TABASCO

CUARTA SESIÓN EXTRAORDINARIA DEL COMITÉ TÉCNICO DEL FIDEICOMISO PARA LA PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL ESTADO DE TABASCO "PROMOTUR" EJERCICIO 2023

En la ciudad de Villahermosa, Tabasco, siendo las 8:30 horas del día 16 de agosto de 2023 reunidos en las instalaciones del Hotel Viva Villahermosa , se llevó a cabo la Cuarta Sesión Extraordinaria del ejercicio 2023 del Comité Técnico del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco, contando con la participación de los miembros integrantes del Comité Técnico: **TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez,** Presidente del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Turismo; **Lic. Víctor Manuel Orozco Escorza**, Coordinador General de Inversiones y Fideicomisos de la Secretaría de Finanzas y Suplente del **Lic. Luis Romeo Gurría Gurría**, Vocal del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Finanzas; **Lic. Angel Mario Maldonado Guillen** , Secretario Particular de la Secretaría para el Desarrollo Económico y la Competitividad y Suplente del **Ing. José Friedrich García Mallitz**, Vocal del Comité Técnico y Titular de la Secretaría para el Desarrollo Económico y la Competitividad; **Lic. Abraham Ortiz Manzanilla ,** Subdirector de Apoyo Técnico de la Secretaría de Administración e Innovación Gubernamental y Suplente del **Lic. Carlos Enrique Iñiguez Rosique**, Vocal del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Administración e Innovación Gubernamental; **Mtra. Xanath Alexandra Rebolledo González** Subsecretaria de Desarrollo Cultural de la Secretaría de Cultura y suplente del **Mtro. Ramiro Chávez Gochicoa**, Titular de la Secretaría de Cultura, **Lic. Omar Medina Espinoza Pro-Secretario de la AMHMT** Vocal del Comité Técnico, **L.A. Raúl Montoya González** Comisario D de la Dirección General de Órganos Internos de Control y Comisarios Públicos de la Secretaría de la Función Pública y Suplente del **L.C.P. Jaime Antonio Farías Mora**, Comisario del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de la Función Pública; **Lic. Guadalupe García Ramón** Secretaria de Actas y Acuerdos del Comité Técnico del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco; todos reunidos bajo:

1. Lista de Asistencia

En uso de la palabra la **Lic. Guadalupe García Ramón en su calidad de** Secretaria de Actas y Acuerdos del Comité Técnico del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco procede al pase de lista de asistencia y verificación de todos los integrantes con voz y voto para sesionar, así como sus designaciones como miembros de Comité Técnico e informa al Presidente

que existe Quorum legal para llevar a cabo la sesión en apego a lo establecido en la cláusula octava inciso i) del Cuarto Convenio Modificatorio y Reexpresión al Contrato del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco.

2. **Apertura de la reunión y bienvenida.**

En uso de la palabra, el TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Presidente del Comité Técnico, da la bienvenida a los integrantes presentes, agradeciendo su asistencia y declara la apertura de la Cuarta Sesión Extraordinaria del Comité Técnico del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco del ejercicio 2023.

Los miembros de Comité Técnico por mayoría de votos adoptan el siguiente:

ACUERDO-PROMOTUR-SE4-A1-16-08-2023: Los integrantes del Comité Técnico con fundamento en la Cláusula Octava inciso i) del Cuarto convenio Modificatorio y Reexpresión al Contrato del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco, artículo 10 y 11 de la Tercera Modificación al Reglamento para la Operación y Funcionamiento del Comité, declara instalada la Cuarta Sesión extraordinaria 2023 del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco.

3. **Lectura y Aprobación del Orden del Día.**

ORDEN DEL DÍA

ORDEN DEL DÍA

1. **Lista de asistencia y declaración de quórum.**
   Lic. Guadalupe García Ramón, Secretaria de Actas y Acuerdos del Comité Técnico.
2. **Apertura de la reunión y Bienvenida.**
   TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.

3. **Lectura y Aprobación del Orden del día.** Lic. Guadalupe García Ramón, Secretaria de Actas y Acuerdos del comité técnico del Fideicomiso para la Promoción turística del estado de Tabasco
4. **Solicitud, análisis y autorización y en su caso para la asignación de recursos del presupuesto 2023 y dar suficiencia presupuestal al Programa de Marketing innovador para Tabasco** TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.
5. **Presentación y modificación de propuesta de Desarrollo del Programa de Marketing innovador para Tabasco, de la empresa** ABC-CCRA TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.
6. **Presentación de la empresa que fungirá como Representante de Ventas del destino en la Ciudad de México. Viaje de familiarización a TABASCO.** Lic. Juan Carlos Calderón Alipi Director General del Fideicomiso para la Promoción turística del estado de Tabasco.
7. **Clausura de la reunión.**
   TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.

En uso de la palabra, la Lic. Guadalupe García Ramón, Secretaria de Actas y Acuerdos del Comité Técnico del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco, informa al comité técnico de la modificación del orden del día enviado y procedió a realizar la lectura del nuevo orden día de la Cuarta Sesión Extraordinaria del Fideicomiso para la Promoción Turística de Tabasco, y lo somete a la aprobación de los miembros del Comité Técnico presentes en la sesión.

ACUERDO-PROMOTUR-SE4-A2-16-08-2023: Los integrantes del Comité Técnico con fundamento en el artículo 10 de la Tercera Modificación al Reglamento para la Operación y Funcionamiento del Comité, aprueban por unanimidad de votos, la modificación del orden del día de la Cuarta Sesión Extraordinaria del ejercicio 2023 del Comité Técnico del Fideicomiso para la Promoción Turística del Estado de Tabasco, para quedar como sigue:

ORDEN DEL DÍA

1. **Lista de asistencia y declaración de quórum.**

Lic. Guadalupe García Ramón, Secretaria de Actas y Acuerdos del Comité Técnico.

2. **Apertura de la reunión y Bienvenida.**
   TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.
3. **Lectura y Aprobación del Orden del día.** Lic. Guadalupe García Ramón, Secretaria de Actas y Acuerdos del comité técnico del Fideicomiso para la Promoción turística del estado de Tabasco
4. **Presentación de la empresa que fungirá como Representante de Ventas del destino en la Ciudad de México. Viaje de familiarización a TABASCO.** Lic. Juan Carlos Calderón Alipi Director General del Fideicomiso para la Promoción turística del estado de Tabasco.
5. **Solicitud, análisis y autorización en su caso para la asignación de recursos del presupuesto 2023 y dar suficiencia presupuestal al Programa de Marketing innovador para Tabasco de la empresa** ABC-CCRA.TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.
6. **Presentación y modificación de propuesta de Desarrollo del Programa de Marketing innovador para Tabasco. de la empresa** ABC-CCRA TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.
7. **Clausura de la reunión.**
   TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.

4. Presentación de la empresa que fungirá como Representante de Ventas del destino en la Ciudad de México. Viaje de familiarización a TABASCO

En uso de la palabra, el **TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez,** Presidente del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Turismo presenta al Comité Técnico **a la empresa DODO HOMES** a cargo de José Luis Aquiles Galindo quien fungirá como Representante de Ventas del destino en la Ciudad de México y a su equipo de trabajo Víctor Evani Martínez Vizcaya, Paulina González Leo, presentando para ello el Plan de trabajo para el año 2023, de acuerdo a su Contrato de Prestación de Servicios firmado con el Fideicomiso y donde se establecen las cláusulas de resultados y metas a alcanzar así como del Viaje de familiarización que realizarán para visitar varias partes de destino y poder ofrecer a los visitantes como promoción para la atracción de congresos y Convenciones. **Anexo 1**

TOP HOSPITALITY GROUP

Cotización
CDMX Julio 14, 2023

Por medio de la presente pronto en consideración del Fideicomiso para la promoción Turística del Estado de Tabasco el costo de los servicios que me fueron solicitados, de acuerdo con las características y especificaciones requeridas.

