



TALLER DE MERCADEO DEPORTIVO & TURÍSTICO



**Organizado por: Ovetuda Organización Venezolana de Turismo
y Deportes de Aventura & Extreme Sports II C.A**

Extreme Sports II C.A

Es una empresa que surge en 1996, con la idea de emprender la comercialización de eventos turísticos y deportes de aventura en país. Está conformada por un grupo de profesionales de diversas áreas de alta competencia, con amplia trayectoria en el mercadeo y la publicidad del deporte masivo. Su experiencia organizativa y espíritu innovador se abocan en la búsqueda de la excelencia para el beneficio de sus clientes



Organización Venezolana de Turismo y Deportes de Aventura

Es una ONG que impulsa el desarrollo de proyectos turísticos, a través de la inclusión y capacitación de los prestadores de servicios para mejorar la calidad de los destinos en Venezuela, generando programas destinados al fortalecimiento de comunidades organizadas y emprendedores



Experiencia

Extreme Sport II C.A ofrece seriedad en la realización de eventos deportivos y de turismo de aventura, demostrando su eficiencia en la organización de Espectáculos exitosos, como:

- 📌 1er Torneo de Golf Occidental, Isla Bonita Hotel y Golf, Tarjeta Corporativa American Express (1996)
- 📌 1er Doble Mixtos Copa Texaco en el Country Club de Caracas (1996)
- 📌 I Festival de Deportes de Montaña Mérida Copa P.D.V. (1998)
- 📌 I Festival de Deportes de Playa Margarita, Copa Deportes para Todos IND(1998)
- 📌 Taller de Mercadeo deportivo en los cursos de Municipalización deportiva II IND(1998)
- 📌 I Caminata Nacional Parque Nacional el Ávila Copa P.D.V. (1998)
- 📌 VI Suramericano de Triatlón Isla de Margarita
- 📌 I Congreso Nacional de Deportes Extremos y Turismo de Aventura, Mérida (2001).
- 📌 II Caminata de Montaña Parque Nacional El Ávila (2001)
- 📌 Creación de la Organización Venezolana de turismo y deportes de aventura (OVETUDA). 2002

- 📌 II Congreso Nacional de Turismo y Deportes de Aventura, Mérida 2002.
- 📌 Taller de Mercadeo Turístico y Deportivo: Estado Vargas, Estado Miranda 2002.
- 📌 Latinoamericano de Escalada Artificial, Guarico 2002
- 📌 III Caminata de Montaña P.N El Ávila 2002
- 📌 I Reto al Abismo Chichiriviche 2002. OVETUDA
- 📌 I Aventura Acuática Playa El Yaque 2002.OVETUDA
- 📌 I Válida Sky Race Mérida 2003
- 📌 III Congreso Nacional de Turismo y Deportes de Aventura, Mérida 2003.
- 📌 IV Congreso Nacional de Turismo y Deportes de Aventura, Monagas, 2005
- 📌 Director del I Seminario de Turismo Alternativo, Caracas, 2005
- 📌 Asesorías, Ponencias y conferencias a nivel nacional e internacional en Turismo de Aventura y Mercadeo Deportivo

Objetivo

Establecer las herramientas de Mercadeo que se implementan dentro del mercado turístico y deportivo actual. Igualmente, al finalizar el taller cada participante dispondrá de los conocimientos necesarios que le permitan entender utilidad del marketing, la búsqueda de patrocinios, tanto en lo turístico como en lo deportivo y las técnicas más recientes de gestión empresarial aplicadas a estas actividades.



