

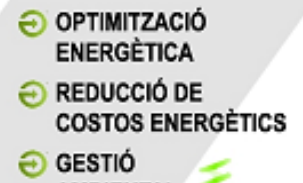
Gener 2011; núm. 11

Sumari:

Racó d'opinió
Fires d' Utrecht i Stuttgart
Càmpings Guardonats
El Conseller d' Empresa i Ocupació
Convenis amb proveïdors
Federació Catalana de Càmpings
Fitur 2011
Altres punts d'interès

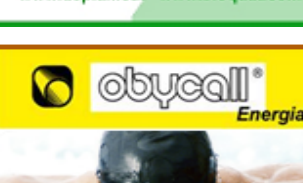
www.campingsingirona.com





DEPLAN BioQuat®

- OPTIMITZACIÓ ENERGÈTICA
- REDUCCIÓ DE COSTOS ENERGÈTICS
- GESTIÓ AMBIENTAL



C/ Enric Serra 18 1r 17130 L'Escala
Tel.972774457 deplan.gi@deplan.es
www.deplan.cat www.bioquat.com



obyecall®
Energia



Energia en estat pur

Eficiència energètica
Biomassa
Energia Solar
Instal·lacions de gas

Construcció. Obra nova
Remodel·lació
Instal·lacions de serveis

Oficines Centrals
C.Joan Torró Cabratosa 18
17005 Girona
972 241 414
admin@obyecall.com
www.obyecall.com



Gràfiques Rotatives, SA
Herrera, 58-68
08301 Mataró
Tel.93 790 12 49

Contacte:
Sr. Albert Ciscar
Tel.670 973 097
albert@grimpresores.com
www.grimpresores.com



càmpingsdeGirona
CostaBravaPirineus



LLORT-TARRADAS S.C.P.

Agents exclusius de l'acord amb l'associació de Campings de la província de Girona

Tlf: 937 672 207 Fax: 931 155 140
Ànna: 677 977 513 Jordi: 629 348 788

e-mail: info@llort-tarradas.com



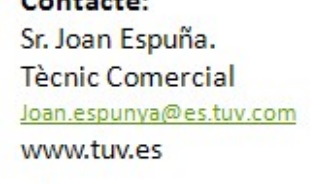
ESPORT DEPORTE

ESPECTACLES ESPECTACULOS

Ignasi Barraquer, 9
Pol. Ind. La Serra
8460. Palautordera
Tel.93 848 08 60
tea3@jet.es
www.tea3.es



Contacte:
Sr. Joan Espuña.
Tècnic Comercial
Joan.espunya@es.tuv.com
www.tuv.es



Enginyeria i consultoria.
Llicències i autoritzacions. EMAS i ISO. Sancions. Tributs. Gestió aigua. Expropiacions. Gestió riscos d'inundacions. Urbanisme.

S.B. Ambiaudit, S.L.
Av. de Roma 10, Bx - interior
08015 Barcelona.
93.226.88.44 Fax 93.229.63.64
www.sba.es



Servicios Turísticos HEINZE LATZKE, S.A.

>> Consulti també les promocions a Internet

Angl 31, 3º · 08017 Barcelona
Tel. 93 280 40 44 · Fax 93 205 63 90
info@servitur-heinze.com

Altres punts d'interès

- La província de Girona és la segona destinació de l'estat espanyol en nombre de visitants i de pernoctacions, tan sols superada per Àvila.
- L'Associació de Càmpings de Girona està negociant amb diferents comercialitzadores d'energia elèctrica un acord per tal de poder obtenir tarifes més assequibles per a tots els seus associats.
- Durant el 2010, els càmpings van tenir un total de 31 milions de pernoctacions, incrementant en un 0.4 les nacionals, i un 3.6 les no nacionals. D'aquestes, els holandesos amb un 24.8% i els anglesos, amb un 21.8%, són els que més diez van passar en els nostres càmpings.
- La nova Directora General de Turisme, Marián Muro, vol donar la màxima prioritat a les pimes turístiques catalanes i apunta que el sector turístic serà el primer en sortir de la crisi.
- UCAVE, la Unió Catalana d'Agències de Viatges Emissores, i ACAV, l'Associació Catalana d'Agències de Viatges, es mostren disconformes per la posició de la Directiva Bolkestein a Catalunya. Han traslladat a la Comissió Europea dues preguntes que qüestionen alguns dels preceptes de l'adaptació a la normativa catalana perquè contravenen el disposat en la Directiva.
- L'enduriment de la Llei de mesures contra el tabaquisme provocarà una caiguda de les vendes de bars, restaurants i cafeteries de fins a un 10%. Segons l'Institut d'Estudis Econòmics, suposarà un impacte superior als 7.000 milions d'euros en el conjunt del sector i una pèrdua d'ocupació d'entre el 3% i el 3,5%, entorn de 50.000 llocs de treball.

www.campingsingirona.com



Racó d'opinió

La venda no és (no hauria de ser) un acte desconectat del plantejament estratègic de les empreses. El temps dels venedors és molt valuós i cal invertir-lo **seguint les directrius de l'empresa** relatives a les polítiques de producte, financera o de relació amb els clients. Si aquestes polítiques no estan definides o no són conegudes es corre el risc que cadascú actuï segons el seu criteri, dificultant així la consecució d'objectius comuns.

