

► Reuniones y eventos



Incentivos, convenciones y congresos

"CUANDO UNA EMPRESA PROGRAMA UN EVENTO COMPROMETE MUCHO MÁS QUE UNA CANTIDAD DE DINERO, PONE EN RIESGO ALGO MÁS QUE UN PRESUPUESTO: SU PROPIA IMAGEN".

Las empresas y no sólo las multinacionales, también las grandes y medianas empresas nacionales, tienen la necesidad cada vez más acusada de comunicar y compartir planes y proyectos con sus colaboradores, promover el intercambio de opiniones y experiencias y consolidar el sentimiento de pertenencia a una marca, etc.

Todo ello crea la necesidad de promover reuniones, convenciones, seminarios que permitan crear el ambiente adecuado para conseguir los fines que se pretenden.

La necesidad de vender, alcanzar o superar determinados objetivos, crear ambiente y espíritu de equipo, lanzar o presentar nuevos productos, precisa de estímulos adicionales o escenarios adecuados que propicien la consecución del éxito deseado y nada mejor para ello, que el viaje como elemento motivador: el viaje de incentivo.

La operación de este tipo de eventos corporativos nada tiene que ver con la gestión de una cuenta de viajes de negocio. Precisa de una gestión especializada, totalmente orientada a esta específica actividad, que requiere de medios técnicos y equipos humanos plenamente especializados.

Carlson Wagonlit Travel, consciente de los requerimientos específicos del mercado de eventos, creó una división de negocio especializada: CWT Meetings & Events, dedicada en exclusiva a la gestión de grupos corporativos, viajes de incentivo, convenciones, congresos, lanzamiento y presentación de productos, cursos de formación con actividades de "outdoor training" etc., que se ha posicionado como líder en España en este mercado.

Estructurada en torno a una dirección ejecutiva y cuatro centrales de grupos, ubicadas en Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia, esta división de negocio ha sido dotada de modernas instalaciones y de los medios técnicos más avanzados y sobre todo, de una plantilla de profesionales cuya elevada cualificación y experiencia es ampliamente reconocida en el mercado constituyendo, sin duda, su mejor activo.

Tráfico de la División de Grupos (Incentivos, Convenciones y Congresos)

| Año | 2005 | 2006 | 2007 | Previsiones 2008 |
|-----------|---------|---------|---------|------------------|
| Ventas | 67.827 | 83.395 | 98.515 | 139.090 |
| Eventos | 2.100 | 2.360 | 2.870 | 3.160 |
| Pasajeros | 196.000 | 214.000 | 224.000 | 250.000 |

CWT Meetings & Events

Las centrales de grupos de Carlson Wagonlit Travel están, a su vez, estructuradas en equipos con un jefe de equipo al frente. Cada equipo atiende a un determinado número de clientes, lo que nos permite prestar un servicio altamente personal y profesionalizado con las ventajas que aporta el pertenecer a la primera empresa del mundo en viajes de negocios.

Nuestros clientes tratan siempre con las mismas personas, profesionales que conocen perfectamente sus necesidades, sus requerimientos y políticas lo que permite la total conjunción entre ambas partes y asegure el éxito de las operaciones.

CWT ofrece los mejores servicios para diseñar y organizar reuniones y eventos a la vez que ayuda a que las empresas controlen y optimicen esos gastos.

Los profesionales de reuniones y eventos de CWT cuentan con una gran experiencia planificando y ejecutando satisfactoriamente programas que responden a las necesidades de los organizadores y los participantes.

Al beneficiarse del liderazgo global en la gestión de viajes de CWT, los especialistas en reuniones y eventos de la empresa trabajan con los clientes para definir e implementar políticas y establecer prácticas que puedan ayudarles a ahorrar entre un 10% y un 15% en esta área de negocio.

CWT tiene cerca de 650 profesionales especialistas en reuniones y eventos en más de 50 países y su actividad genera un volumen de ventas de 500 millones de dólares estadounidenses. Para satisfacer mejor las necesidades de los clientes en todo el mundo, CWT colabora con diferentes firmas de servicios de marketing, especialmente Carlson Marketing, una de las empresas más grandes del mundo en su género*.

Key DM

Key DM (Key Destination Management) es la agencia especializada en operaciones receptoras, integrada al 100% en la sociedad Carlson Wagonlit Travel desde el 1 de Enero de 2004.

La integración de la actividad receptiva de Key DM dentro de la división de eventos de Carlson Wagonlit Travel aprovecha evidentes sinergias en las operaciones de grupos corporativos (Incentivos, Convenciones, Congresos etc.) incrementando la productividad mediante la reducción de costes y permitiendo a Carlson Wagonlit Travel liderar este segmento del mercado español, tanto en el tráfico emisor (nacional) como en el receptor (internacional).

Se comercializan las operaciones receptoras especializadas en M&E (Meetings and Events) para asegurar su competitividad en el mercado del evento corporativo en términos de calidad, precisión y servicios en los destinos.

KeyDM en España y en otros países de EMEA (Europa Middle East Africa) continuará prestando servicio en el área vacacional a los tour operadores, tanto nacionales como extranjeros y a otras redes internacionales competidoras de Carlson Wagonlit Travel.

KeyDM ofrece a sus clientes una amplia red de oficinas distribuida en las ciudades más demandadas de España en la organización de eventos y, además, se apoya en numerosos países de la zona EMEA en estructuras existentes de Carlson Wagonlit Travel, y en su poder de compra, para garantizar un desarrollo de cualquier tipo de evento en las mejores condiciones.

* Ver pág. 28-30 para obtener información sobre las herramientas específicas utilizadas por la división de Meetings & Events.

32ª America's Cup en Valencia (2006 – 2007)

El equipo Alinghi, ganador de la última edición de la America's Cup en 2003, eligió Valencia como sede de la 32ª edición de la America's Cup 2007. La vuelta a Europa del trofeo deportivo más antiguo del mundo, tras 150 años de ausencia, nos permitió vivir en directo esta competición cubierta por los medios de comunicación de todo el mundo y disfrutar de la ciudad de Valencia.

Carlson Wagonlit Travel, como agencia de viajes líder a escala mundial con presencia en España desde hace más de 125 años, no podía perderse la oportunidad de proporcionar a los equipos sus servicios para la organización de sus viajes y eventos; y a sus clientes, la oportunidad de poder vivir una experiencia única para ver en directo el trabajo y el ambiente creado en la lucha diaria de los 12 equipos participantes en esta competición.

Carlson Wagonlit Travel España fue «Agencia y partner oficial» de los equipos Alinghi y Areva Challenge y dió servicio a varios otros equipos participantes en la 32ª America's Cup.

Como queríamos dar a nuestras empresas cliente la posibilidad no sólo de entrar en el mundo de la vela, sino de compartir y descubrir la vida de un equipo durante los entrenamientos y la competición, el Equipo Areva-Challenge nos abrió sus puertas. Creamos conjuntamente con ellos unos programas exclusivos para seguir los entrenamientos y la competición en directo y poder disfrutar de una experiencia inolvidable.

Gracias a su victoria, el Alinghi nos hizo disfrutar en Valencia de apasionantes momentos durante toda la 32ª America's Cup.