Concepto	Acciones a realizar	Meta mensual	Costo
Acciones de meta Semestral	Generación de leads de cuartos noche Semestre 1 (10,000) Semestre 2 (25,000) Semestre 3 (35,000) Semestre 4 (40,000)	1700 4200 5800 6660	$ 15,000.00
Postulaciones de Sede	Postulaciones de sede. Viajes específicos y presentaciones a los tomadores de decisiones, las propuestas han acompañadas de actividades extraordinarias de promoción y beneficios.	4	$ 35,000.00
Visitas de inspección	Tipos de visitas de inspección Educativos: grupos de 10 personas, con el objetivo de mostrar los atributos del destino. Prensa: Grupos de 5 personas, con enfoques específicos del destino Cierre: Tomadores de decisión.	1 1 1	$ 14,000.00
Días de blitz semestral	Tipos de blitz Destino: Semana de Tabasco en CDMX, MTY, BAJIO, GDL Hoteles: Apoyo a Hoteles o citas específicas de cierre y prospección.	4 4	$ 20,000.00
Presentaciones de destino	Presentaciones del Destino Presenciales Video llamada Eventos Live Redes sociales Alto impacto	12 16 2 4 1	$ 20,000.00
Llamadas de Seguimiento	Tipos de llamadas. Telemarketing: analizar las bases de datos históricas, llamadas frías a posibles prospectos Prospectos calificados: llamadas a organizadores de eventos que hayan tenido ya eventos en el destino o destinos similares. Cierre: llamadas a clientes que estén en estatus prospecto y tentativo.	400 200 20	$ 13,000.00
Visita a Top Producers	Visitas a top Producers: Meeting Planners YMIC / Comerciales / Mayoreo Asociaciones y Organizadores de eventos	20 10 15	$ 11,000.00
Juntas Semanas telefónicas OCV	Tipos de llamadas De Resultados: mensualmente en los primeros 10 días del mes. El objetivo es presentar las acciones realizadas durante el mes y la planificación de las siguientes dos meses. De Estrategia: Se invitaran a los directores de ventas o gerentes generales para analizar generadores de demanda y posibles oportunidades futuras Una vez por mes De Elementos tácticos: Semanalmente se tendrá una llamada con el equipo de la OCV para revisar temas generales de cierres. Una vez por semana	1 1 4	$ 12,000.00
		SUBTOTAL	$120,000.00
		IVA	$ 19,200.00
		TOTAL	$139,200.00

Atentamente,
Jose Luis Galindo
TOP Hospitality Group

ACUERDO-PROMOTUR-SE4-A3-16-08-2023 Con fundamento en la Cláusula Novena del Cuarto Convenio Modificatorio y Reexpresión al Contrato del Fideicomiso para la Promoción Turística del estado de Tabasco, los integrantes del Comité Técnico se dan por enterado de la presentación de la empresa **DODO HOMES** a cargo de José Luis Aquiles Galindo y equipo de trabajo así como del Plan de trabajo para la representación de Ventas del destino en la Ciudad

de México de acuerdo a su Contrato de Prestación de Servicios firmado con el Fideicomiso así como del Viaje de familiarización que realizarán para visitar varias partes de destino.

5.Solicitud, análisis y autorización en su caso para la asignación de recursos del presupuesto 2023 y dar suficiencia presupuestal al Programa de Marketing innovador para Tabasco.

En uso de la palabra, el **TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez,** Presidente del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Turismo solicita al Comité Técnico a **autorización para la asignación de recursos y dar suficiencia presupuestal al Programa de Marketing innovador para Tabasco** lo anterior de acuerdo a lo siguiente **Tabla A**

Proyecto	Evento/referencia	Presupuesto Autorizado	Presupuesto Ejercido	$ Disponible	Reducción	Ampliación	Nuevo presupuesto disponible
P002. Promoción, Publicidad, y Gastos de venta para la atracción de turistas individuales y grupos. (Gastos de Promoción y venta del Destino)	**Sabor a Tabasco (promoción)**	**$60,000.00**	$0.00	**$60,000.00**	**$20,000.00**	0.00	**$40,000.00**
P002. Promoción, Publicidad, y Gastos de venta para la atracción de turistas individuales y grupos. (Campaña de RRPP y Publicidad)	**Desarrollo de un Programa de Marketing innovador para Tabasco por el Consultor Chief Commercial Officer Peter E. Pincus, CTC**	**$ 100,000.00**	$0.00	**$100,000.00**	$ 0.00	**$20,000.00**	**$120,000.00**

6.Presentación y modificación de propuesta de Desarrollo del Programa de Marketing innovador para Tabasco de la empresa ABC-CCRA TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Secretario de Turismo y Presidente del Comité Técnico del Fideicomiso.

En este sentido el **TT. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez,** Presidente del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Turismo, comenta que en la Segunda Sesión Extraordinaria de fecha 14 de Junio del presente año fue aprobado llevar a cabo el programa Innovador de **la empresa** ABC-CCRA **y que consiste en el paquete de Markerting de Ocio por la cantidad de 5,000 Dls .**

Cabe mencionar que se analizó y determinó que antes de realizar este programa, se debe de tomar **la etapa del paquete SEMINARIO EN LÍNEA SEMINARIOS WEB EN VIVO para socios afiliados a la empresa ABC-CCRA, para dar a conocer el destino y poder realizar las siguientes etapas del programa, teniendo un costo de 6,000 Dls** y es por ello que la Secretaría de Turismo solicita al Comité Técnico le autorice los recursos para llevar a cabo dicho Seminario Web , utilizando los recursos del paquete de Markerting de Ocio por la cantidad de 5,000 Dls más 1000 Dls para quedar con una suficiencia presupuestal de 6,000 Dls que viene siendo de aproximadamente $ 120,000.00 (Ciento veinte mil pesos 00/100 MN)Por este año 2023**. Anexo 2**

ACUERDO-PROMOTUR-SE4-A4-16-08-2023: Con fundamento en la Cláusula Novena inciso j) del Cuarto Convenio Modificatorio y Reexpresión al Contrato del Fideicomiso para la Promoción Turística del estado de Tabasco, y el artículo 15 de la Tercera Modificación al Reglamento para la Operación y Funcionamiento del Fideicomiso, los integrantes del Comité Técnico acuerdan y autorizan la reasignación de recursos por la cantidad de $$20,000.00 (Veinte mil pesos mil pesos 00/100) del presupuesto 2023 , para dar suficiencia presupuestal a la partida de Promoción, Publicidad, y Gastos de venta para la atracción de turistas individuales y grupos y reasignar la sustitución de los programas para que la Secretaría de Turismo pueda **llevar a cabo el Seminario Web , utilizando los recursos del paquete de Markerting de Ocio por la cantidad de 5,000 Dls más 1000 Dls para quedar con una suficiencia presupuestal de 6,000 Dls. Por este año 2023.**

7. Clausura de la reunión.

Siendo las 12:00 horas del día 16 de agosto del presente año, el T.T. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Presidente del Comité Técnico da por terminada la presente sesión, estando todos los presentes conformes con los acuerdos tomados en ella.