Segons el plantejament estratègic de l'empresa, podem distingir dos models de venda: Aquella orientada a una **relació “fugaç” amb el client** i aquella orientada a **una relació “a llarg termini”**. No toca, ara, jutjar si una és “millor” que l'altra, ni ens interessa fer valoracions ètiques. La veritat és que cadascuna d'elles (i les corresponents alternatives intermèdies) tindrà més o menys sentit en funció de quin sigui el **plantejament estratègic de l'empresa**. Per a les empreses que ofereixen **productes / serveis de compra / ús habitual**, tindrà més sentit la recerca d'una **relació a llarg termini amb els seus clients**.

Les empreses que ofereixen un producte / servei que es compri amb **relativa baixa freqüència**, perseguiran la venda sense pretendre anar més enllà, centrada en resultats **més immediats**.

Per al nostre sector és indispensable pensar en vendes a llarg termini. Vendes que fidelitzen clients. Vendes que comporten un valor afegit.

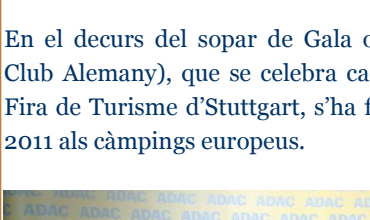
Aquest valor afegit tan sols el podem donar si mantenim uns estàndards de qualitat de servei, una programació ben planificada; i tot, d'acord amb uns objectius fixats a priori.

Utrecht i Stuttgart

Amb el gener han arribat les primeres fires europees. Amb una nova fórmula d'enviament i control de catàlegs, des de l'associació de Girona s'ha programat anar a les mateixes fires del 2010 i incrementar-les en funció de les demandes dels associats i de la qualitat dels visitants de les mateixes.

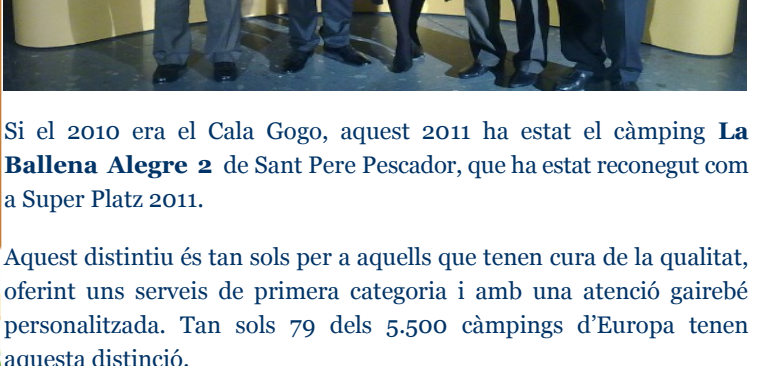
Les dues Fires celebrades fins ara, Utrecht i Stuttgart, han estat molt profitoses. Tot i que Stuttgart lidera tant el rànking de visitants, com de qualitat dels mateixos, a ambdues fires l'afluència ha estat més que correcte, amb una demanda d'informació Excel·lent.

La situació de l'estand d'Utrecht no era el més idoni i el mateix trànsit de visitants feia que els dificultés trobar-lo. Tot el contrari que a Stuttgart, situat en una cantonda de l'estand de Toursapin, al davant mateix de l'entrada del pavelló número 8.



Càmpings guardonats

En el decurs del sopar de Gala organitzat per l'ADAC (Automòbil Club Alemany), que se celebra cada any el dia abans de l'inici de la Fira de Turisme d'Stuttgart, s'ha fet entrega dels prestigiosos Premis 2011 als càmpings europeus.



Si el 2010 era el Cala Gogo, aquest 2011 ha estat el càmping **La Ballena Alegre 2** de Sant Pere Pescador, que ha estat reconegut com a Super Platz 2011.

Aquest distintiu és tan sols per a aquells que tenen cura de la qualitat, oferint uns serveis de primera categoria i amb una atenció gairebé personalitzada. Tan sols 79 dels 5.500 càmpings d'Europa tenen aquesta distinció.

El càmping **Internacional de Calonge** ha estat finalista en l'elecció del millor càmping de l'any en la categoria de càmping familiar, en els premis que lliura la ANWB. El lliurament dels prestigiosos premis als Millors Càmpings 2011 de l'ANWB es va celebrar l'11 de gener, a Utrecht (Holanda), amb un jurat format per reconegudes personalitats en el món editorial i guies de càmpings europeus.

Al mateix temps, l'Internacional de Calonge va ser premiat com a millor càmping obert tot l'any per l'associació campista Alan Rogers, que edita una guia on descriu només els millors càmpings d'Europa. Aquesta entitat ha donat el primer premi a **Las Dunas** de Sant Pere Pescador com a millor càmping familiar i tercers premis al **Cala Llevadó** de Tossa de Mar (millor càmping de costa) i a **Las Palmieras** de Sant Pere Pescador (càmping amb encant). D'altra banda, el càmping **L'Àmfora**, també de Sant Pere Pescador, ha estat considerat el millor en qualitat de serveis, en un guardó que atorguen els campistes amb els seus vots.

