

Tret del sortida al CBC Bureau, per potenciar el turisme de negocis a Costa Brava Centre.

Turisme | 08-06-2013 | 17:09



L'any passat van visitar la Costa Brava i el Baix Empordà més de dos milions de visitants estrangers i prop d'un milió i mig de turistes estatals, segons dades de l'Idescat. Però les xifres no parlen del turisme de negocis, un tipus de visitant que genera cinc vegades més de despesa que el vacacional. Un altre avantatge és la desestacionalització del sector: el 80% de les reunions se celebren a la tardor i a la primavera.

Per potenciar el turisme de negocis, s'ha creat el CBC Convention Bureau (Costa Brava Centre Convention Bureau S.L), una entitat que vetlla pels interessos comuns del sector amb forma de conglomerat de serveis.

Aquest divendres s'ha celebrat la primera trobada dels hotelers associats a l'hotel Mas Falet 1682 de Sant Antoni de Calonge. La directora del CBC, Elisabeth Vidal, l'ha valorat molt positivament: "Tots els hotelers han coincidit en la necessitat d'unificar esforços i promocionar la nostra zona sota el paraigua del CBC, creant sinèrgies entre els proveïdors turístics locals, dirigits a l'organització de congressos, esdeveniments...".

El CBC Convention Bureau

El CBC Convention Bureau vol aconseguir que la Costa Brava Centre sigui reconeguda com a seu de turisme de negocis: congressos, convencions, fires i exposicions i viatges d'incentiu, el que en argot del sector està definit com MICE: Meetings, Incentives, Conferences i Events.

El motiu del viatge o desplaçament del client MICE és professional, per tant té unes altres necessitats i espera un servei més personalitzat. Segons Spain Convention Bureau, (Informe Estadístic de Turisme de Reunions 2010), dins del sector hotelier el client, valora per aquest ordre: el tracte, la professionalitat, el servei de l'hotel i per últim la relació preu-qualitat.