TABASCO

HOJA PROTOCOLARIA DE FIRMAS DE LA TERCERA SESION EXTRAORDINARIA DEL EJERCICIO 2023 DEL COMITÉ TÉCNICO DEL FIDEICOMISO PARA LA PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL ESTADO DE TABASCO, CELEBRADA EL DÍA 16 DE AGOSTO DEL AÑO 2023, EN LA CIUDAD DE VILLAHERMOSA, CENTRO, TABASCO.

T.T. José Antonio Isidro de Jesús Nieves Rodríguez, Presidente del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Turismo

Lic. Víctor Manuel Orozco Escorza

Coordinador General de Inversiones y Fideicomisos de la Secretaría de Finanzas y Suplente del Lic. Luis Romeo Gurría Gurría, Vocal del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Finanzas.

Lic. Ángel Mario Maldonado Guillen

Secretario Particular de la Secretaría para el Desarrollo Económico y la Competitividad y Suplente del Ing. José Friedrich García Mallitz, Vocal del Comité Técnico y Titular de la Secretaría para el Desarrollo Económico y la Competitividad.

Lic. Abraham Ortiz Manzanilla,

Subdirector de Apoyo Técnico de la Secretaría de Administración e Innovación Gubernamental y Suplente del Lic. Carlos Enrique Iñiguez Rosique, Vocal del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de Administración e Innovación Gubernamental

TABASCO

Mtra. Xanath Alexandra Rebolledo González

Subsecretaria de Desarrollo Cultural de la Secretaría de Cultura y suplente del Mtro. Ramiro Chávez Gochicoa, Titular de la Secretaría de Cultura.

Lic. Omar Medina Espinoza

Pro-Secretario de la AMHMT

Vocal del Comité Técnico

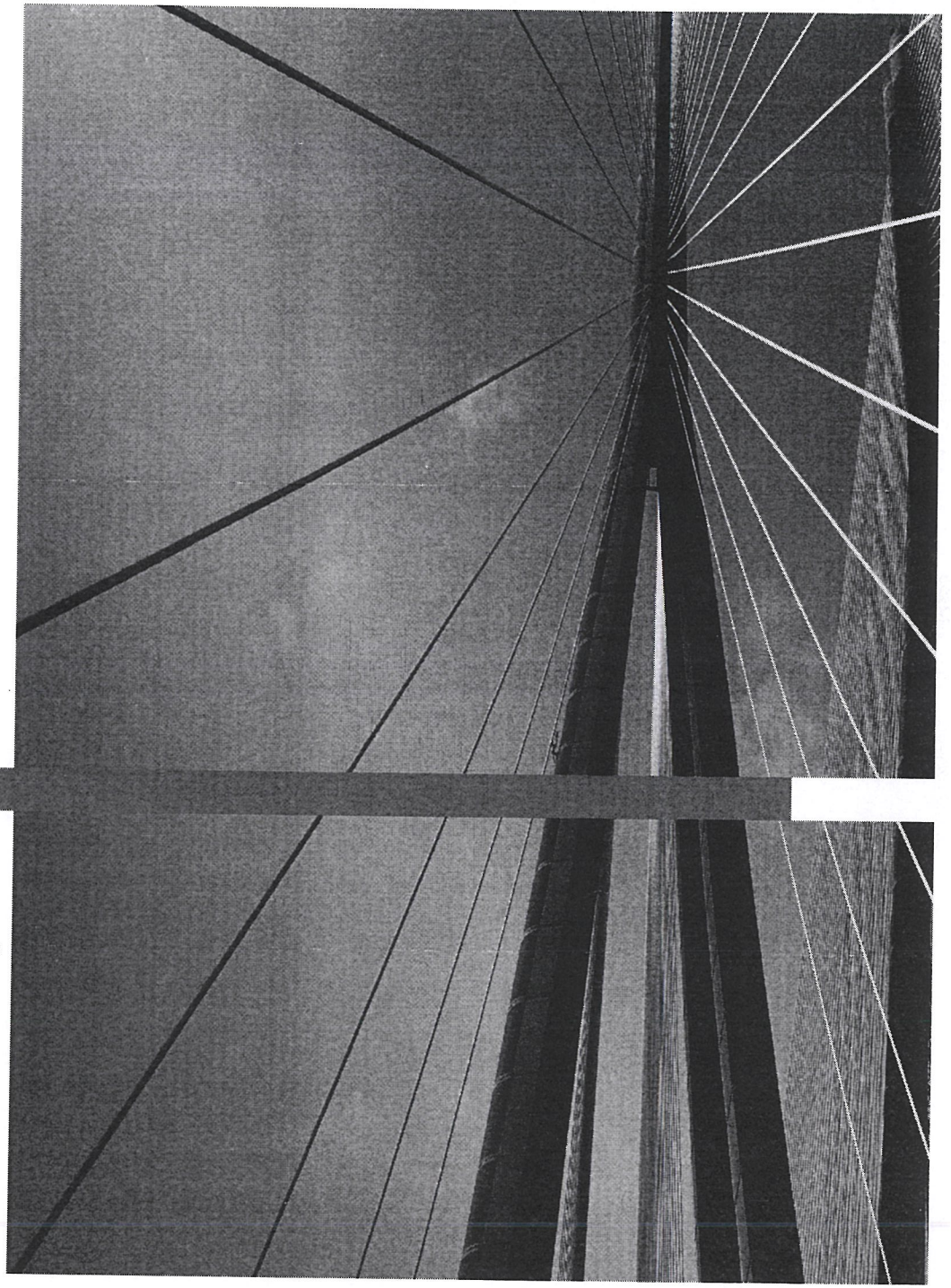
I.A. Raúl Montoya González

Comisario D de la Dirección General de Órganos Internos de Control y Comisarios Públicos de la Secretaría de la Función Pública y Suplente del **L.C.P. Jaime Antonio Farías Mora**, Comisario del Comité Técnico y Titular de la Secretaría de la Función Pública

Lic. Guadalupe García Ramón, como Secretaria de Actas y Acuerdos del Fideicomiso.

ANEXO 1

TOP HOSPITALITY GROUP



op Hospitality Grupo, es una compañía con ADN tecnológico enfocada
representación de destinos, relaciones publicas, comunicación y
ıercadeo digital. Nuestro equipo cuenta con más de 20 años de
xperiencia en LATAM en representación de destinos turísticos y
rupos hoteleros.

EQUIPO LIDERAZGO

Jose Luis Galindo. Cornell University. Asset Management y director comercial con 20 años de experiencia a nivel directivo para cadenas Hilton, Marriott, NH Hoteles en varios países de LATAM.

Fer Balmori . Eureka, partner y especialista en herramientas digitales, redes sociales y comercio electrónico
.

Rayo Carmona Ilustradora, Story telling, con experiencia en desarrollo de negocios y productos en LATAM, enfocada alianzas estratégicas

Valerie Avernin .École Hotelière de Lausanne Suiza. Con 20 años de experiencia sales manager , hoteles y restantes de lujo en USA, Francia y Mexico.

TOP HOSPITALITY

TOP REPRESENTACIÓN

CDMX, MTY, GDL y mercados meta.

Roadshow y evento educativos en destinos.

Patrocinios cooperativos de la industria

TOP LEADS B2C

Creación de contenido

24/7 comunity manager

Generación Leads viajeros individuales y Grupos

TOP STORY

Creación de productos, organización de eventos, comunicados de prensa y distribución, viajes de familiarización, relaciones con influencers, convenios y patrocinios con medios.

