

2n Fòrum de Turisme de Reunions de Catalunya



17 de Març - Palau de Congressos de Catalunya (Barcelona)

 Generalitat de Catalunya
Agència Catalana de Turisme

 CCB Catalunya
Convention Bureau

Directrius per participar a l'Elevator Pitch

Un Elevator Pitch és una presentació molt breu on es posa en valor un tret diferencial de l'empresa que el presenta. Són presentacions curtes de 45 segons on es dona a conèixer, amb un únic missatge, allò innovador i nou que l'empresa pot oferir al públic, a d'altres proveïdors amb els quals crear sinèrgies o servir de referència a qualsevol professional del sector.

Durant les pauses cafè, aquelles empreses proveïdores de serveis que hagin estat seleccionades per l'organització del Fòrum tindran l'oportunitat de participar a l'Elevator Pitch. Les empreses seràn seleccionades en funció del valor i la innovació que poden aportar al sector. Cada pausa tindrà un enfocament diferent:

1. Novetats i/o projectes innovadors que tenen un important tret diferencial en els seus productes i activitats. Es tracta de que aportin valor al sector i puguin servir de referència a d'altres professionals, creant sinèrgies, o donant-se a conèixer davant possibles clients i/o prescriptors potencials. Exemples d'això serien empreses que poden aportar valor en l'organització d'activitats teambuilding, reunions amb connotacions i valors diferenciadors, RSC, activitats socials, etc.

2. Novetats i/o projectes innovadors que ofereixen un producte diferenciat de la resta de proveïdors del sector en quant a la venda de reunions, viatges d'incentius i esdeveniments. Un exemple serien les empreses d'hostaleria, restauració, tecnologia, serveis tècnics, agències, empreses d'activitats, canals de venda on-line, espais de reunions, etc. aportant un valor afegit als professionals del sector, mitjançant la creació d'ofertes comercials (paquets de productes, serveis de noves tecnologies, etc).

Si creus que compleixes aquests requisits i vols participar a l'Elevator Pitch, contacta amb: Cristina García, ccb.act@gencat.cat

No et perdis aquesta oportunitat única!

Algunes directrius i consells per fer una bona presentació:

- ▷ És important que la presentació tingui un tret diferencial respecte de la resta de proveïdors, per tal d'**aportar valor al sector**.
- ▷ Ha de tractar-se d'un **producte innovador i interessant**, nou al sector.
- ▷ La duració és de **45 segons**, així que el presentador ha d'assajar amb antelació i comunicar només **1 missatge clau**.
- ▷ Per agilitzar el procés, **no estaran permeses diapositives ni cap altre material de suport**. A la pantalla només hi haurà un comptador gran (de 45 segons).
- ▷ Totes aquelles empreses interessades en participar han de **comunicar-ho a l'organització abans del 3 de març**. Els presentadors hauran d'anar a l'escenari de la sala almenys 10 minuts abans de l'hora de començament.
- ▷ **Assaja, i torna a assajar!** Només tens una oportunitat per fer una bona primera impressió!