Herramientas

- Identificar con precisión nichos de mercado que compran este servicio
- Mercadeo en Instituciones lucrativas y no lucrativas
- Elaboración y presentación de proyectos
- Enfocarse en prioridades clave para estructurar el mercadeo
- Incluye estudios de caso, entrenamiento en el manejo de asociaciones estratégicas y alianzas, patrocinantes y medios de comunicación



Audiencia

El taller va dirigido a profesionales, promotores, estudiantes y otros trabajadores que se desempeñan dentro de organizaciones turísticas y deportivas, tanto privadas como públicas, a tours operadores, agentes de viaje y emprendedores



Alcances

- El desarrollo de este curso se establece como necesidad de perfilar proyectos en alianzas estratégicas, que buscan un beneficio dentro del campo donde se desenvuelven las empresas o instituciones. Para lo cual tanto el Mercadeo Turístico como el Deportivo proporcionan las herramientas necesarias para que las organizaciones e instituciones puedan efectuar proyectos autogestionarios y sustentables, ajustándose a la realidad que actualmente vivimos en nuestro país. La formación de profesionales en estas áreas es fundamental, pues se necesitan expertos que conozcan no sólo del mundo del turismo y el deporte, sino muy especialmente el de la economía y los negocios. Impacto social, económico y ambiental



Alcances

- Como resultado tendríamos un recurso humano capacitado para planificar, organizar, ejecutar y controlar proyectos que exigen tener una instrucción adecuada a las exigencias del mercado, sobre todo sabiendo que estas propuestas compiten entre si en todas la empresas e instituciones tanto privadas como públicas donde acuden las propuestas en búsqueda de patrocinio o financiamiento. Lograríamos generar un empleo para promotores, Guías y personal Técnico para llevar a cabo la actividad, igualmente estaríamos generando un valor agregado sobre el recurso humano que estamos preparando para conseguir recursos por autogestión.