TOP E

Acuerdos

•

•

•

•

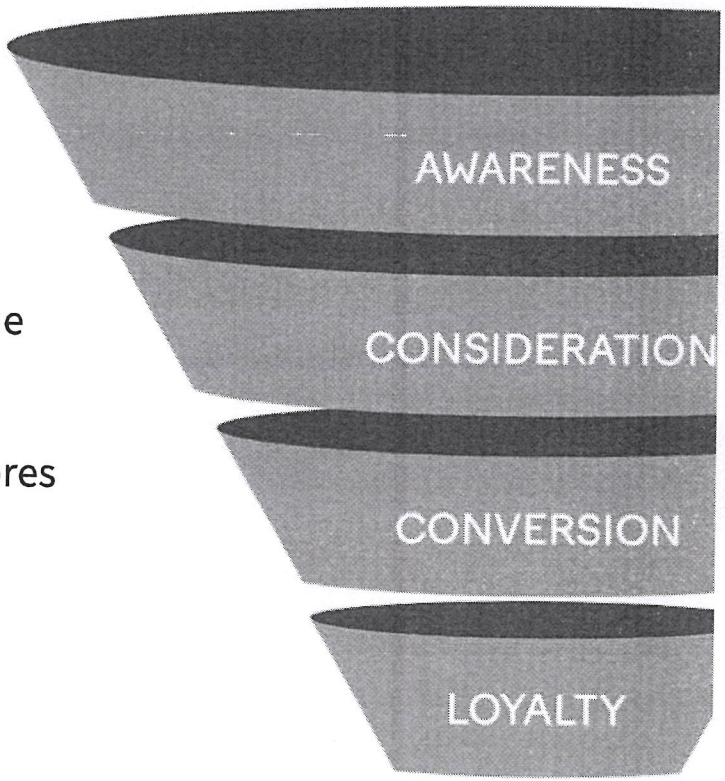
•

SOLUCIÓN

TABASCO
MEMORABLE

TOP HOSPI

B2C B2E



Fortalecimiento de marca, equipo comercial proactivo y reactivo en la generación de leads calificados.

Campañas enfocadas a segmentos y mercados meta, resaltando las ventajas de cada uno de los productos que estado ofrece.

Ventas especiales, paquetes específicos basados en valores agregados y precio, enfocado a mercados meta

Uso de CRM con comunicaciones directas enfocadas a recompra y lealtad a la marca Tabasco

MERCADOS META

TABA
MEMOR

B2C

Individuales
- Vacaciones
- Nómadas Digitales
- Retirados

Grupos
- Deportistas
- Asociaciones
- Religiosos
- Tour Operadores
- Corporativo
- Convenciones
- Incentivo

B2B

Individuales
- Negocios
- Aerolíneas
- Leisure

Grupos
- Bodas
- Asociaciones
- Congresos
- Tour Operación
- Convenciones
- Retirados

TRADE MARKETING

- Ferias especializadas de algo nivel
- Road Shows
  - Semana Tabasco
    - CDMX
    - MTY
    - GDL
    - BAJIO
- Fam Trips
  - Prensa
  - TMC / Consorcio
  - Agencias
  - Corporativo
  - Meeting Planners

TABASCO
MEMORABLE

TOP HOS

METAS

Concepto	Acciones a realizar	Meta mensual
Acciones de meta Semestral	*Generación de leads de cuartos noche* *Semestre 1 (10,000)* *Semestre 2 (25,000)* *Semestre 3 (35,000)* *Semestre 4 (40,000)*	
Postulaciones de Sede	*Postulaciones de sede:* *Viajes especificos y presentaciones a los tomadores de decisiones, las propuestas irán acompañadas de actividades extraordinarias de promoción y beneficios.*	
Visitas de inspección	*Tipos de visitas de inspección:* *Educativas: grupos de 10 personas, con el objetivo de mostrar los atributos del destino.* *Prensa: Grupos de 5 personas, con enfoques especificos del destino* *Cierre: Tomadores de decisión.*	
Dias de blitz semestral	*Tipos de blitz* *Destino: Semana de Tabasco en CDMX, MTY, BAJIO, GDL* *Hoteles: Apoyo a Hoteles a citas especificas de cierre o prospección.*	

TABASCO
MEMORABLE

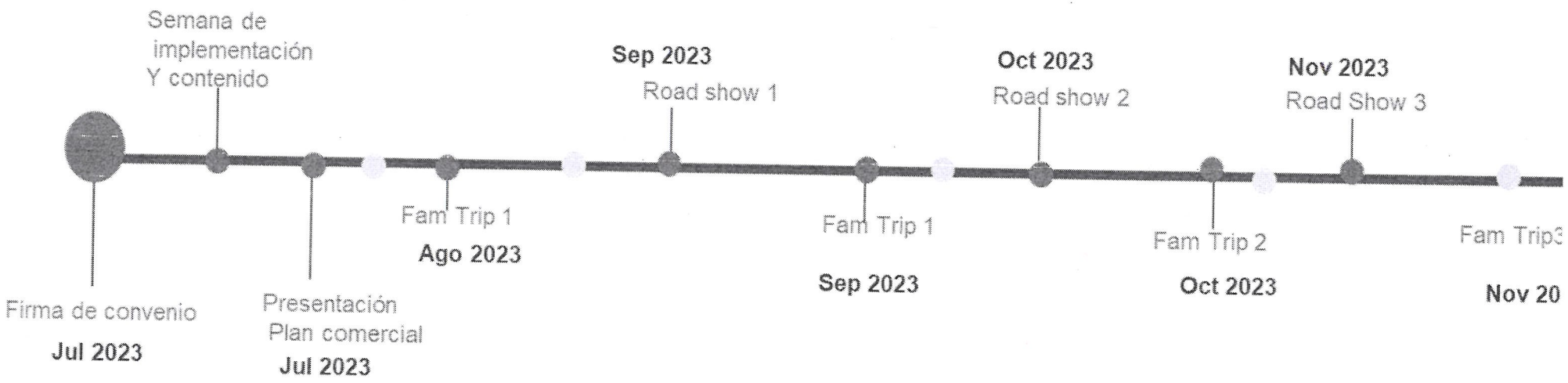
METAS

TOP HOS

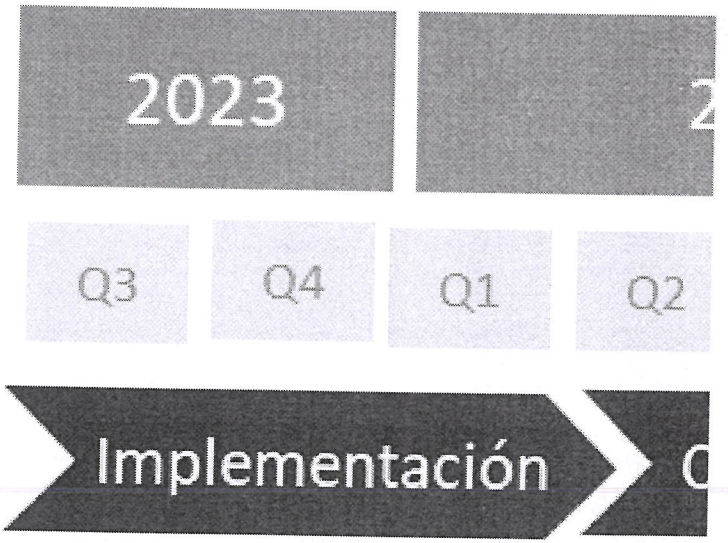
Concepto	Acciones a realizar	Meta mensual
Llamadas de Seguimiento	*Tipos de llamadas:*	
	Telemarketing: analizar las bases de datos históricas, llamadas frías a posibles prospectos	400
	Prospectos calificados: llamadas a organizadores de eventos que hayan tenido ya eventos en el destino o destinos similares.	200
	Cierre: llamadas a clientes que estén en estatus prospecto y tentativo.	20
Visita a Top Producers	*Visitas a top Producers:*	
	Meeting Planners	20
	TMC / Consorcios / Mayareo	10
	Asociaciones y Organizadores de eventos	15
Juntas Semanas telefónicas OCV	*Tipos de llamadas:*	
	De Resultados: mensualmente en los primeros 10 días del mes. El objetivo es presentar las acciones realizadas durante el mes y la planificación de los siguientes dos meses.	1
	De Estrategia: Se involucrara a los directores de ventas o gerentes generales para analizar generadores de demanda y posibles oportunidades futuras. Una vez por mes	1
	De Elementos tácticos: Semanalmente se tendrá una llamada con el equipo de la OCV para revisar temas generales de cierres. Una vez por semana.	4