Un any més els càmpings de l'Associació són capdavanters a Europa per la seva qualitat en instal·lacions i serveis. En l'anterior edició el Cala Gogo de Platja d'Aro també va ser guardonat per l'ANWB, els càmpings Les Medes de l'Estartit i Las Dunas de Sant Pere Pescador van obtenir el premi ADAC i el càmping Stel de Guils de Cerdanya va ser premiat per l'ACSI

Convenis amb proveïdors

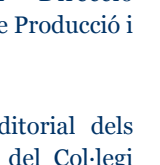
Després d'uns mesos de negociació, sembla que podem disposar d'un conveni de col·laboració amb una entitat financera.

Amb aquest conveni es vol donar un servei diferencial als càmpings associats; un leasing específic per a bungalows, unes condicions de TPV, tant físic com virtual, sense precedents, línies específiques per la compra de maquinària d'hostaleria i agrícola, etc.

Esperem que en el proper butlletí els podem donar totes les característiques d'aquest acord.

El Conseller d'Empresa i Ocupació

F. Xavier Mena

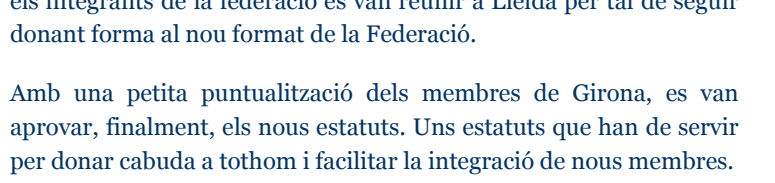


Nascut a Vielha l'any 1958. Doctor en Ciències Econòmiques per la Universitat de Barcelona, llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per aquesta mateixa universitat i llicenciat en Dret per la UNED.

En l'àmbit docent, és catedràtic d'Economia de la Universitat Ramon Llull i professor ordinari d'ESADE. Ha estat director del Departament d'Economia (1992-2000) i dels màsters en Direcció Económico-financera, Direcció de Màrqueting i Direcció de Producció i Operacions d'ESADE.

És membre, entre d'altres organismes, del consell editorial dels *Annals of Tourism Research*; de la Junta de Govern del Col·legi d'Economistes i del Comitè d'Avaluació de la *Community of European Management Schools*.

El nou conseller d'Empresa i Ocupació també ha estat director de Consultur, Consultores Turísticos SA (Grup Editor, actualment Tea-Cegos), economista de la Direcció General de Programació Econòmica, investigador en la Direcció General de Política Científica i economista del Departament de Sistemes i Control del Banc Sabadell.



Federació Catalana de Càmpings

Després de les Juntes de Tarragona i Girona, el passat 25 de gener, els integrants de la federació es van reunir a Lleida per tal de seguir donant forma al nou format de la Federació.

Amb una petita puntualització dels membres de Girona, es van aprovar, finalment, els nous estatuts. Uns estatuts que han de servir per donar cabuda a tothom i facilitar la integració de nous membres.

En el decurs de la junta es va decidir demanar entrevista amb la nova Directora General de Turisme, Sra Marián Muro, així com crear un equip de treball per anar elaborant propostes de modificació del recent decret d'allotjaments turístics.

Recordem que la nova Federació Catalana tan sols té funcions representatives davant de les administracions. A partir d'aquesta nova etapa, la promoció i difusió dels nostres càmpings s'ha de fer a través de cada associació provincial o comarcal.

Fitur 2011

La directora del Patronat de Turisme, Dolors Batallé, fa una valoració molt positiva de l'assistència i participació del Patronat de Turisme Costa Brava Girona a Fitur 2011, gràcies als contactes establerts amb entitats i empreses privades, a la productivitat de les reunions de treball i a les entrevistes mantingudes amb entitats de promoció turística, operadors turístics i empreses de serveis de l'àmbit de les reserves en línia vinculades a les xarxes socials.

El Patronat de Turisme va tancar un acord amb Turespaña per tal d'organitzar una acció promocional de cares a la propera primavera i portar periodistes especialitzats en destinacions familiars, perquè facin articles sobre els nostres serveis i productes. Un dels mercats que s'ha treballat amb més intensitat ha estat el rus.

En el marc de la Fira de Fitur, va tenir lloc la Jornada Tècnica del sector del càmping. Organitzada per Ediciones Peldaño, la jornada va servir per refrescar el funcionament de la recent constituïda confederació Espanyola de Càmping y Caravaning, així com per poder gaudir d'una Màster Class del professor Domènec Biosca.

Aquest butlletí ha estat editat per l'Associació de Càmpings de Girona. Els contactes i les adreces de correu electrònic han estat obtingudes de fons públiques. Tot i així si algú no vol rebre cap més butlletí cal que envii un mail a promotion@campingsingirona.com i procedirem a treure'l del llistat d'enviament.

Associació de Càmpings de Girona. C/ Bonastruc de Porta, 15. 17002 Girona. Tel. 972215534

