12. Cope

Introducing Castellón sella acuerdos con turoperadoras para fomentar la llegada de turistas extranjeros



08 Marzo 2023

15. Castellón Plaza

Los turistas alojados en hoteles se dejan 4,5 millones en la Magdalena



21 Marzo 2023

16. Castellón Plaza

Castellón se lanza a por el turismo polaco en el 'Spanish festival' de Varsovia y Katowice



29 Marzo 2023

19. Ondacero

El sector hotelero de Castellón se lanza a por el visitante holandés en Ámsterdam



19 Abril 2023

17. Castellón Plaza

Introducing Castelló participa en sendos eventos en Dublín y Cork para atraer turistas irlandeses a la provincia



31 Marzo 2023

20. Castellón Plaza

El sector hotelero de Castellón se lanza a por el visitante holandés en Ámsterdam



19 Abril 2023

18. Cope

Introducing Castellón promociona los recursos turísticos de la provincia en Países Bajos



19 Abril 2023

21. Nexotur

Presentación en Dusseldorf



04 Mayo 2023

22. Castellón Diário

El aeropuerto de Castellón presenta la oferta turística de la provincia en el festival Weeze y Dusseldorf 2023



04 Mayo 2023

25. Spain Travel News

Castellón präsentiert zusammen mit Turespaña sein Angebot in Deutschland



23 Mayo 2023

23. Castellón Información

Los hoteles de Castellón necesitarán cubrir 2.500 puestos de trabajo para un verano que espera un 90 % de ocupación



09 Mayo 2023

26. Castellón Plaza

Cultura, gastronomía o salud: el sector turístico de Castellón lleva a Suiza la oferta de la provincia



24 Mayo 2023

24. El Periòdic

Turisme asiste a la feria IMEX Frankfurt para promocionar la oferta de turismo de negocios de la Comunitat Valenciana



22 Mayo 2023

27. Cope

El turismo de Castellón se promociona en Suiza



24 Mayo 2023

28. Castellón Plaza

El sector turístico de Castellón 'vende' los destinos de la provincia en Frankfurt



26 Mayo 2023

31. La Plana al día

Introducing Castellón presente en Destination Exchange Europe en Londres para dar a conocer la oferta turística de la provincia



13 Junio 2023

29. Cope

Castellón trata de atraer turistas procedentes de operadores de larga distancia



13 Junio 2023

32. Castellón Plaza

El sector turístico de Castellón presenta en Londres la oferta de la provincia ante los grandes operadores



13 Junio 2023

30. Castellón al día

Castellón se vende a operadores de China, Japón y Filipinas que vengan a España por Barcelona



13 Junio 2023

33. Castellón Plaza

Las elecciones frenan las reservas en julio pero el turismo confía en la contratación de última hora



03 Julio 2023

34. Onda Cero

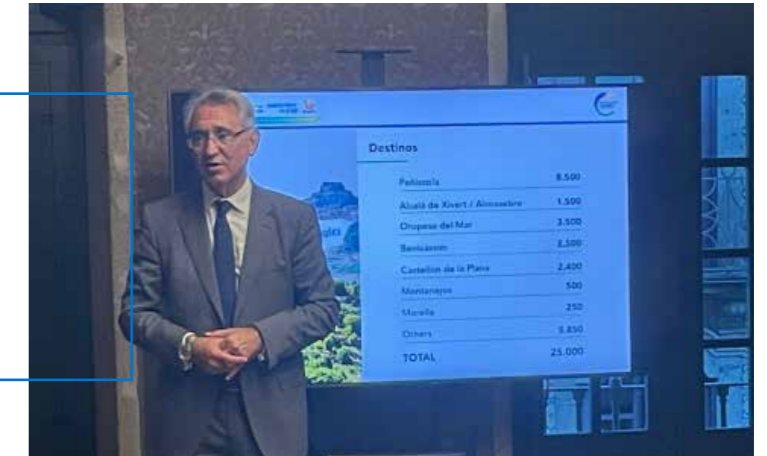
En la Comunitat Valenciana, Castellón destaca por el turismo y los festivales



26 Julio 2023

37. La Plana al día

El Club de Producto Introducing Castellón promociona su oferta turística en Oporto



26 Septiembre 2023

35. El Periódico Mediterráneo

Castellón encara un agosto turístico al 90% tras un julio "atípico"



30 Julio 2023

38. Economía digital

La directora comercial de Marina d'Or busca congresos en París al margen de los futuros dueños del complejo



20 Octubre 2023

36. Cope

Quejas porque "los destinos turísticos se están llenando de roulotte"



15 Septiembre 2023

39. Castellón Plaza

Introducing Castellón promociona la provincia en Londres para ampliar la temporada turística



07 Noviembre 2023

40. La Plana al día

El Club de Producto Introducing Castellon busca expandir su oferta turística en la World Travel Market



07 Noviembre 2023

43. Castellón Plaza

Dos operadores británicos estudian aterrizar en Marina d'Or tras la llegada de nuevos inversores



11 Diciembre 2023

41. El Periódico Mediterráneo

LA nueva gestión de Marina d'Or abre la puerta a captar más turistas británicos



11 Noviembre 2023

44. GVA - Gabinete de Comunicación

La Generalitat, Conhostur y el Consejo de Cámaras promocionan la oferta gastronómica y enológica de la Comunitat Valenciana en Alemania



13 Diciembre 2023

42. Europa Press

Turisme promoció la Comunitat Valenciana ante 15.000 profesionales de la industria MICE en IBTM Barcelona



28 Noviembre 2023

Actuaciones realizadas a través de la línea nominativa de subvención/expediente RESTUR/2023/64, por importe de CIENTO CINCUENTA MIL EUROS (150.000 euros), para la realización de acciones de promoción y marketing de la oferta turística de la provincia de Castellón, concedida por **Turisme Comunitat Valenciana**.



Mediterráneo
EN VIVO



www.introducingcastellon.com