



Enoturisme
DO Alella

**MANUAL DEL CLUB DE PRODUCTE
DE LA RUTA DEL VI DO ALELLA
2017**

ÍNDEX

| | |
|---|---|
| PRESENTACIÓ | 3 |
| 1- EL CONCEPTE DE CLUB | 3 |
| 2- EL CLUB DE PRODUCTE RUTA DEL VI DO ALELLA | 4 |
| 3- BENEFICIS DE LA RUTA DEL VI | 5 |
| 4- OBJECTIUS DEL CLUB DE PRODUCTE RUTA DEL VI DO ALELLA | 5 |
| 4.1 Objectiu general | 5 |
| 4.2 Objectius específics | 5 |
| 5- CONTRAPARTIDES GENERALS QUE REBRAN ELS MEMBRES | 6 |
| 6- TIPOLOGIA DE MEMBRES DEL CLUB RUTES DEL VI - QUOTES | 6 |
| 7- QUOTES I DESCOMPTE | 8 |
| PLA D'ACCIONS 2017 | 9 |

PRESENTACIÓ

L'objectiu d'aquest manual és ajudar els actors compresos en el Club de producte Ruta del Vi DO Alella perquè el visitant gaudeixi d'una vivència turística singular relacionada amb les experiències sensorials que, d'una banda, estimuli les seves ganes de conèixer el territori vitivinícola i el gaudi del seu temps lliure, i, de l'altra, contribueixi al desenvolupament sostenible del nostre entorn.

Amb aquest propòsit, el Club de Producte Ruta del Vi DO Alella estableix una sèrie de requisits i proporciona un seguit de contrapartides i beneficis a tots els seus membres.

1- EL CONCEPTE DE CLUB

Un Club de producte és una eina de cooperació públic-privada per millorar els resultats del sector turístic d'una destinació o d'un territori concret; una aliança estratègica entre una sèrie de prestadors de serveis i institucions per desenvolupar amb les màximes garanties un esforç conjunt que es tradueixi en un producte turístic atractiu i viable.

Això només és possible si es compta amb la voluntat de les empreses i de la resta d'actors implicats en la gestió dels recursos turístics, tant dels principals com dels complementaris. Aquesta aliança ha de mantenir-se en el temps i en tots els esglaons de la cadena de valor del producte turístic: des de la fase de planificació fins a la seva promoció i venda.

Un Club de producte té com a finalitat articular, integrar i augmentar el valor de l'oferta turística vinculada al territori per contribuir-hi al seu desenvolupament, millorar els resultats comercials i garantir una experiència satisfactòria per al visitant.

Per tot això, el Club de producte ofereix:

- **Planificació i garantia d'èxit.** El Club és una eina que permet organitzar i estructurar tots els serveis necessaris per desenvolupar un producte turístic amb garanties d'èxit, mitjançant l'aplicació d'una metodologia comuna.
- **Diferenciació i identitat pròpia.** El Club exigeix el compliment d'uns atributs i requisits als seus membres que garanteixen l'originalitat i especificitat de l'experiència turística.
- **Credibilitat i aval de garantia.** El Club representa alhora un sistema de garantia compartida tant per al consumidor com per als seus membres de la qualitat dels serveis que s'ofereixen a través seu.

2- EL CLUB DE PRODUCTE RUTA DEL VI DO ALELLA

El Club de producte RUTA DEL VI DO ALELLA és una iniciativa impulsada pel Consorci de Promoció Enoturística del Territori DO Alella i que actualment compta amb la col·laboració de 23 ajuntaments del Maresme, Vallès Oriental i Barcelonès (Alella, Arenys de Munt, Argentona, Badalona, Cabrera de Mar, Cabriels, Martorelles, El Masnou, Montgat, Montornès del Vallès, Òrrius, Premià de Mar, La Roca del Vallès, Llinars del Vallès, Sant Fost de Campsentelles, Sant Pol de Mar Premià de Dalt, Santa Maria de Martorelles, Teià, Tiana, Vallromanes, Vilanova del Vallès, Vilassar de Dalt), el Consell Regulador, el Consell Comarcal del Maresme, el Consell Comarcal del Vallès Oriental i la Diputació de Barcelona.

