



Secretaría General para el Deporte  
Instituto Andaluz del Deporte

Departamento de Formación  
[formacion.iad.ctcd@juntadeandalucia.es](mailto:formacion.iad.ctcd@juntadeandalucia.es)

## ***DOCUMENTACIÓN***

2008**20401**

# EL COMERCIO EXTERIOR DEL NEGOCIO DEL GOLF: PLANES DE COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING

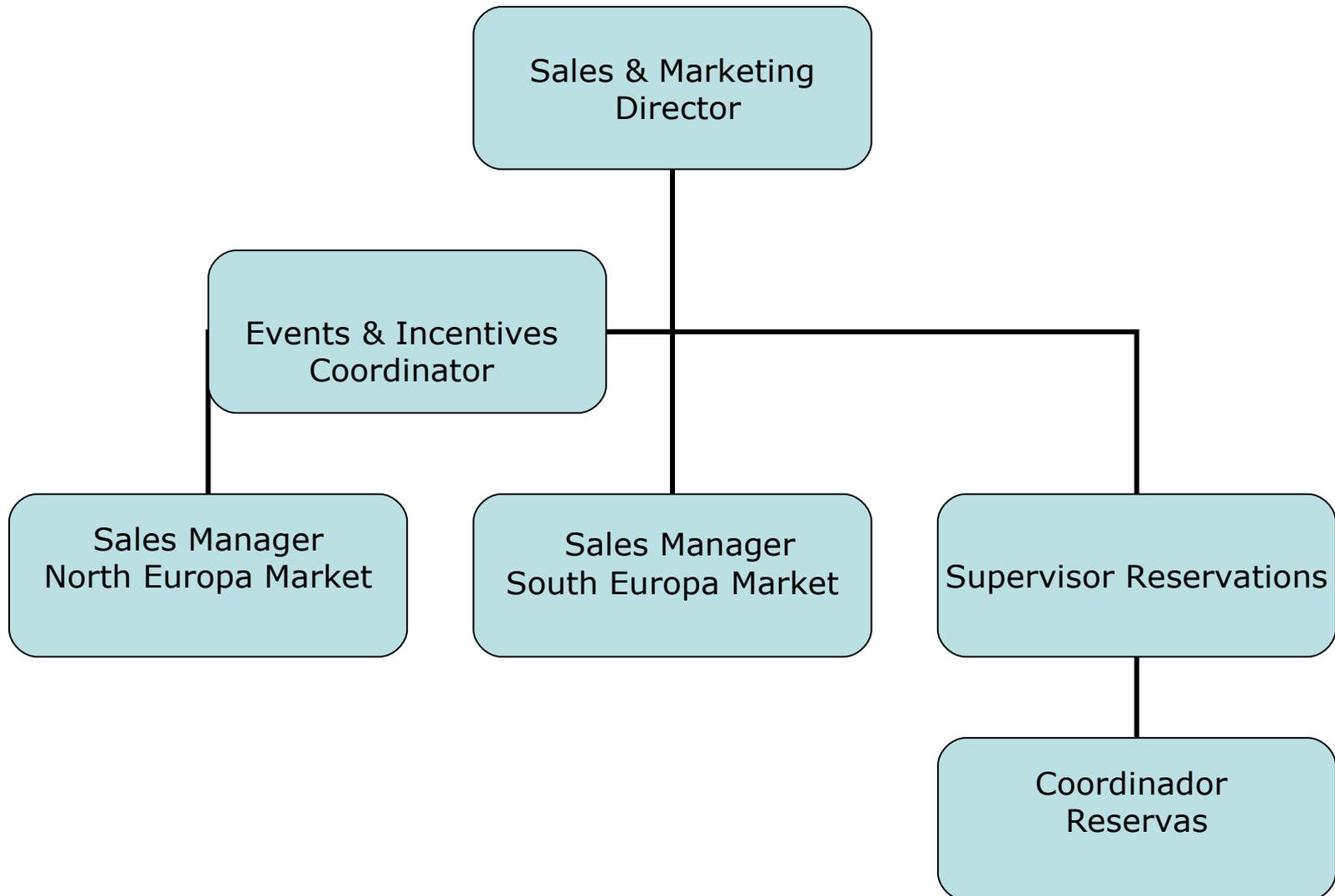
**Análisis de los agentes implicados en el turismo del golf.**

\*\*\*

**JAVIER RIVADULLA.**  
Director Comercial Stein Hotels.

**Sevilla**  
**12, 13 y 14 de junio de 2008**

# Organigrama



## Comercialización Producto

- La comercialización del producto se desarrollará en base a una distribución por mercados, ya que de esta forma el responsable del mismo tendrá un conocimiento global y una responsabilidad directa sobre los mercados asignados.
4. Una comercialización global del resort ayuda a una mejor identificación del mismo tanto por parte del cliente como del intermediario.
  5. La comercialización conjunta supone un ahorro.
- Evita que en gran número de eventos dupliquemos recursos tanto humanos como económicos.
  - Una imagen conjunta del resort evita que aparezcamos en un mismo medio por duplicado.