Todo lo que haces, define tu marca

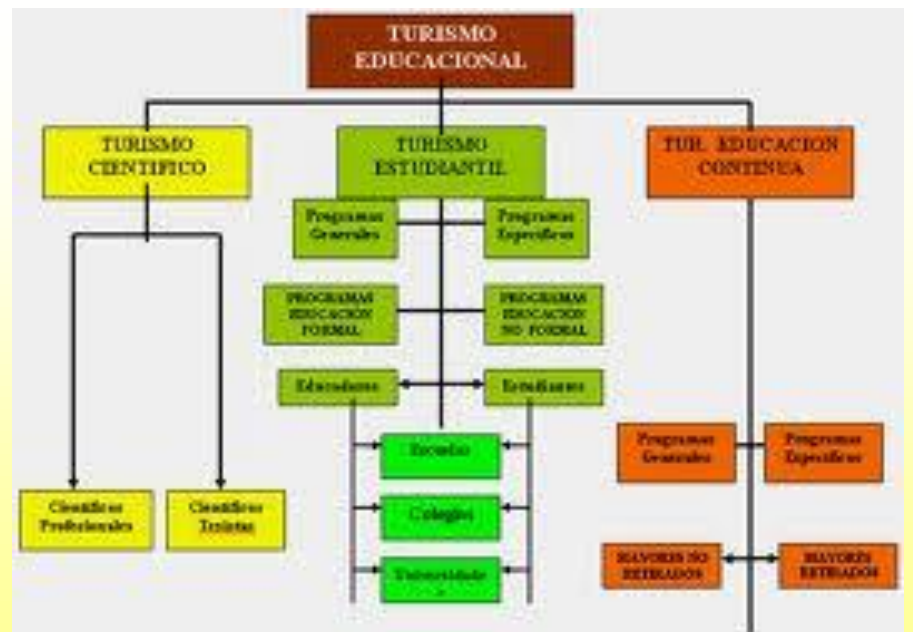
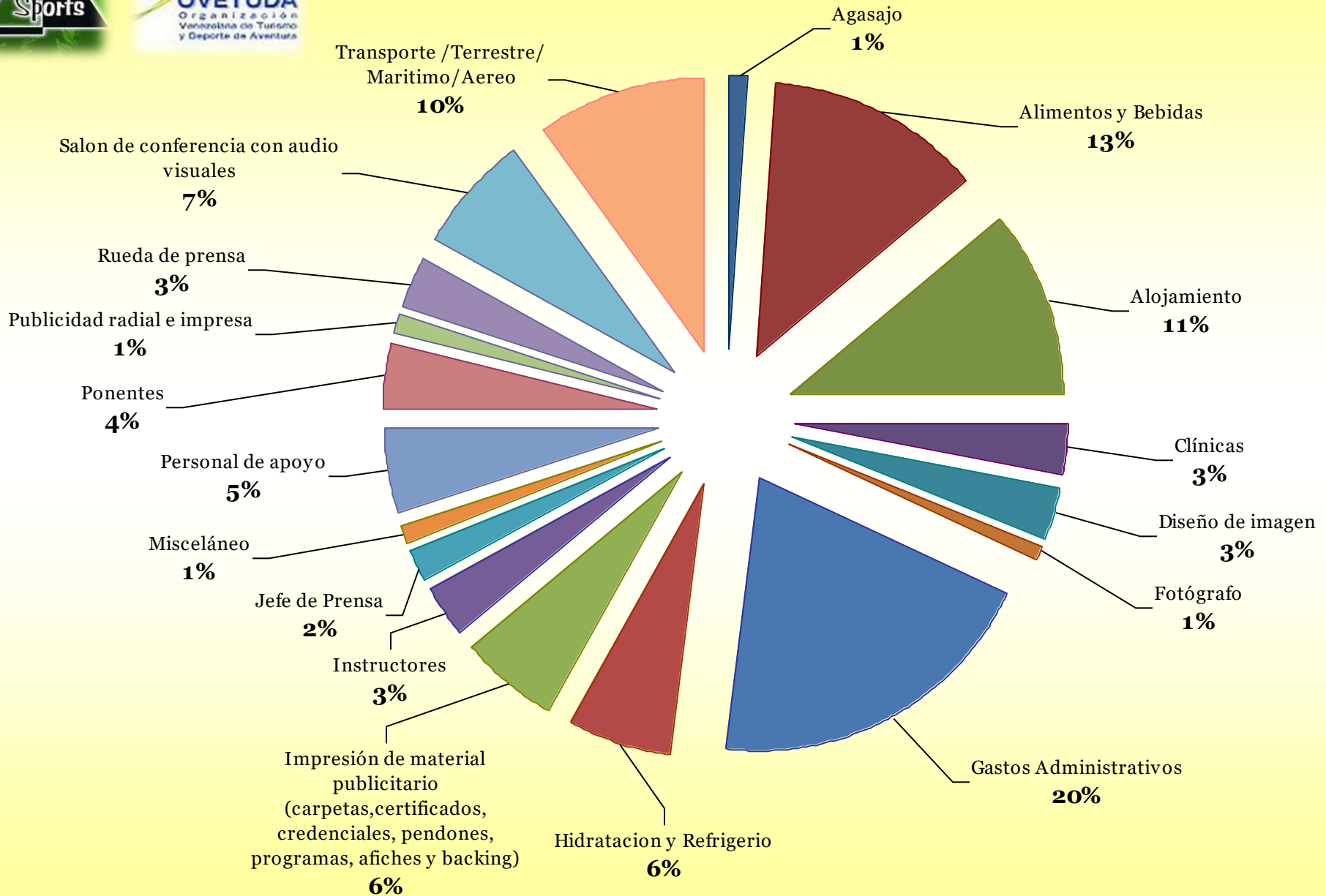