Objetivo

Incrementar los ingresos del segmento de grupos y convenciones en el estado de Tabasco, a través de único, controlado y procesos incluyendo toda la cadena de valor.



TABASCO MEMORABLE



¿POR QUÉ TOP HOSPITALITY GRUOP?

7 AÑOS DE EXPERIENCIA VENDIENDO EL MERCADO

GRACIAS

Jose Galindo
Top Hospitality Group

COSTOS

Fee Mensuales $120,000 pesos mas IVA. Incluye

- Top B2B
- Top Story.
- Top Representación
- Top Leads B2C

No incluye gastos de viaje, gastos extras de representación, fotografía y video. Contrato 2 años.

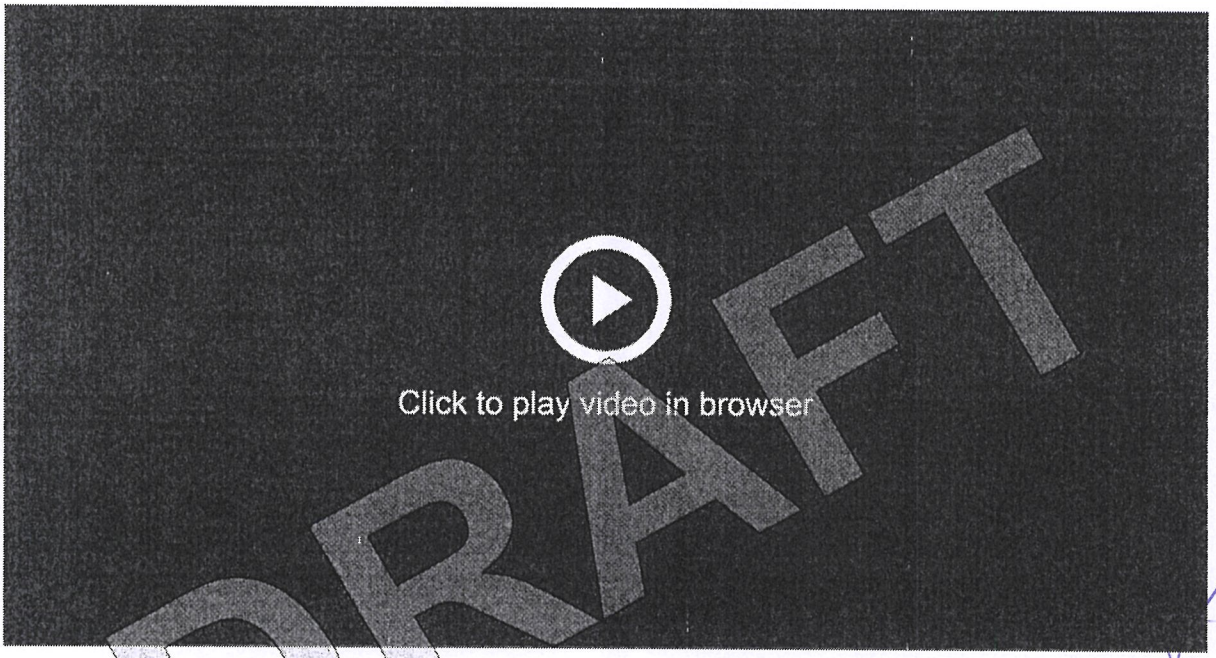
ANEXO 2

DRAFT

Marketing Proposal for

Secretaria de Turismo de Tabasco

ccra
TRAVEL COMMERCE NETWORK

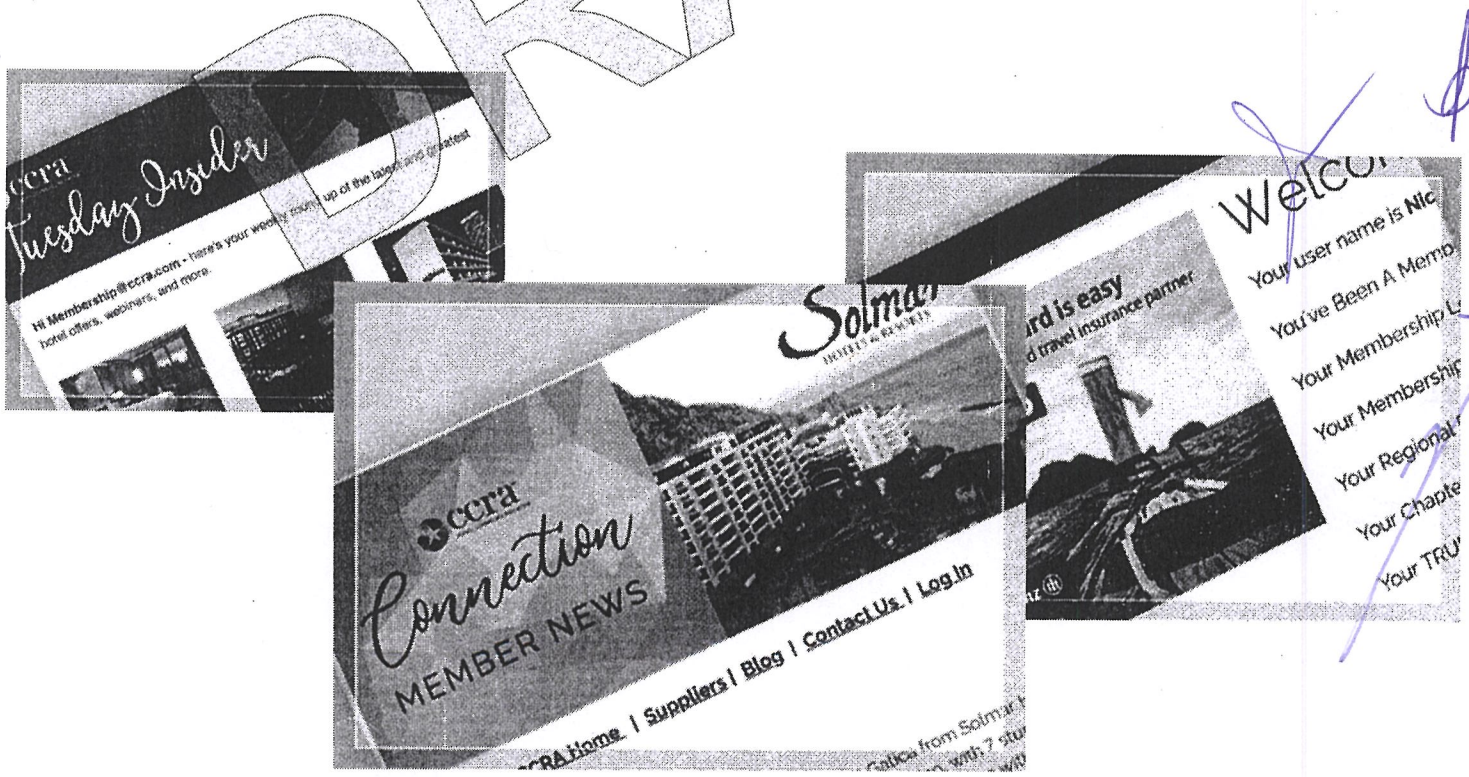

Click to play video in browser

DRAFT

MEMBERSHIP | MARKETING COMMUNICATIONS

- Design a comprehensive marketing strategy for your brand and destination, whether you're announcing something new, or you just need to move the needle
- It's about making your destination and products accessible to our network - We offer distribution through a combination of booking methods and direct connections to your partners
- Beta testing from some of our best agents across the spectrum of agency-types - We'll help you determine what's important to your customers

DRAFT



MARKETING PACKAGES

- Promote your brand, products, services and special offers to ABC-CCRA's leisure audience of 50,000+ travel advisors through a wide range of powerful marketing options.

Leisure Tourism Board Marketing Package

TRUE Preferred Supplier Directory Listing

(2) Two Weekly Insider - Featured Placement

(2) Two Member Only Email

(2) Two Let's Talk Leisure Display Ad

(4) Four Blog Posts

(4) Four Social Media Posts

Speaking Opportunities at Chapter Meetings