## Mercados Geográficos

### **Mercado 1:**

2. España
3. Italia
4. Francia
5. Portugal
6. Bélgica
7. Luxemburgo
8. Irlanda

### **Mercado 2:**

1. Alemania
2. Holanda
3. Suecia
4. Dinamarca
5. Finlandia
6. Suiza
7. Inglaterra

### **Mercado 3:**

1. Estados Unidos
2. Rusia
3. Emiratos Árabes
4. Canadá

## Segmentos

• Los segmentos en los cuales realizaremos nuestros mayores esfuerzos y a través de los cuales conseguiremos nuestros objetivos de ingresos son los siguientes:

- Golf
- Incentivos y Reuniones
  - Salud y Belleza
  - Vacacional

## ESPECIFICACIONES/FUNCIONES

### 2. Director Marketing y Ventas:

- Segmentos:
  1. Golf
  2. Incentivos (reuniones)
  3. Leisure (vacacional)
  4. Agencias Corporativas
  
- Mercados :
  1. USA
  2. Canadá
  
- Responsabilidad directa en la gestión de las principales cuentas comerciales de cada uno de los mercados.
  
- Asistencia a las principales ferias de turismo

## ESPECIFICACIONES/FUNCIONES

### 2. Jefe de Ventas I:

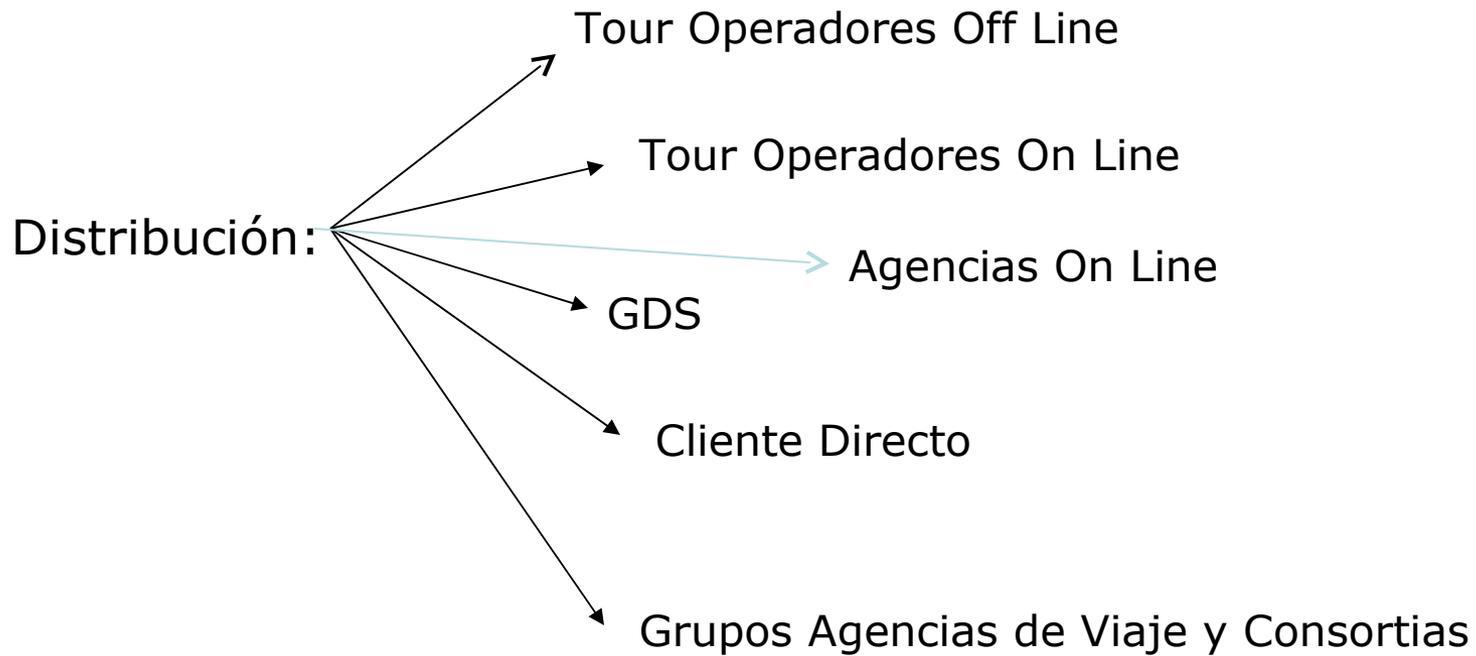
- Segmentos:
  1. Golf
  2. Incentivos (Reuniones)
  3. Leisure (Vacacional)
  
- Mercados :
  - España
  - Italia
  - Francia
  - Portugal
  - Bélgica
  - Luxemburgo
  - Irlanda

