

**MEMBRES
DE TURISME DE BARCELONA
ADSCRITS AL PROGRAMA
VISITBARCELONA TICKETS**

-2016-

TURISME DE BARCELONA:

El Consorci Turisme de Barcelona és l'entitat de promoció turística de la ciutat de Barcelona, creada el 1993 per l'Ajuntament de Barcelona, la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona i la Fundació Barcelona Promoció. Participada per l'Administració local i pel sector privat, treballa per captar activitat turística cap a la ciutat de Barcelona. Executa cada any al voltant de 350 accions de promoció, seleccionades en base a la segmentació de mercats, tant per països com per tipologies turístiques. Compta amb la col·laboració directa i voluntària de més 800 empreses del sector, els "membres" de Turisme de Barcelona, que aporten finançament i *know-how* al consorci.

Cada programa de Turisme de Barcelona disposa d'un reglament propi aprovat pels òrgans de Direcció on s'estableixen els drets i deures, així com les condicions de participació de les empreses o professionals.

Els programes actuals de Turisme de Barcelona són: Barcelona Convention Bureau, Barcelona Shopping Line, Barcelona Gastronomia, Barcelona Cultura i Lleure, Barcelona Sports, Barcelona Premium, Barcelona Turisme Sostenible, Barcelona Mar, Barcelona Pirineus-Neu i Muntanya i VisitBarcelona Tickets.

El programa VisitBarcelona Tickets té l'objectiu d'establir un marc de relació estable en el temps entre Turisme de Barcelona i empreses, entitats i institucions que ofereixen productes o serveis d'interès per al visitant de Barcelona.

Per afiliar-se i participar en el VisitBarcelona Tickets, s'estableixen les condicions recollides en el reglament que tot seguit s'exposa.

REGLAMENT DEL PROGRAMA DE MEMBRES DEL VISITBARCELONA TICKETS

1.- Consideracions prèvies:

- a) El VisitBarcelona Tickets és un programa de Turisme de Barcelona (en endavant TB), que disposa d'una plataforma per comercialitzar l'oferta de productes i serveis de Barcelona i el seu entorn, tant *on-line* (tickets.visitbarcelona.com), com *off-line* a través de les oficines de turisme.
- b) Tots els membres d'altres programes de TB, pel fet de ser membres, gaudiran dels avantatges i obligacions dels membres del VisitBarcelona Tickets, sempre que tinguin productes o serveis comercialitzables adreçats als visitants de la ciutat i que compleixin les condicions d'aquest reglament.
- c) Si l'empresa sol·licitant no és membre d'altres programes de TB, serà preceptiu fer-se membre del programa VisitBarcelona Tickets per comercialitzar els seus productes.
- d) A efectes d'aquest programa, els proveïdors de serveis que només siguin col·laboradors dels Productes Turístics, no tindran la consideració de membres de TB, per tant, s'hauran de fer membres del VisitBarcelona Tickets i pagar la quota corresponent.
- e) Amb la finalitat d'obtenir dades objectives de la prestació dels serveis, totes les empreses proveïdores, tant si són membres de la VisitBarcelona Tickets com d'altres programes de TB, hauran de donar-se d'alta a la plataforma TripAdvisor. TB incorporarà les possibles valoracions a la fitxa de comercialització.
Els nous serveis, ho hauran de fer abans dels 6 mesos a comptar des de la firma de l'acord de comercialització amb TB.

2.- Condicions per ser membre del programa VisitBarcelona Tickets de TB:

- a) **Destinataris:** persones físiques, jurídiques o entitats legalment constituïdes, establertes a l'Estat espanyol i amb les corresponents llicències i permisos per desenvolupar activitats relacionades amb el turisme o el comerç, preferentment a la ciutat de Barcelona o el seu entorn.