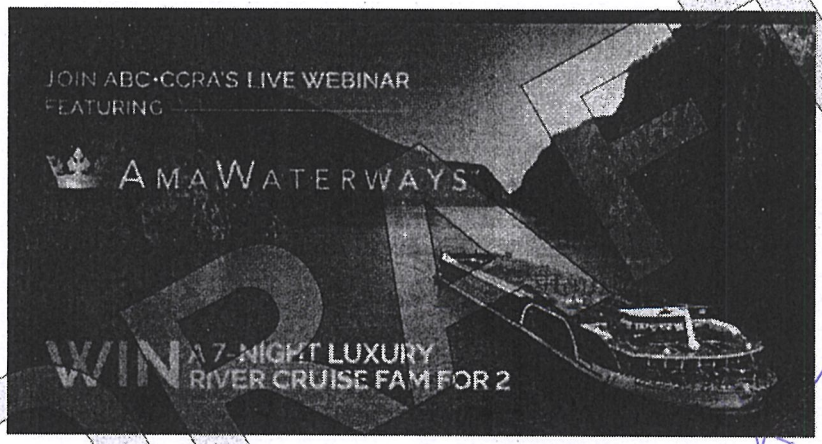
DRAFT

WEBINARS

- Partner Live Webinars - professionally moderated 30-minute live webinar, followed by a 15-minute live Q&A Session

ABC ccra

PREMIER PARTNER *Live Webinar*

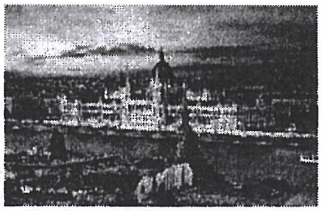


10 Reasons to Sell AmaWaterways
Today, February 9th @ 2:00 PM (ET)

Presenter:
Kristin Karst
Executive Vice President
and Co-Founder
AmaWaterways

Presenter:
Alex Pinelo
Senior Vice President of Sales
AmaWaterways

Tune in to this special webinar to hear from AmaWaterways' Executive Vice President and Co-Founder, Kristin Karst, and Senior Vice President of Sales, Alex Pinelo, and learn the top ten reasons why you should be selling AmaWaterways. Gain insight on what sets AmaWaterways apart in the river cruise industry and learn about the Sales and Marketing resources we provide to help you build your business.



Win a 7-Night Luxury River Cruise FAM for 2
All webinar attendees will be entered for a chance to win.

Register Now

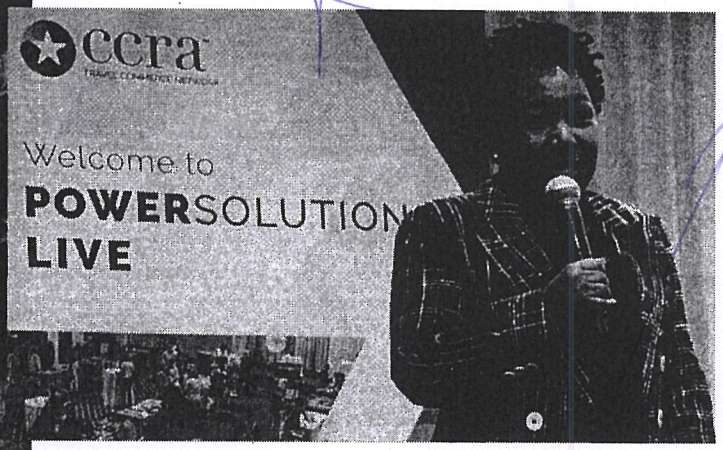
POWERSOLUTIONS 2023 LIVE EVENTS

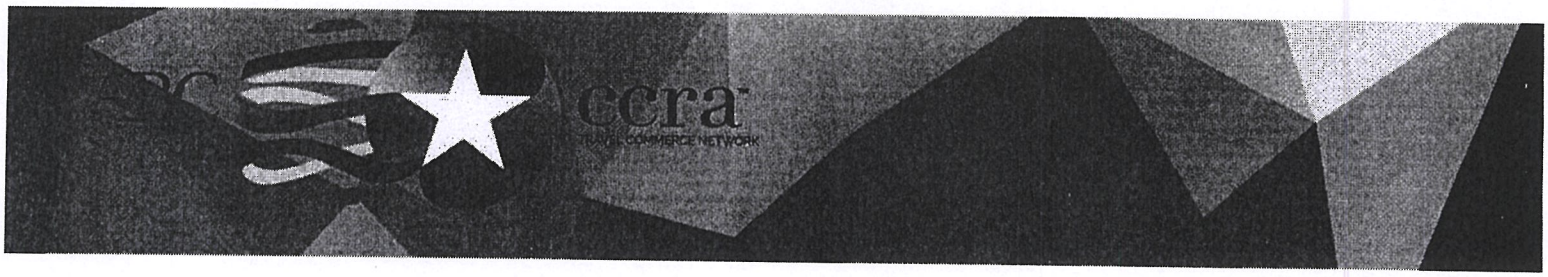
PowerSolutions Washington DC – July 18, 2023

PowerSolutions New York – December 5, 2023

- Events designed to connect our agents with the destinations, products, and solutions they need to power their travel agency business.
- From Social Media and Business Training to Suppliers presenting the best of what they have to offer the industry.
- Agents and Suppliers walk away with a refreshed strategy and new business relationships.

DRAFT





Sponsorship Opportunities

We've got several ways to get out in front of our agents in an intimate, localized setting. This is a fantastic opportunity to educate agents in the region of your choice.

