

1. CAPTACIÓN TRÁNSITO: FERIAS Y OTROS

Estrategias de promoción y desarrollo de mercados náuticos

Documento de presentación

MARINAS DE ESPAÑA

CONTEXTO ESTRATÉGICO



La **captación de tráfico de tránsito** constituye una de las líneas de ingresos más dinámicas y de mayor potencial de crecimiento para instalaciones náutico-deportivas, requiriendo estrategias comerciales específicas que equilibren inversión en promoción, eficacia en la captación, y rentabilidad operativa.

Los responsables comerciales enfrentan el desafío de desarrollar presencia efectiva en mercados nacionales e internacionales mientras optimizan recursos promocionales limitados.



Potencial de Crecimiento

Línea de ingresos dinámica con alto potencial de desarrollo para instalaciones náutico-deportivas.



Diversidad de Canales

Ferias náuticas, plataformas digitales, redes comerciales y eventos sectoriales requieren expertise especializado.



Público Objetivo

Responsables comerciales, directores de marketing y gestores de desarrollo de negocio que buscan soluciones contrastadas.

DESAFÍOS PRINCIPALES



Participación Estratégica en Ferias Náuticas

Análisis específico del retorno de inversión considerando costes de participación, perfil de visitantes, y potencial de generación de leads cualificados.

Desarrollo de Canales Digitales

Evaluación de plataformas especializadas en reservas náuticas, comisiones, visibilidad y calidad de clientela generada.

Partnerships Estratégicos

Desarrollo de relaciones con brokers náuticos, agentes de charter y empresas de servicios complementarios para generar flujos estables de tráfico.

Segmentación de Mercado

Propuestas comerciales específicas para diferentes segmentos del mercado náutico que respondan a necesidades y expectativas diferenciadas.

Análisis de Rentabilidad

Evaluación de costes directos, costes de oportunidad e impacto en otros servicios comerciales de la instalación portuaria.

CALENDARIO FERIAL ESTRATÉGICO



Ferias Principales



Boot Düsseldorf

Enero, Alemania - La mayor feria náutica mundial



Cannes Yachting Festival

Septiembre, Francia - Enfoque luxury



Mónaco Yacht Show

Septiembre - Especializado en superyates



Salone Nautico de Génova

Octubre, Italia - Referente mediterráneo

Coordinación Asociativa

Marinas de España y las asociaciones regionales optimizan participaciones feriales mediante coordinación de stands colectivos, negociación de condiciones preferenciales, y desarrollo de propuestas promocionales conjuntas.

✓ Beneficios

Reducción de costes por puerto, mayor visibilidad internacional y desarrollo de propuestas de ruta entre puertos asociados.

⚠ Retos

Gestión de diferentes intereses comerciales, coordinación de agendas y equilibrio entre promoción individual y colectiva.

⚙ Gestión

Protocolos claros sobre competencia entre puertos asociados y distribución equitativa de oportunidades comerciales.

DESARROLLO DE PROPUESTAS DIFERENCIADAS



Recreo

Navegantes particulares con expectativas de servicios básicos y precios competitivos.

Charter

Empresas de alquiler con necesidades de servicios rápidos y eficientes.

Superyates

Segmento premium con requerimientos específicos de confidencialidad y servicios exclusivos.

Adaptación Internacional

Gestión multiidioma y desarrollo de competencias interculturales para mercados internacionales.

Servicios Estacionales

Ofertas específicas para temporadas baja y productos que aprovechen la capacidad en períodos de menor demanda.

OPTIMIZACIÓN COMERCIAL

Como financiar, asegurar y mantener su inversión en navegación

01

Opciones y estrategias de financiación

02

Opciones y estrategias de seguros

03

Opciones y estrategias de mantenimiento

Análisis de Rentabilidad

El análisis de rentabilidad del tráfico de tránsito requiere consideración de costes directos, costes de oportunidad, e impacto en otros servicios comerciales de la instalación.

Los navegantes de tránsito generan ingresos adicionales en restauración, combustible, y servicios técnicos que deben considerarse en el análisis global.

Revenue Management

Los sistemas de revenue management adaptados al sector náutico proporcionan herramientas específicas para optimización de precios según demanda, estacionalidad, y características del tráfico.

La fijación de precios competitivos requiere benchmarking continuo con instalaciones similares y estrategias de pricing dinámico.

Medición de Resultados

El desarrollo de sistemas de métricas comerciales específicos incluye rentabilidad por cliente, valor de vida útil del cliente, y efectividad de diferentes canales comerciales.

Los sistemas de CRM adaptados al sector náutico proporcionan herramientas para seguimiento de clientes y análisis de patrones de comportamiento.

BENEFICIOS ESPECÍFICOS



✓ Acceso a Estrategias Contrastadas

Los profesionales acceden a experiencias específicas sobre efectividad de diferentes canales promocionales, estrategias exitosas de participación en ferias, y metodologías probadas de generación de leads cualificados en el mercado náutico de tránsito.



Optimización de Inversiones Promocionales

La disponibilidad de referencias sobre retorno de inversión de diferentes actividades promocionales, evaluaciones de efectividad de plataformas digitales, y experiencias de coordinación territorial facilita la optimización de presupuestos comerciales limitados.



Desarrollo de Capacidades Comerciales

El intercambio de experiencias sobre formación de equipos comerciales, desarrollo de competencias de venta específicas del sector náutico, y gestión de relaciones comerciales a largo plazo proporciona herramientas prácticas para el fortalecimiento organizacional.

FRAMEWORK COLABORATIVO

Como generar ingresos con su inversión en navegación

Alquilar tu barco

Alquilar tu barco



↔ Intercambio Estructurado

- 1 Sesiones temáticas específicas
- 2 Análisis comparativo de resultados
- 3 Desarrollo colaborativo de mejores prácticas

Contribución Profesional

Los participantes aportan experiencias documentadas, casos de éxito, y análisis de estrategias implementadas en sus instalaciones.

La documentación de metodologías de implementación y gestión del cambio en equipos comerciales facilita la planificación de proyectos de mejora comercial integral.

Implementación Práctica

Herramientas y metodologías directamente aplicables en las instalaciones participantes:

- Protocolos de selección y evaluación de ferias
- Sistemas de medición de retorno de inversión promocional
- Modelos de acuerdos de colaboración territorial
- Plantillas de análisis de rentabilidad por segmento