La **Ruta del Vi DO Alella** és un producte turístic innovador d'àmbit temàtic basat en la identitat vitivinícola del territori, amb vessants culturals i gastronòmics molt acusats plantejats des de l'autenticitat i la vocació vivencial; un projecte perdonar a conèixer els seus actius tangibles (establiments turístics, paisatge, patrimoni històric...) i intangibles (experiències turístiques, festes populars, manifestacions culturals...).

El projecte integrarà interessos tant públics com privats de la zona amb un objectiu comú: la promoció de la cultura vitivinícola i la promoció econòmica i turística en l'àmbit d'influència de la DO Alella. Aquesta aliança pretén augmentar els clients potencials, sumant els visitants que es mouen per interessos turístics, culturals i patrimonials.

Com hem dit, la viticultura és l'eix vertebrador del producte i el turista ho ha de percebre durant totes les etapes de la seva estada.

Per al turista, la Ruta del Vi és una destinació de qualitat que ofereix la possibilitat d'endinsar-se en la cultura, la tradició i costums del territori vitivinícola. Veremar una vinya, visitar un celler, conèixer el procés d'elaboració, allotjar-se en un entorn rural, prendre un bon vi, adquirir productes típics en botigues especialitzades... Aquestes són algunes de les experiències que la Ruta del Vi ofereix al visitant, però l'enoturisme va molt més enllà i inclou també les passejades per l'entorn natural, la visita de pobles i monuments, la restauració o la compra de productes locals. L'enoturista valora l'hospitalitat, l'atenció al client, la professionalitat, l'accessibilitat i la qualitat de la informació, la flexibilitat horària i la relació qualitat-preu, entre d'altres.

Tècnicament, la Ruta del Vi és un producte complex que es tradueix en una xarxa de cooperació empresarial i de cooperació públic-privada que integra empreses específicament turístiques i d'altres que han estat tradicionalment lluny del turisme (cellers, enoteques, botigues especialitzades, restaurants, bars, hotels, allotjaments rurals, agències de viatges, activitats recreatives...). La Ruta també aplega les administracions locals com a gestores d'una part dels valors i recursos del territori. Aquesta xarxa de cooperació es gestionarà mitjançant l'Ens Gestor que té entitat pròpia i que s'encarrega de la planificació, control de qualitat, gestió i comercialització del producte turístic: el Consorci de Promoció Enoturística del Territori DO Alella.

Formalment, la Ruta del Vi ha de complir i respectar els criteris de qualitat que s'han fixat en el manual de producte, així com les contrapartides i el retorn que se'n deriva.

3- BENEFICIS DE LA RUTA DEL VI

A grans trets, l'enoturisme millora la imatge del vi com a producte i la seva efectivitat comercial en els canals tradicionals, fomenta el desenvolupament socioeconòmic integral del territori mitjançant l'increment d'una activitat turística desestacionalitzada, i genera una nova via d'ingressos complementària

A partir d'ara, l'enoturista es podrà atansar al territori i la cultura vitivinícola a través del Consorci de Promoció Enoturística del Territori DO Alella, la qual cosa possibilitarà atendre'l des d'una perspectiva de conjunt més àmplia i augmentar les possibilitats que participi en esdeveniments culturals i festius desenvolupats a l'entorn del vi durant tot l'any que d'una altra manera continuarien circumscrits a una minoria coneixedora de la seva existència.