USD $2,400 Per Event
Silver Sponsorship

- Logo on Event Program & Webpage
- Fully Dressed 6' Tradeshow Table
- Blog Post on CCRA.com with Social Promotion
- Full Contact Data for All Registered Travel Advisors

Become a Silver Sponsor

USD $4,000 Per Event
Presenting Sponsorship

- Logo on Event Program & Webpage & in Pre Event Emails
- Fully Dressed 6' Tradeshow Table
- Full Contact Data for All Registered Travel Advisors
- Participation in Roundtable Session
- 35 Minute Keynote Presentation on Topic of Choice

Become a Presenting Sponsor

USD $3,500 Per Event
Gold Sponsorship

- Logo on Event Program & Webpage & in Pre Event Emails
- Fully Dressed 6' Tradeshow Table
- Full Contact Data for All Registered Travel Advisors
- Blog Post on CCRA.com with Social Promotion
- Participation in Roundtable Session

Become a Gold Sponsor

DRAFT

USD $1,750 Per Sponsorship
Beverage Break Sponsorship

- Choose from either the morning or afternoon break and get your brand in front of our attendees as they recharge with refreshments!
- Signage with Your Brand Prominently Displayed at Break Station
- One Post-event Email to All Registered Attendees

Become a Beverage Break Sponsor

USD $950 Per Event
Event Bag Sponsorship

- All event attendees receive a convenient tote bag at registration to carry their items.
- Your brand logo prominently featured on the event bag
- One Post-event Email to All Registered Attendees

Become an Event Bag Sponsor

USD $795 Per Event
Lanyard Sponsorship

- All event attendees receive a lanyard with their credentials to be worn during the event
- Lanyard customized with your brand logo
- One Post-event Email to All Registered Attendees

Become a Lanyard Sponsor

Prices may vary by event

WHO WE ARE

Here at CCRA, our customers are our number one priority.

Established nearly 50 years ago, CCRA Travel Commerce Network continues pioneering novel andcreative platforms and programs that connect travel professionals and suppliers with the products and services they need to drive revenue, relationships, and brand recognition in the travel marketplace.

CCRA features an International Air Division with a robust Global Air Program that provides access to exclusive international air commissions, a 24/7 Call-Center staffed with expert travel advisors, a Global Leisure Division that includes the Travel Advisor Global Network (TAGN) – CCRA's host agency, the TRUE code agency accreditation and identification program, PowerSolutions LIVE travel advisor training and supplier networking events, a powerful Global Supplier Network, and the CCRA Travel Advisor StartUp program for those new to the industry looking to become travel advisors, plus much more. Visit ccra.com for full details.

DRAFT

Our Value

We like to think we do a pretty good job putting great products, great suppliers and the best agents together so they can thrive. We stay out of the transactions and just stick to the introductions!

Our Brands

It all began with our Rate Codes, then came our 24/7 Call Center Services, our hotel portal and now the premier association and accreditation for travel professionals everywhere.

Our Name

CCRA originally stood for Computerized Corporate Rate Association, but like most travel industry organizations these days we've surely outgrown that acronym and evolved into something far greater.

Our People

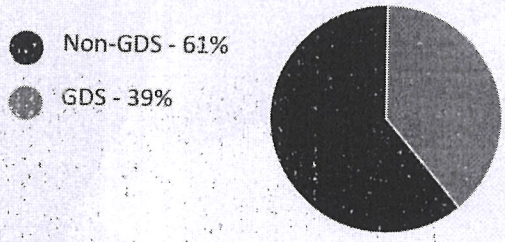
Built by travel professionals from all corners of the industry, we're dedicated, passionate and completely committed to our travel agency and suppliers' successes.

OUR DISTRIBUTION CHANNEL

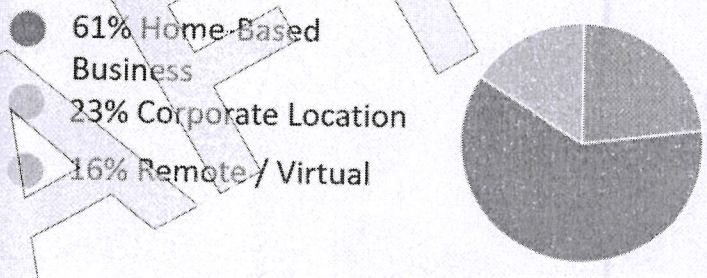
*Based on 2022 production

TRAVEL ADVISOR PROFILE

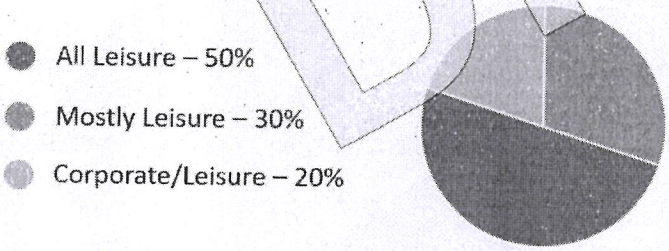
GDS vs Non-GDS Users



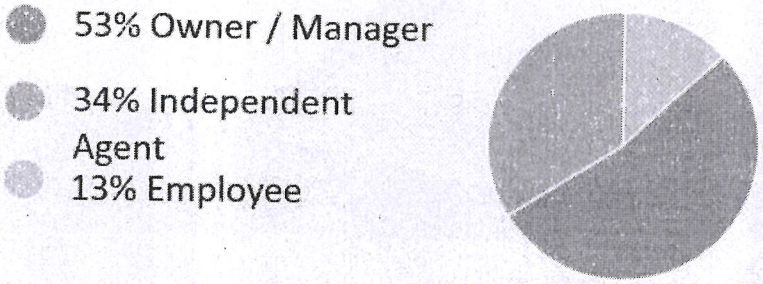
Work Location



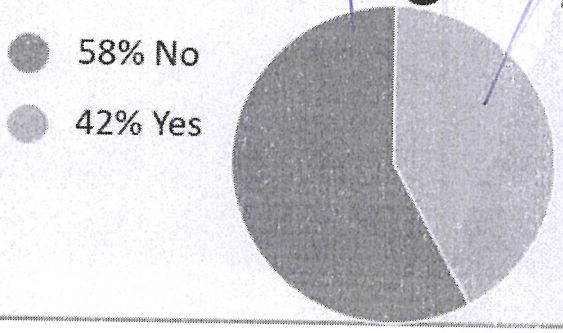
Corporate vs Leisure Mix



Job Role



Member of Host Agency



DRAFT

WHY PARTNER WITH US?

Established Industry Leader with an Entrepreneurial Spirit

- Industry leading provider with over 50 years' experience of delivering innovative solutions
- Proven track record of bringing awareness and increasing travel to 100's of destinations through our marketing strategies
- Established long term relationships with Corporate Agencies, TMCs, Consortia, Leisure Agencies, Host Agencies, and Independent Contractors

Largest Global Reach - Over 69,000 Travel Advisors

- The largest corporate and leisure agency networks - gain access to over 69,000 Travel Advisors and 15,000 IATA agent members
- Distinct Corporate, Leisure, Meetings/Incentives & Group distribution channels
- 360-degree coverage of all agency segments (corporate agencies, TMCs, consortia, leisure, host agencies and independent agents)

Most Cost-effective Distribution and Marketing Programs

- Ability to access a broad range of customer and product segments
- Multiple programs designed to meet your strategic objectives
- Cost-effective segmented marketing programs to target specific sales opportunities
- Bring awareness to global DMCs
- Interactive Engagement and Training Platforms - Agent engagement opportunities at live events (UpClose, PowerSolutions), local and regional chapter meetings, live webinars, training series, supplier quizzes
- Online supplier directory

Partner Support

- A true partnership approach to ensure we grow together
- Most experienced account management team
- Strategic programs to meet your brand's individual needs

DRAFT

THANK YOU!

