



Necessitats i tendències del Sector associatiu

Rafel Peris

OPC Catalunya /Reunions i Ciència

Necessitat de seguir-se reunint



**2n Fòrum de
Turisme de Reunions
de Catalunya**

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



- * Menor durada
- * Menor assistència



- Per causa econòmica
- Per manca de
 - Dies de formació
 - Permís /substituts



Canvis de l'associacionisme

- * Pèrdua del interès d'associar-se
- * Guany de la percepció de qualitat d'activitats organitzades per les associacions front a una gran quantitat d'activitats



Canvis de les reunions de Societats

- * Disminució de la durada i assistència
- * Reducció dels serveis compresos
- * Augment de l'exigència de qualitat per part de l'assistent
 - Qualitat com a contingut
 - Qualitat com a coneixement
 - Qualitat com a format
 - Qualitat com a durada en el temps



CONSEQUÈNCIES

Associacions que no canvien models

- * Pèrdua de participants
- * Pèrdua de socis
- * Pèrdua del interès dels patrocinadors per participar en les seves activitats
- * Pèrdua d'imatge i del lideratge en el seu camp



CONSEQUÈNCIES

Sector MICE

- * Pèrdua de negoci
- * Lluita fraticida amb la competència



OPC: DE PROVEIDOR A PARTNER / ASSESSOR

Aconsellar a l'associació en aspectes com:

- * Estructura de les reunions
 - * Sales paral·leles
 - * Tallers
 - * Gamificació
 - * Participació



OPC: DE PROVEIDOR A PARTNER / ASSESSOR

Aconsellar a l'associació en aspectes com:

- * Increment de la tipologia de reunions que poden dur a terme
 - * Congrés
 - * Simposium/Jornades sobre temàtica concreta
 - * Reunions per a joves
 - * reunions per a investigadors



OPC: DE PROVEIDOR A PARTNER / ASSESSOR

Per les associacions: Tasques d'assessor

Utilitzar noves tecnologies per dilatar les reunions i augmentar la difusió, però també el resultat científic

- * Xarxes socials
- * On Line o híbrides



OPC: DE PROVEIDOR A PARTNER / ASSESSOR

Per als CB i assimilats:

- * Suport per a la presentació a líders del sector
- * Identificació d'oportunitats



OPC: PROVEIDOR

- * Investigació del mercat
- * Cerca de les activitats de Societats
- * Cerca de líder local
- * Presentació de la candidatura
- * Adjudicació o no / Ingressos o no com a proveïdor



OPC: DE PROVEIDOR A PROMOTOR

- * Investigació del mercat
- * Detecció d'una necessitat
- * Cerca d'un partner científic
- * Cerca de patrocinadors
- * Si tothom ho troba interessant: organització
- * Ingressos com a promotor



OPC: DE PROVEIDOR A PROMOTOR

A TREBALLAR AQUEST DARRER ASPECTE DE FORMA
CONJUNTA AMB:

CB

Venues

Hotels

.....en funció de la seva localització i perfil





Necessitats i tendències del Sector associatiu

MOLTES GRÀCIES i i

Rafel Peris

OPC Catalunya /Reunions i Ciència