GRÁFICO DE CONGRESOS

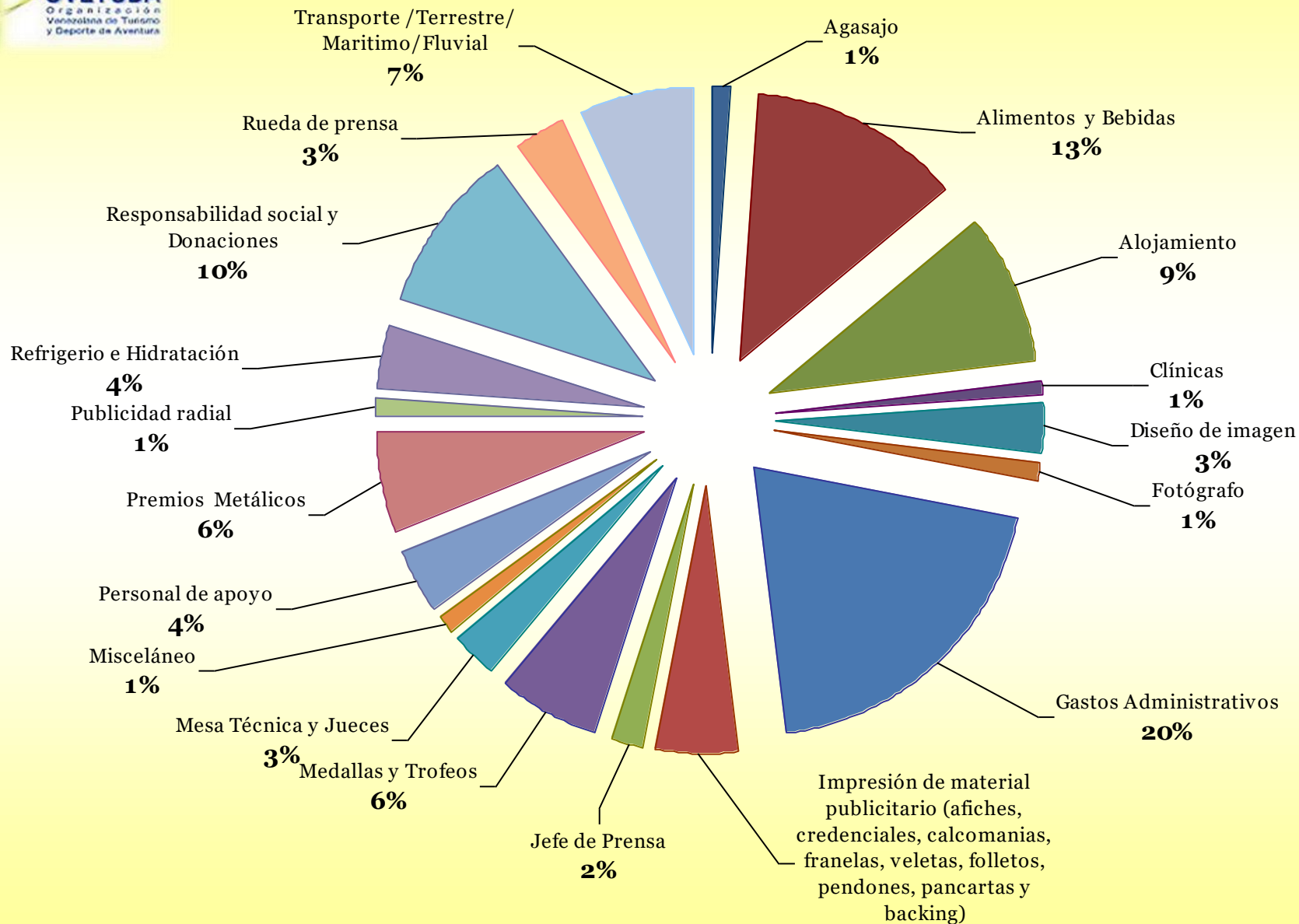


Analisis gráfico sobre gastos para la realización de un congreso

- De un cien por ciento (100%) solo un veinte por ciento (20%) son gastos administrativos de la empresa y el ochenta por ciento (80%) restante son egresos del congreso
- Los empleos directos e indirectos suministrado a raíz del congreso conlleva alrededor de 30 empleos directos y 40 empleos indirectos.
- Dentro de los empleos directos se puede mencionar, jefe de prensa, personal de la empresa, transporte, fotógrafo, ponentes, instructores, diseñador, personal de apoyo
- Dentro de los empleos indirectos se puede indicar a la imprenta, alojamiento, alimentos y bebidas, rueda de prensa, publicidad radial e impresa, y todo el personal que labora dentro de estos rubros.
- Centralmente los gastos del congreso más elevados son aquellos de alojamiento, alimentos y bebidas, dos rubros que van de la mano; obteniendo una ganancia del veinticuatro por ciento (24%). Que va a la comunidad que esta trabajando dentro de esto.
- De segundo rubro se encuentra la semejante situación con la sala de conferencia y audiovisuales con un siete por ciento (7%). Conjuntamente con la hidratación y refrigerio de las personas asistentes con un seis por ciento (6%); teniendo un trece por ciento (13%) gastado en ellos.
- De tercer lugar se beneficia el transporte terrestre, aéreo y marítimo con un diez por ciento (10%)
- Como cuarto rubro tenemos la impresión del material publicitario; como lo son carpetas, certificados, credenciales, pendones, programas, afiches, backing con un gasto de un seis por ciento (6%).
- El resto se encuentra distribuido en rueda de prensa, agasajo, clínicas, diseño de imagen, fotógrafo, jefe de prensa, instructores, ponentes, personal de apoyo, publicidades radiales y misceláneas.



GRÁFICO EVENTO



Análisis gráfico sobre gastos para la realización de un evento

- De un cien por ciento (100%) solo un veinte por ciento (20%) son gastos administrativos de la empresa y el ochenta por ciento (80%) restante son egresos del evento.
