



5 claves para alcanzar el éxito en el mercado asociativo internacional



Panel



Juan José García



Jordi Novellas



André Vietor



¿Cuántas empresas representadas en la sala son miembros de ICCA?



¿Por qué son miembros de ICCA?



¿Qué herramientas de las que pone ICCA a su disposición conocen?



¿Qué uso hacen de estas herramientas?





Clave #1: Branding

- Destino debe aparecer en ICCA Database
- Uso del PR Kit (350 medios)
- Digital clipping service
- Best marketing award




#1

Clave #2: KYC Know Your Clients Know Your Competitors



#2



- Destination Comparison Report
- ICCA Database
- Workshops client/supplier



Orientada al negocio



Clave #3: Networking

- Business Leads Exchange en ICCRM y congreso de ICCA
- Reuniones de cada sector



#3



Clave #3: Mercado Interno

Clave #4: Educación



Conocer la evolución del mercado...



...y las nuevas tendencias



- ICCA Congress
- ICCA Intelligence
- Reunión anual chapters
- Seminarios Imex y EIBTM

- Association database
- online training a través de GotoMeetings.com

EDUCATION



#4

International Congress and Convention Association

50th ICCA Congress
Incorporating the ICCA General Assembly
Leipzig, 22 al 26 de octubre de 2011



Gdansk, 07 al 09 de julio de 2011

Research, Sales & Marketing Programme
Gdansk, Poland 07 - 09 July 2011



ICCA Iberian Chapter

Asamblea Anual
Estoril, 08 al 10 de marzo de 2011

DOWNLOAD

www.iccaworld.com/dbs/congress2010/prgmdbz.cfm

International Congress and Convention Association

49th ICCA Congress
Incorporating the ICCA General Assembly

HYDERABAD INDIA 2010




Clave #5: Recursos Humanos



“Si hay que ir se va, pero ir ‘pa ná’ es una tontería”



¿Pagar cuota + usar logotipo?

MEMBRESIA



Maximizar el ROI

MEMBRESIA

=

Inversión en tiempo + RR.HH.

Recursos Humanos

- Representante de la empresa o institución
- Investigadores
- Marketing y comunicación

#5



Representante de la empresa

- Libertad de poder dedicar tiempo
- Conocimiento del mercado internacional
- Visión estratégica
- Poder de decisión
- Buen comunicador con capacidad de networking
- Implicarse activamente en la asociación
- Debe compartir conocimientos



**El éxito no se consigue
haciendo cosas
extraordinarias, sino haciendo
cosas ordinarias
extraordinariamente bien**

VIAJES IBERIA
CONGRESOS

BarcelonaTurisme
Convention Bureau

**5 claves para alcanzar el éxito en el
mercado asociativo internacional**