Per als seus membres, el Club de producte de la Ruta del Vi DO Alella:

- Suposa la creació d'una marca conjunta forta i diferent al mercat.
- Facilita el posicionament al mercat.
- Possibilita la promoció i comercialització conjunta.
- Afavoreix l'explotació d'un nínxol de mercat creixent i dinàmic.
- Garanteix la introducció de sistemes de qualitat del servei.
- Brinda la possibilitat d'intercanvi, col·laboració i assistència mútua.
- Fomenta la formació, la capacitació i l'especialització professional, així com l'increment de l'eficiència empresarial.

4- OBJECTIUS DEL CLUB DE PRODUCTE RUTA DEL VI DO ALELLA

4.1 Objectiu general

Estructurar, potenciar i promocionar l'enoturisme com a producte d'interès estratègic dins la marca turística ENOTURISME DO ALELLA. L'Enogastronomia, conjuntament amb el patrimoni històric-cultural i la natura, esdevenen valors clau per a la promoció de les comarques del Maresme i Vallès Oriental.

4.2 Objectius específics

- Estructurar el producte enoturístic conjuntament amb les empreses turístiques del territori de la Denominació d'Origen
- Elaborar un pla d'accions, coordinat i cofinançat amb el sector
- Donar suport a la comercialització de productes enoturístics, tant pel que fa a la intermediació com al públic final.
- Establir sinèrgies entre empreses, associacions i administracions.

- Potenciar el paper actiu de les empreses del territori
- Potenciar l'associacionisme empresarial
- Millorar la coordinació entre les diferents administracions i associacions per tal d'optimitzar els recursos destinats als productes enoturístics.
- Oferir als intermediaris i al públic final una oferta concreta i específica dels productes d'enoturisme
- Potenciar que el Consorci esdevingui un organisme de referència per a les empreses del territori.

5- CONTRAPARTIDES GENERALS QUE REBRAN ELS MEMBRES

- Estar sota el paraigües de la marca Enoturisme DO Alella
- Aparèixer al catàleg de la RUTA DEL VI
- Aparèixer a la web del Consorci així com poder fer difusió de les seves activitats.
- Promoció a través de les Xarxes Socials: Twitter, Facebook i instagram
- Campanyes de publicitat en mitjans específics (online-offline)
- Participació i prioritització de les empreses membres en els famtrips i presstrips que organitzin les diferents administracions (Diputació, generalitat...)
- Prioritat i avantatges a l'hora de participar en workshops organitzats pel propi consorci o per les diferents administracions.
- Distribució de tots els catàlegs, amb dades de les empreses membres, a totes les fires genèriques i específiques de producte, i també en totes les accions promocionals en les que participi el Consorci (FT, PT, WS, presentacions...)
- Assessorament a les empreses que formin part del club
- Beneficiar-se de les contrapartides que ofereix l'ACT per ser afiliats
- Participació en Fires
- Beneficiar-se de les contrapartides que ofereix el cercle de turisme (Barcelona és molt més) que ja que el Consorci hi està afiliat.
- Publicitat en el esdeveniments organitzats pel Consorci.
- Difusió als punts turístics clau de Barcelona i al territori.

6- TIPOLOGIA DE MEMBRES DEL CLUB RUTES DEL VI

Podran ser membres del club: Agències receptives, Allotjaments, bars de vi, botigues especialitzades en vi, cellers, comerços, guies turístics, ofertes d'oci temàtic en relació al vi, restauració, sommeliers i serveis de degustació de tasts, serveis de transports, tractaments de vinoteràpia, viticultors, museus i centres d'interpretació, tots ells amb seu dins del territori de la Denominació d'Origen Alella o que hi tinguin alguna vinculació professional.

- **Agència Receptiva:** Qualsevol agència de viatges, sempre i quan actuï com agència receptiva, estigui emplaçada en territori DO Alella o hi tingui alguna vinculació professional i en comercialitzi paquets turístics.