DRAFT

Description	Price	Qty	Subtotal
☐ **Agent Rewards** Agent Rewards Agent promotion featuring your brand presentation and contest/ quiz that is promoted over a 14-day period supported by weekly emails and social media. All agents who submit a completed correct quiz are entered into a prize drawing for the prize(s) provided by the supplier partner.			$4,000
☐ **Banner Ad on Member Dashboards** TRUE Member Only Website Banner Ad on Member Dashboards $495 per week	$495	1	$495
☐ **Banner Ad on Member Login Page** TRUE Member Only Website Banner Ad on Member Login $395 per week	$395	1	$395
☐ **CCRA Blog Banner Ad** Blog hosted on CCRA website featuring industry news, updates, and promotions from our partners. Blog Banner Ad - $550 per week	$550	1	$550
☐ **CCRA Blog Spotlight** Blog hosted on CCRA website featuring industry news, updates, and promotions from our partners.Blog Spotlight $750 per post Includes your brand message and images.	$750	1	$750
☐ **Supplier Directory Banner Ad** TRUE Member Only Website Supplier Directory Banner Ad $395 per week	$395	1	$395
☐ **Connection Newsletter Advertorial** Connection Newsletter Bi-weekly e-newsletter exclusively for our TRUE members with program news and updates from TRUE supplier partners. Suppliers must accept the TRUE code. Advertorial - $2,000 150 words, plus 4 high res images			$2,000

DRAFT

Description	Price	Qty	Subtotal
☐ **Connection Newsletter Display Ad** Connection Newsletter Bi-weekly e-newsletter exclusively for our TRUE members with program news and updates from TRUE supplier partners. Suppliers must accept the TRUE code.Display Ad - $495 600x100 px			$495
☐ **Custom Email Blast Check-In Email** Check-In Email Dedicated email blast exclusively featuring your message, sent to our non-GDS agent primarily leisure audience; includes link to adedicated landing page.			$4,000
☐ **Custom Email Blast TRUE Member Only Email** TRUE Member Only Email Custom email featuring your brand message sent exclusively to TRUE member agencies and travel advisors.			$750
☐ **Hot Deals** Hot Deals Special offers and promotions for travelers featured in the Hot Deals section of our website. Hot Deals functionality allows travel advisors to search the best deals for their clients by destination. Standard Hot Deal - $595 per offer (featured for validity of offer, up to a maximum of 90 days)	$595	1	$595
☐ **Let's Talk Leisure Display Ad** Display Ad 580 x 200 w/link to landing page (optional)			$1,000
☐ **Let's Talk Leisure Featured Placement** Let's Talk Leisure Leisure focused e-newsletter distributed monthly to over 70,000 travel advisors. Featured Placement - $1,500 30 word description including logo and 1 image, plus link to landing page (optional)			$1,500

DRAFT

Description	Price	Qty	Subtotal
☐ **Leisure Classic Marketing Package** • TRUE Preferred Supplier Directory Listing • Posting Special Offers on TRUE Member Site - 1 per month • (2) Two Blog Posts • (2) Two Social Media Posts • (2) Two Hot Deals • Agent Hot Deals - 1 per month • (1) One Let's Talk Leisure Display Ad • (1) One Weekly Insider - Standard Placement • Speaking Opportunities at Chapter Meetings			$5,000
☑ **Leisure Tourism Board Marketing Package** • TRUE Preferred Supplier Directory Listing • (1) One Weekly Insider - Featured Placement • (1) One Member Only Email • (1) One Let's Talk Leisure Display Ad • (2) Two Blog Posts • (2) Two Social Media Posts • Speaking Opportunities at Chapter Meetings			$13,600
☐ **TRUE Plus Package** • TRUE Preferred Supplier Directory Listing • Posting Special Offers on TRUE Member Site - 1 per month • (2) Two Member Only Email (TRUE agents, exclusive feature) • (2) Two Banner Ads on Member Dashboard - 1 week • (1) One Banner Ad on Member Login - 1 week • (1) One Banner Ad on Supplier Directory - 1 week • (2) Connection Newsletter Display Ads • Speaking Opportunities at Chapter Meetings			$3,400

DRAFT

Description	Price	Qty	Subtotal
☐ **TRUE Premium Package** • TRUE Preferred Supplier Directory Listing • Posting Special Offers on TRUE Member Site - 1 per month • (5) Five Member Only Email (TRUE agents, exclusive feature) • (4) Four Banner Ads on Member Dashboard - 1 week • (2) Two Banner Ads on Member Login - 1 week • (2 Two Banner Ads on Supplier Directory - 1 week • (4) Four Connection Newsletter Display Ads • Speaking Opportunities at Chapter Meeting			$7,400
☐ **Let's Talk Leisure Supplier Spotlight** Let's Talk Leisure Leisure focused e-newsletter distributed monthly to over 70,000 travel advisors.Supplier Spotlight - $2,900 150 word description/article provide by supplier, including logo and 5 images, plus link to landing page (optional)			$2,900
☑ **Partner Live Webinars** Partner Live Webinars Professionally moderated 30-minute live webinar, followed by a 15-minute live Q&A session.$6,000 plus prize donation			$18,000
☐ **Social Media Spotlight** Single post on all CCRA social media outlets (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram)	$550	1	$550
☐ **Supplier Product Quiz** Supplier Product Quiz Interactive quiz promotion over a 30-day period supported by weekly emails, social media and hosted on ABC and CCRA websites, featuring your brand presentation, followed by a quiz. All agents who submit a completed correct quiz are entered into a prize drawing for the prize(s) provided by the supplier partner.			$6,500
☐ **TRUE Classic Marketing Package** **TRUE Member Only Website** - Posting Special Offers on TRUE Member Site – 1 per month **Email Marketing** - (1) One Member Only email(TRUE agents, exclusive feature) Agent Education, Reference Resources & Training TRUE Preferred Supplier Directory Listing Speaking Opportunities at Chapter Meetings **Website Advertising** -(1) One Banner Ad on Member Dashboard – 1 week(1) One Banner Ad on Member Login – 1 week **Newsletter** - (1) One Connection Newsletter Display Ad			$1,500

DRAFT

Description	Price	Qty	Subtotal
☐ **UpClose** ABC•CCRA's premier events that are held in key business markets, bringing our top agency and preferred supplier partners together for an evening of fun, food, and networking in a trade show format. Contact your ABC•CCRA representative for participation details and pricing.			$0
☐ **Weekly Insider Featured Placement** Weekly Insider Leisure-focused weekly email featuring multiple partner offers and promotions sent to our leisure audience including, both GDS and non-GDS users. Top ad placement including large graphic with featured text and link to landing page.			$2,800
☑ **PowerSolutions 2023 Events** PowerSolutions CCRA's full-day conference and trade show. Held in key cities, these events are designed to provide agent education and tools to support their business. Agenda includes educations sessions, guest speakers, supplier roundtables and a trade show. Contact your ABC•CCRA representative for participation details and pricing. **2023 Events** | May 12, 2023 – Chicago, IL | July 18, 2023 – Washington, DC | August 22, 2023 – Puerto Rico | December 5, 2023 – New York City			$7,000
☐ **Weekly Insider Standard Placement** Weekly Insider Leisure-focused weekly email featuring multiple partner offers and promotions sent to our leisure audience including, both GDS and non-GDS users. Standard Placement - Lower ad placement including small graphic and link to landing page			$2,225
TOTAL			**$38,600**

DRAFT