- Los empleos directos e indirectos suministrado a raíz del evento conlleva alrededor de 30 empleos directos y 40 empleos indirectos.
- Dentro de los empleos directos se puede mencionar, jefe de prensa, personal de la empresa, transporte, fotógrafo, mesa técnica, jueces, diseñador, personal de apoyo.
- Dentro de los empleos indirectos se puede indicar a la imprenta, alojamiento, alimentos y bebidas, rueda de prensa, publicidad radial e impresa, y todo el personal que labora dentro de estos rubros.
- Los rubros como alojamiento, alimentos y bebidas son los que conllevan mayor gasto, con un veintidós por ciento (22%) del evento.
- De segundo lugar se encuentra el cumplimiento de la responsabilidad social y las donaciones realizadas por parte del evento para las comunidades del sector donde se realiza el evento, pues creemos que mientras se pueda educar jóvenes y personas de la comunidad a preservar el ambiente y mostrarle como se practican los deportes de aventura, se formaran personas de mejor calidad.
- Para tercer lugar se encuentra el transporte terrestre, marítimo y aéreo con un siete por ciento (7%).
- En cuarto y quinto lugar se encuentran dos rubros similares, aunque no son lo mismo, teniendo las medallas, trofeos y por otro lado la premiación en metálico que se les da a los atletas por su destacada participación dentro del evento con un seis por ciento cada uno (6%) que en suma daría un doce por ciento (12%) en premios.
- La comunidad en general es beneficiada del evento, por el cupo de atleta según el deporte y la modalidad, además de los acompañantes y comité organizador, generando la movilización de personas por cuatro días tres noches para asistir al evento.

Si desea Información adicional no dude en contactarnos,
estaremos dispuestos y gustosos de atenderle.

EXTREME SPORTS II C.A

Rif.:J-29421976-4

Teléfonos de Oficina (+58) 0212 731.05.81

Teléfono Móvil (+58) 0414 311.39.68

CARACAS, VENEZUELA

Pagina Web:

www.extremesports.com.ve

www.ovetuda.org.ve

Dirección Electrónicas:

Extremesports.vzla@gmail.com

ovetuda@gmail.com