



¿Responden las
Asociaciones
de Agencias de Viajes
a las necesidades de sus asociados?



IGNATIUS & CO
CONSULTORES EN MARKETING ASOCIATIVO

Girona, 29 de mayo de 2015

“ ¿Cómo transformar organizaciones de carácter asociativo en una marca de valor para sus asociados? ”

Innovar para crear organizaciones competitivas

“La captación i fidelización de socios es la base de la estrategia en una organización profesional o empresarial; debe dotarse de elementos y estructura que persigan estos objetivos.”

Innovar para crear organizaciones competitivas

“Los socios son, sobretodo, **clientes.**”

Innovar para crear organizaciones competitivas

“El objetivo de las asociaciones es proveer de valor a los asociados, para que estos lo pueda aplicar en su actividad profesional, generando un beneficio tangible para su negocio.”

Innovar para crear organizaciones competitivas

El nuevo perfil de la organización asociativa
**Los 9 factores de desarrollo y competitividad de
una organización moderna de carácter asociativo.**

El nuevo perfil de la organización asociativa:

Somos **FILTRO**. Somos proveedores de contenidos.

- 1- Información de medios de comunicación.
- 2- Actos, jornadas, estudios y publicaciones.
- 3- Noticias, tendencias, observatorio.



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . Segmentación según necesidades de contenido
- . Sistemas y metodología de distribución de la información
- . Estrategia y análisis Comunidad 2.0

El nuevo perfil de la organización asociativa:

Somos **COMUNICADORES**. Somos información.

- 1- La voz de la asociación
- 2- La personalidad corporativa
- 3- El qué y el cómo



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . Estrategia de comunicación
- . Formación portavoz
- . PR Stakeholders

El nuevo perfil de la organización asociativa:

Somos **PARARAYOS**. Somos protectores.

- 1- Legislación pública.
- 2- Amenazas externas.
- 3- Descrédito.



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . *Lobbying*
- . Gabinete de crisis
- . Reputación

IGNATIUS & CO
CONSULTORES EN MARKETING ASOCIATIVO

El nuevo perfil de la organización asociativa:

Somos **FACILITADORES**. Atención y servicio.

- 1- Atención al socio.
- 2- Orientación interna i externa.
- 3- *Mentoring*.
- 4- Facilitador administrativo, etc.



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . Conserje de iniciación a los recién llegados
- . Departamento de atención al socio

El nuevo perfil de la organización asociativa:

Somos **DINAMIZADORES**. Somos promotores.

- 1- Generamos experiencias presenciales.
- 2- Promovemos Canales de intercambio de conocimiento Y oportunidades de mercado.
- 3- Impulsamos diálogo y *partnership*.



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . Creación de eventos
- . Juntas generales, jornadas técnicas
- . Fóruns, charlas con *influencers*
- . *Networking*

El nuevo perfil de la organización asociativa:

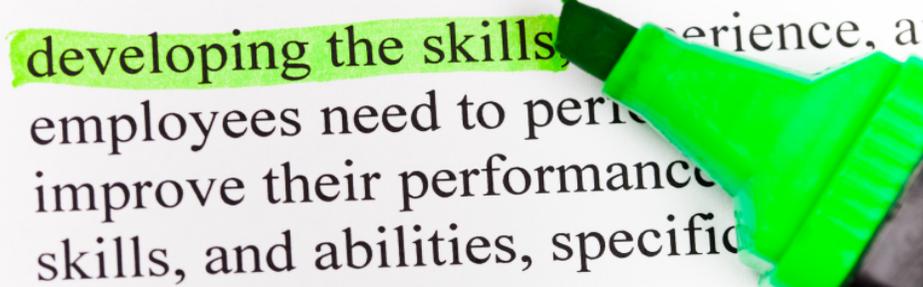
Somos **FORMADORES**. Somos proveedores de valor.

1-Formación especializada.

2- Cursos “a medida”.

Training

developing the skills, experience, a
employees need to perform
improve their performance
skills, and abilities, specific



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . Seminarios comercial
- . Comunicación online 2.0
- . Formación ‘a medida’

El nuevo perfil de la organización asociativa:

Somos **CEREBRO**. Generamos opinión.

- 1- *Think tank*.
- 2- Laboratorio de investigación, ideas.
- 3- Libro blanco, referentes del sector.



Les respuestas que ofrece **IGNATIUS&CO**:

- . Configuración del *branding* corporativo
- . Innovación en marketing asociativo

El equipo.



Ignasi Solana
Director general

Estudia Psicología y Filología en la Universitat Autònoma de Barcelona. Estudios de Dirección en Marketing-Ventas y Dirección Marketing Digital en ESADE Business School. Desarrolla su actividad profesional como responsable de comunicación en diversas empresas vinculadas al ámbito asociativo. Socio-fundador de Ignatius&Goldstein, agencia de publicidad i *branded-content*. Imparte cursos a en la escuela de negocios EADA. Socio y consejero de diversas empresas donde aporta su experiencia en el ámbito del marketing y la comunicación.