- b) Estar al corrent de pagaments de les obligacions tributàries.
- c) Que el desenvolupament de l'activitat s'hagi iniciat, com a mínim, sis mesos abans de la petició d'incorporació. En cas dels emprenedors, es podran establir excepcions.
- d) Que el servei ofert tingui un interès clar per al visitant de Barcelona i que el desenvolupament de l'activitat es realitzi en diversos idiomes estrangers, com a mínim l'anglès. En el cas d'espectacles es prioritzaran aquells que utilitzin la música o la dansa en el programa.
- e) En el cas de productes de fora de Barcelona serà necessari garantir un bon sistema de transport públic o privat.
- f) Que els serveis o productes tinguin un funcionament continuat de com a mínim sis mesos l'any i que l'activitat es realitzi almenys un cop per setmana.
- g) Tindran preferència els productes que tinguin una oferta diferenciada respecte als que estan a la venda al tickets.visitbarcelona.com en el moment de la petició.
- h) Per comercialitzar productes i serveis a través dels canals de TB, serà preceptiva l'aprovació del Comitè de Membres i acceptar les condicions de comercialització, promoció i visualització dels productes o serveis establertes per TB.

3. Tipologia de membres del VisitBarcelona Tickets

S'estableixen **dos tipus de membres** amb dos tipus de quotes diferenciades en base a diferents canals de venda:

- a) **Comercialització *on-line*:** els productes de l'empresa membre es comercialitzaran únicament a través del tickets.visitbarcelona.com
La quota 2016 és de 200€ + 21% IVA.
- b) **Comercialització *on-line* i oficines de turisme:** els productes de l'empresa membre d'aquesta modalitat es comercialitzaran a través del tickets.visitbarcelona.com i presencialment a través de les oficines de turisme del Consorci.
La quota 2016 és de 300€ + 21% IVA.

4. Criteris per accedir a un o un altre canal

- a) TB establirà en quins dels dos canals es comercialitzaran els serveis dels nous membres en base als següents criteris:
- Maduresa del servei
 - Concentració de l'oferta
 - Freqüència dels serveis
 - Idiomes oferts
 - Sostenibilitat dels productes
 - Altres consideracions que cregui oportunes
- b) Cada any, TB revisarà els productes comercialitzats en aquests canals de venda i podrà proposar canvis en funció de l'evolució, tenint en compte els criteris anteriors i la rotació de les vendes dels serveis.
- c) Els productes o serveis membres d'altres programes de TB se'ls aplicarà els mateixos criteris de comercialització que als nous membres del VisitBarcelona Tickets.

5.- Avantatges dels membres:

- a) El proveïdor, en funció de la tipologia de membre, podrà comercialitzar els serveis a través dels canals directes de TB: VisitBarcelona Tickets, oficines d'informació turística i el Centre de Logística.
- b) Presència del col·lectiu de membres del VisitBarcelona Tickets a l'apartat corresponent del web professional de TB.
- c) Podrà utilitzar el logotip de "Barcelona Turisme, Member" en els elements comunicatius que fan referència als productes a la venda del VisitBarcelona Tickets, prèvia aprovació de l'aplicació per part de TB. Si aquest logotip apareix en un web, caldrà fer l'enllaç corresponent al web del VisitBarcelona Tickets (tickets.visitbarcelona.com).
- d) Descomptes en contractar i/o comprar serveis i productes de TB.
- e) Possibilitat de participar en accions promocionals de TB.

- f) Possibilitat de contractar espais publicitaris en suports propietat de TB.
- g) Accés al dossier complet d'estadístiques de l'activitat turística de Barcelona de TB.
- h) Assistència a convencions i/o *workshops* de membres de TB.
- i) TB podrà fer accions específiques de promoció a col·lectius de membres del VisitBarcelona Tickets.

6.- Com fer-se membre del VisitBarcelona Tickets

- a) Acceptar i complir els requisits establerts en aquest reglament.
- b) Sol·licitar l'ingrés a TB.
- c) Signar un acord amb TB que reculli les condicions bàsiques dels drets i obligacions.
- d) Domiciliar els pagaments.

7.- Quotes:

- a) Entitats i empreses: la quota de membre del VisitBarcelona Tickets de TB pel 2016 s'estableix en:
 - Comercialització *on-line*: 200 euros anuals, més 21% IVA.
 - Comercialització *on-line* i oficines de turisme: 300 euros anuals, més 21% IVA. Les quotes s'actualitzaran anualment.
- b) En cas d'incorporar-se després de l'1 de gener de cada any, s'aplicarà la part proporcional corresponent.
- c) La quota de membre donarà dret a comercialitzar, a través dels canals de TB, un màxim de quatre productes, activitats o espectacles. A partir d'aquesta xifra, s'haurà d'abonar el 50% de la quota, més l'IVA corresponent, per a cada servei addicional. Aquests criteris s'aplicaran tant als membres del VisitBarcelona Tickets, com als membres originaris d'altres programes.
- d) En el cas dels nous emprenedors, es podrà establir un període de carència màxim de sis mesos.

