

## PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA LICITACIÓN DEL SERVICIO DE REPRESENTACIÓN DE BARCELONA CONVENTION BUREAU EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y CANADÁ

La representación del Barcelona Convention Bureau en los Estados Unidos de América y Canadá consistirá en el funcionamiento de la empresa adjudicataria como Oficina de Turismo de Barcelona en Norteamérica, promoviendo Barcelona como destino turístico de encuentros y convenciones y ofreciendo incentivos a los planificadores de destinos y responsables de programa, de acuerdo con el siguiente plan de trabajo

### ESTRATEGIA

- El Representante norteamericano de Barcelona Convention Bureau (el Representante) colaborará en el plan de promoción con el BCB. La preparación del plan de promoción para el siguiente año puede iniciarse entre agosto y septiembre con el objetivo de ampliar el conocimiento de la marca, establecer relaciones comerciales de calidad con los agentes clave de América del Norte y aumentar el número de oportunidades para Barcelona en la captación de negocio a través de empresas, agencias y asociaciones.
- Al inicio del contrato, los Representantes deberán presentar un plan anual, así como las tendencias de la Industria MICE de América del Norte, al equipo del BCB. Juntos evaluarán la urgencia de una visita in situ.
- Identificar a un mínimo de 25 de las principales agencias corporativas y de incentivos, así como 25 asociaciones con potencial para Barcelona.
- Generar, hacer seguimiento y cualificar las oportunidades de negocio proveniente de Estados Unidos. y Canadá en nombre de BCB.

En algunas ocasiones, para poder consensuar conjuntamente, será importante notificar al BCB de inmediato sobre un potencial negocio.

- El Representante debe ponerse en contacto con el BCB antes de hacer un seguimiento de un expediente activo para garantizar la máxima comunicación.
- Diseñar e implementar cuatro campañas de comunicación vía mail para organizadores de reuniones internacionales cualificados de la base de datos del Representante. Este "Boletín de Noticias" será propuesto y producido por el equipo del Representante y enviado al BCB para su aprobación.

- El Representante investigará y cualificará asociaciones internacionales con sede en América del Norte y AMC's, así como a cliente americanos cualificados por ICCA.
- El equipo de cuentas de BCB está equipado con la última tecnología que permite una comercialización eficiente (teléfonos inteligentes, ipads, etc.).
- Proporcione 12 informes mensuales que resumen las actividades de ventas, los resultados del mes anterior y permite una visión previa de la actividad para el próximo mes.

#### REQUISITOS Y CRITERIOS A VALORAR

- El Representante debe ser una DMO (empresa de gestión de destinos) reconocida que demuestre un mínimo de 10 años de experiencia en la industria MICE.
- El Representante debe tener un mínimo de 3 miembros del personal en el equipo dedicado a la promoción dentro de la industria MICE. Preferiblemente, pero no obligatorio, uno de los empleados debe hablar español con fluidez.
- El Representante debe demostrar experiencia y proporcionar comunicación global, marketing y experiencia en estrategia de desarrollo económico.
- El Representante representa exclusivamente al Barcelona Convention Bureau y debe recibir la aprobación de TDB para poder ofrecer servicios a otros destinos españoles o empresas de la industria MICE en toda España.
- El Representante no debe tener contacto directo con ninguno de los miembros del BCB de no ser que se haya acordado previamente.
- El Representante tiene oficinas en ciudades de Estados Unidos y Canadá, claves en el sector MICE, con su sede en la ciudad de Nueva York.
- El Representante debe demostrar un conocimiento exhaustivo y verificable de Barcelona, sus infraestructuras y su posicionamiento como destino MICE.
- El Representante está involucrado y es miembro de las principales asociaciones de la industria MICE (ICCA, PCMA, SITE)
- El Representante está comprometido con las políticas de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.

## ACCIONES DE PROMOCIÓN

- El Representante organiza dos acciones de promoción al año, que incluyen visitas comerciales, eventos de networking, etc.
- El Representante garantiza 3-5 citas por día de visitas comerciales.
- El Representante y el BCB determinarán conjuntamente el número de participantes necesarios para los eventos de networking de acuerdo con las características del evento.
- El Representante demostrará flexibilidad en la elección de fechas para las visitas comerciales según conveniencia del BCB.
- La comunicación entre el Representante y el BCB durante la preparación de las acciones de promoción es abierta y continua durante todo el proceso de consolidación de citas y planificación logística.
- El Representante tendrá flexibilidad en incluir reuniones con clientes sugeridos por el BCB y se adaptará a la duración de las citas confirmadas.

A pesar de que la agenda final se puede presentar al agente del BCB al comienzo de la acción promocional, durante el proceso de preparación, el Representante comunicará al BCB el progreso del trabajo y situación, lo que permitirá al BCB intervenir si es necesario, para la obtención de nuevas reuniones.

- El Representante comunicará los destinos a visitar durante la acción de promoción con al menos 2 meses de antelación.
- El Representante gestionará la logística de viajes del BCB si es necesario, excluyendo la contratación de viaje desde Barcelona a América del Norte y viceversa.
- El Representante colaborará con el BCB en la planificación de la logística de viajes para las acciones de promoción con el objetivo de evitar viajes y costes excesivos entre destinos.
- Cuando el BCB viaja a América del Norte para asistir a un evento de la industria (workshop, conferencia, feria etc.), el Representante ofrecerá la posibilidad de planificar 2 días adicionales de citas con clientes potenciales (x 3 / año), sin coste adicional, con la excepción de los gastos de viaje de los representantes.

- Si la planificación de eventos o acciones promocionales requieren pagos anticipados (como alquiler de espacios, servicios de catering y logística de viajes), el

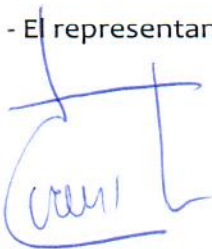
Representante incurrirá en los costes y facturará directamente al BCB sin recargos, a medida que se producen los gastos, que a su vez deben ser documentados.

#### VIAJES DE FAMILIARIZACIÓN

- El Representante se esforzará en establecer una relación con las aerolíneas norteamericanas con conexiones a Barcelona para poder llevar a cabo un viaje educativo.
- El Representante se dirigirá a clientes con fuerte potencial para Barcelona incluyendo *meeting planners* y 1-2 representantes de medios especializados en el MICE de América del Norte y así asegurar la cobertura del evento.

#### PAGO

- Los honorarios profesionales (\$ 125 000), incluyendo los gastos continuos de comunicación (como llamadas, correo, mensajeros y copias) se facturarán y pagarán trimestralmente.
- Los gastos de viaje del personal se facturarán a medida que se produzcan y sean debidamente documentados.
- Los gastos en que puedan tener los representantes en relación con una acción de promoción o evento (es decir, sede, transporte, pagos anticipados de gastos de viaje o depósitos) se facturarán a medida que se produzcan y deben ser documentados.
- El representante no cobrará recargo en ningún concepto de gasto.



Joan Torrella Reñé

Director General

Barcelona, 19 d'octubre de 2018