Consol Vancells
Comunicación i entorno 2.0

Licenciada en Ciencias de la Información (Publicidad) por la Universitat Autònoma de Barcelona, Graduate Degree in Administration and Management por la Universidad de Harvard (EEUU). Master in Social Media Branding & Strategy por la Universidad Ramón Llull- La Salle. Google Analytics IQ. Entre sus múltiples responsabilidades, ha ejercido de Directora de Comunicación y Marketing en el Teatre Nacional de Catalunya y Gerente de la prestigiosa Fundación Enriqueta Villavecchia. Especialista en comunicación corporativa y marketing asociativo de comunidades en entornos 2.0.



Jaume Aubanell
Marketing

Licenciado en Ciencias Económicas por la UB y en Humanidades por la UOC. Estudios de marketing internacional, de comercio exterior y de relaciones internacionales. Analista de comercio exterior en la oficina comercial de la Embajada española en Marruecos, cooperando con asociaciones empresariales y entidades públicas de promoción a las exportaciones. Director de marketing de multinacional catalana en Barcelona y en EEUU. Consultor de marketing, con agencias de publicidad y de comunicación, ha colaborado con medios de prensa internacionales. Especialista en marketing asociativo de entidades públicas y privadas.



¿A quién va dirigido?

Colegios y Asociaciones profesionales - Gremios - Fundaciones - Clústers y Asociaciones empresariales Federaciones - Clubs sociales, Clubs culturales y Clubs deportivos - Organizaciones políticas - Cámaras de comercio - Agrupaciones - Mutualidades - Confederaciones - Empresas y Entidades públicas y privadas - Cooperativas - Administración pública - ONG's - Comunidades online



¿Qué es?

El **marketing asociativo** nace de la necesidad de las organizaciones de perfil asociativo de generar estrategias de **captación y fidelización de sus asociados** y aportarles un valor tangible.

Su misión es transformar dichas organizaciones en una **marca de valor** para sus asociados. En marketing asociativo, los miembros de una asociación sean empresas o individuos, son sobretodo, clientes.



El producto

El **valor y la experiencia al asociado es el producto** que vende la asociación.

La razón por la cual un socio se afilia y paga una cuota.



Métrica

- ➔ **Ratios de altas y bajas asociados.**
- ➔ **KPI's en branding:** recuerdo marca, top of mind, etc.
- ➔ **KPI's en engagement:** audiencias, leads, consultas, analítica web, ventas, etc.



Objetivos

- ⊙ Incrementar *engagement*
- ⊙ Promover la fidelización
- ⊙ Captación miembros
- ⊙ Detectar necesidades asociados
- ⊙ Incrementar cuotas socios
- ⊙ Incremento ingresos atípicos (no cuotas)
- ⊙ *Lobbying*
- ⊙ Notoriedad y visibilidad de marca



Inversión

- ➔ Comunicación on y offline
- ➔ *Networking /events*
- ➔ Acción comercial
- ➔ Marketing de servicios



Beneficios

- ➔ Incremento ratios captación y fidelización
- ➔ Obtener *feed-back* miembros
- ➔ Definir oferta servicios-productos
- ➔ Incrementar ingresos cuotas y atípicos
- ➔ *Branding*



Modalidades

-  EMPRESAS
-  INDIVIDUOS
-  MIXTO



MARKETING ASOCIATIVO

Factores de desarrollo y competitividad de una organización moderna de carácter asociativo



FILTRO

- Información
- Actos sector
- Noticias
- Tendencias



TERMÓMETRO

- Sector profesional
- Mercados "receptores"
- Relación *Stakeholders*



COMUNICADOR

- La voz de la asociación: ¿qué, como y cuando?
- PR: el tono y la calidad



VENDEDOR

- Productos y servicios propios o con terceros
- Cuotas y atípicos



PARARRAYOS

- Legislación pública
- Amenazas externas
- Factor *Lobbying*



FACILITADOR

- Atención al socio
- Orientación interna y externa



DINAMIZADOR

- Generador *Networking*
- *Co-partnerships*
- Innovación *branding*



FORMADOR

- Formación especializada y diferencial



CEREBRO

- *Think tank*
- Laboratorio ideas
- "Libro blanco" del sector

IGNATIUS & CO
CONSULTORES EN MARKETING ASOCIATIVO



IGNATIUS

**INNOVACIÓN
MARKETING
ASOCIATIVO**

Gracias



Rambla de Catalunya, 105 principal 1ª
08008 Barcelona
Tel. 93 317 10 40
www.ignatius.es - www.ignatius.es/blog