- **Allotjament:** Qualsevol tipus d'allotjament independentment de la seva tipologia i categoria, sempre i quan, ofereixi un servei de qualitat, reuneixi instal·lacions adequades i l'establiment presenti tematització al voltant del món del vi. En el cas de que l'allotjament disposi d'un servei de restauració ha d'oferir un servei de vi acurat i incloure a la seva carta la gastronomia de la zona i dels vins de la DO Alella.
- **Bars de vi:** Qualsevol bar, que ofereixi un servei de qualitat i reuneixi les instal·lacions adequades i presenti tematització al voltant del vi. En la seva oferta de begudes han de predominar els vins de la DO Alella i ha d'oferir un servei acurat i incloure tapes de la gastronomia de la zona.
- **Botigues especialitzades en vi:** Qualsevol botiga especialitzada en vi que ofereixi un servei de qualitat i un gran ventall de vins de la Alella.
- **Cellers:** Qualsevol celler independentment del seu caire (nova construcció, tradicional, artesanal, familiar,...) sempre i quan ofereixi un servei turístic de qualitat, reuneixi unes instal·lacions adequades per les visites i el seu personal estigui capacitat per dur a cap la tasca.
- **Comerços:** Qualsevol comerç, que en la seva oferta comercial predominin els productes gastronòmics /artesans, existint sempre vins de la DO Alella.
- **Guies turístics:** Qualsevol guia turístic que faci serveis de guiatge en la Ruta del Vi DO Alella.
- **Oci temàtic (Empreses activitats del món del vi):** Qualsevol empresa del territori que complementi l'oferta turística de la Ruta, sempre i quan, ofereixi un sistema de qualitat i, en el seu cas, reuneixi unes instal·lacions adequades. En aquesta tipologia s'inclouen les següents empreses d'oci que ofereixin activitats vinculades al món del vi. Per exemple: rutes enogastronòmiques en bicicleta,...
- **Restauració:** Qualsevol tipus de restaurant independentment de la seva categoria i tipologia, sempre i quan, ofereixi un servei de qualitat i reuneixi unes instal·lacions adequades i l'establiment presenti tematització al voltant del vi. Ha d'oferir un servei de vi acurat i incloure en la seva carta gastronomia de la zona i vins de la DO Alella.
- **Sommeliers i Serveis de degustació i tasts:** Pot formar part qualsevol tipologia d'empresa i/o autònoms que ofereixin serveis de tast, realitzi tastos professionals i degustacions i que en aquestes predomini els vins de la DO Alella.
- **Serveis de transport: Qualsevol empresa de transport (autobusos, microbusos, busos turístics, taxis, serveis discrecionals, etc...) que estiguin situats en el territori de la DO Alella.**
- **Tractaments de Vinoteràpia:** Qualsevol empresa que ofereixi tractaments de vinoteràpia situats al territori DO Alella.
- **Viticultors:** Qualsevol viticultor que produeixi vi DO Alella i que ofereixi visites i/o serveis al públic.
- **Museus i centres d'interpretació:** Aquell museu i/o centre d'interpretació de els quals la seva temàtica giri total o parcialment entorn el món del vi i/o la viticultura.
 - **Tipologia A:** Museus i centres d'interpretació públics (Quota anual gratuïta si el municipi forma part del Consorci)

- **Tipologia B:** Museus i centre d'interpretació privats o que el Municipi no estigui adherit al Consorci (Quota anual 2017)

7- QUOTES I DESCOMPTE

Quota anual 2017

| Tipologia | Quota anual | IVA (21%) | TOTAL QUOTA |
|---|-------------|-----------|--------------|
| Allotjament, cellers | 495,87 € | 104,13 € | 600 € |
| Agència receptiva, oci temàtic, restauració, viticultors | 371,90 € | 78,10 € | 450 € |
| Bar de vi, vinoteca, guia turístic, sommelier, serveis de tast, servei de transport i vinoteràpia | 247,93 € | 52,07 € | 300 € |

Descomptes:

- A. **Quota especial amb el 30% de descompte:** S'aplicarà si el municipi on està ubicada l'empresa està adherit al Consorci

| Tipologia | Preu amb el 30% dte | IVA (21%) | TOTAL QUOTA |
|---|---------------------|-----------|--------------|
| Allotjament, cellers | 347,11 € | 72,89 € | 420 € |
| Agència receptiva, oci temàtic, restauració, viticultors | 260,33 € | 54,67 € | 315 € |
| Bar de vi, vinoteca, guia turístic, sommelier, serveis de tast, servei de transport i vinoteràpia | 173,55 € | 36,45 € | 210 € |

- B. **Quan un establiment tingui més d'una activitat turística,** s'establirà una activitat principal sent les altres considerades com a extra, amb el següent ordre: grup 1, grup 2 i grup 3

- Grup 1: Allotjament, Cellers
- Grup 2: Agència receptiva, oci temàtic, restauració, viticultors
- Grup 3: Bars de vi, vinoteques, guies turístics, sommeliers i serveis de tast, Serveis transport, vinoteràpia

Les quotes per aquestes activitats extres, s'aplicaran amb els següents descomptes:

| | | % de descompte sobre la quota corresponent |
|----------------------|----------------------|--|
| ACTIVITATS EXTRES | Primera | 40% |
| | Segona | 60% |
| | Tercera | 80% |
| | Quarta i successives | Exemptes de pagament |

- C. **Si l'establiment s'incorpora a partir de l'1 de setembre** se li aplicarà un 20% de descompte sobre la quota que li correspongui.

Forma de pagament: El pagament de la quota es realitzarà en un únic pagament al mes de març mitjançant domiciliació bancària o transferència.

PLA D'ACCIONS 2017

- Segona edició del **mapa de la "Ruta del Vi DO Alella"**
- Participació i/o presència a fires, congressos, workshops...:
 - **B-Travel** i B-Delicious - del 21 al 23 d'abril (Barcelona)
 - **Mercat d'escapades** – maig (Barcelona)
 - **BUY Catalunya** – setembre (Barcelona)
 - **Mostra de vins i caves de Catalunya** – setembre (Barcelona)
 - Presència en altres fires amb el "**punt itinerant de la Ruta del vi**", promocionant el vins de la DO Alella i a tots els membres de la Ruta.
 - Altres **workshops** i **fires** on hi participa l'ACT i la Diputació (Cercle de Turisme)
- Renovació afiliació a l'**ACT** i a la **Marca Enoturisme**.
 - Promoció online o offline (www.catalunya.com i www.act.gencat.cat)
 - Difusió i promoció de la ruta a totes les fires on hi participi l'ACT
 - Accés a les estadístiques (anàlisi de mercat emissors de turisme)
- Renovació afiliació al **Cercle de Turisme de la Diputació de Barcelona**
 - Promoció online o offline (www.barcelonaesmolmes.cat)
 - Difusió i promoció de la ruta a totes les fires on hi participi
- Incloure els idiomes **francès i alemany** al web (www.enoturismedoalella.cat)
- **Campanyes de comunicació** a mitjans específics
- Pla de comunicació en les **xarxes socials**
- Participació a la segona edició del **VI+** (esdeveniment enoturístic)
- **Assessorament** a les empreses membres
- **Creació de producte:** Desenvolupar l'apartat d'experiències i començar a treballar en la comercialització.
- **Conveni de col·laboració amb la Roca Village:**
 - Promoció i comercialització de les experiències enoturístiques
- Signatura del **conveni de col·laboració amb el Circuit Barcelona – Catalunya**. Acció de promoció durant el Gran Premi de Fórmula 1 durant els dies 12, 13 i 14 de maig
- Promoció de la **ruta a Barcelona ciutat** (enoteques, restaurants, botigues especialitzades, oficines de turisme, agències receptives...)
- Desenvolupament del **conveni amb Turisme de Barcelona**
- Formació i workshops interns
- Benchmark