- e) **Facturació i pagament:** les quotes es facturaran per anys naturals. En cas d'incorporar-se després de l'1 de gener de cada any, s'aplicarà la part proporcional corresponent. Les factures es pagaran a 60 dies des de la data de la factura, mitjançant càrrec al compte bancari del membre.

8.- Criteris de qualitat i de regulació d'oferta:

- a) Demostrar bones pràctiques en l'exercici de l'activitat.
- b) No tenir reclamacions en la prestació del servei.
- c) TB prioritzarà la incorporació com a membre a les empreses o professionals que ofereixin serveis diferents als ja oferts.
- d) En el cas que hi hagi serveis iguals o similars oferts per diferents proveïdors, TB podrà limitar-ne el nombre a un màxim de quatre. En aquest cas es prioritzaran els ja membres d'altres programes i productes turístics, i l'antiguitat en la prestació del servei. També es tindran en compte criteris de sostenibilitat i bones pràctiques.
- e) En tot cas, TB es reserva el dret d'admissió i podrà vetar totes aquelles empreses els productes o serveis de les quals no contribueixin a millorar la marca de TB i la imatge de la ciutat.

9. Operativa del VisitBarcelona Tickets

- a) TB crearà una fitxa informativa del producte dins del web tickets.visitbarcelona.com. Per elaborar-la, el proveïdor proporcionarà informació i material gràfic sobre el producte a TB, qui elaborarà els continguts en base als criteris corporatius. La informació proporcionada, així com els horaris i les condicions del servei, hauran de ser vàlides durant un període de mínim sis mesos.
- b) El proveïdor autoritza a Turisme de Barcelona a utilitzar les imatges tant per la creació de la fitxa com per a la promoció de la plataforma VisitBarcelona Tickets en general.
- c) Cada cop que es realitzi una compra, el proveïdor rebrà per correu electrònic una còpia del *voucher* amb les dades de la venda efectuada.
- d) Es cobrarà una comissió sobre les vendes realitzades, al marge de la quota com a membre de la VisitBarcelona Tickets o d'altres programes de TB.

- e) En general, TB cobrarà el 100% del servei i el proveïdor facturarà mensualment a admin@barcelonaturisme.cat, el total de productes venuts menys la comissió, desglossant l'IVA.
- f) TB abonarà la factura a 60 dies.

10.- Comitè de membres del VisitBarcelona Tickets:

- a) Estarà integrat, al menys per dos membres del Comitè de Direcció de TB.
- b) Serà l'òrgan encarregat de valorar la idoneïtat de les noves incorporacions i fer les propostes als òrgans de Direcció de TB.
- c) Establirà els criteris de posicionament i visualització dels diferents productes i serveis dins de la plataforma *on-line* i altres suports promocionals.
- d) Vetllarà pel compliment dels drets i obligacions dels membres.

11.- Cessament:

- a) L'acord podrà no renovar-se per manca de moviment o rendibilitat del producte, que es tradueix en un mínim de 10 reserves anuals pel canal *on-line* i de 20 per l'*on-line* més les oficines de turisme.
- b) Per impagament de la quota.
- c) Voluntat del proveïdor del servei.
- d) Per manca d'actualització de la informació.
- e) Per la reiteració de comentaris negatius a la plataforma TripAdvisor o qualsevol altra eina d'opinió dels usuaris.
- f) Per incompliment de qualsevol de les condicions assenyalades sense dret a cap tipus d'indemnització.

12.- Discrepàncies:

Els conflictes sorgits sobre la interpretació, la modificació, la resolució i els efectes d'aquestes condicions es resoldran per l'òrgan competent de TB o, en el seu cas, per la Junta Arbitral de Consum de la Ciutat de Barcelona.