## ESPECIFICACIONES/FUNCIONES

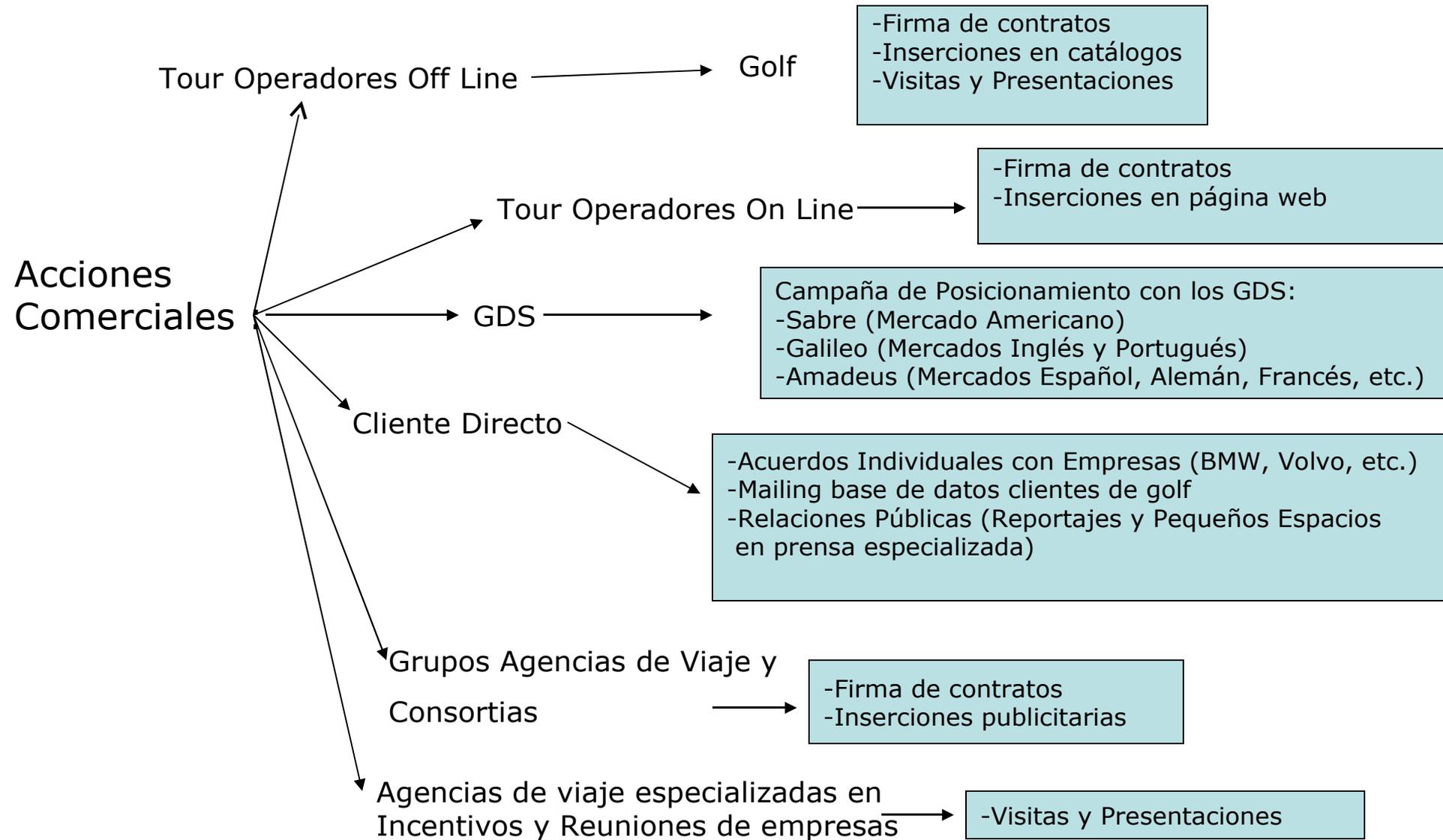
### 3. Jefe de Ventas II

- Segmentos:
  1. Golf
  2. Incentivos (reuniones)
  3. Leisure (vacacional)
  
- Mercados :
  - Alemania
  - Holanda
  - Suecia
  - Dinamarca
  - Finlandia
  - Suiza
  - Inglaterra

# Distribución



# Acciones Comerciales



## Asociaciones/Afiliaciones

- Asociación Centrales de Reservas o Compañías de Representación:
- Oficinas Comerciales Globales: Apoyo en la firma de acuerdos comerciales y presencia en Ferias y Eventos.
- Departamento de Marketing: Mejora de nuestra presencia en medios, Web control, Gestión de Agencias On Line, Revenue Management, Diseño de folletos.
- Agencias de Relaciones Públicas: Refuerza nuestra imagen y facilita la relación con la prensa.



**Nombre del curso**

---

1.