

CONCLUSIONES JORNADA del 0.0 a 3.0

La presentación de **Juan José Correa**, en nombre del hub de innovación turística **Conzeptur**, se ha centrado en herramientas tecnológicas útiles reales no sólo como plataformas colaborativas para los profesionales turísticos, sino también como instrumentos de aplicabilidad inmediata para la promoción y comercialización de bienes y servicios. La presentación de ejemplos como la Comunidad Hosteltur, Minube, Turistlink, Thinktur, Tripadvisor; plataformas que sirven para compartir proyectos, generar inteligencia de mercado, dar valor a todos los profesionales porque todo tenemos algo que decir.

Estas plataformas permiten incorporar lo mejor del campo de las redes sociales a la economía real, acercando los profesionales y las empresas turísticas a los clientes finales de una forma selectiva y segmentada. Ello permite tanto generar nuevos canales comerciales en intermediación como complementar a los canales físicos ya existentes; como agencias de viajes, oficinas de información turística, empresas receptoras de turismo, hostelería y ocio en general. Esta posibilidad resulta especialmente atractiva para las pequeñas y medianas empresas y para los profesionales independientes, como guías de turismo.

Por su parte, **Javier del Riego** de **Vector Software Factory** ha incidido especialmente en la rápida progresión de la incorporación de las TIC a la vida en general y al sector turístico en particular. Surge la reflexión de si puede estar ocurriendo que las necesidades y las habilidades de los clientes están yendo por delante de la adaptación de los profesionales y las empresas turísticas a las nuevas tecnologías.

A la vista de este panorama, debemos trabajar mucho más y más juntos los profesionales y las asociaciones profesionales del turismo, de cara a estar nosotros mismos a la vanguardia de la utilización de las nuevas tecnologías, hacia nuestros propios asociados, hacia nuestros colaboradores y hacia el mercado.

Los profesionales tenemos que ir por delante en esta alfabetización informática que alcanza de lleno a los usuarios, cada vez más informados y exigentes.

Javier del Riego ha presentado como ejemplo la red interna del CENP como punto de encuentro de profesores y alumnos en un centro educativo, pero yendo mucho más allá de un campo virtual; creando conocimiento, compartiendo conocimiento, gestionando conocimientos; al mismo tiempo, creando puentes desde el mundo académico hacia las empresas y profesionales. Tecnología y formación ya no pueden ser considerados por separado.

Es bienvenida esta iniciativa que incluye la formación permanente de los actuales y futuros profesionales del turismo en las nuevas tecnologías y a través de ellas

La existencia y la potencialidad de marketing de estas plataformas tienen mucho sentido en un momento de crisis del sector turístico como el actual.

Los profesionales y las empresas turísticas necesitan ser cada vez más competitivos y trabajar en esquemas de “coopetition”, tanto de cara a captar mercados domésticos como mercados internacionales, y tanto clientes generalistas como clientes y segmentos especializados como turismo accesible, seniors, familias, “millennials”, turistas responsables un largo etc.

Por su parte, **Mariano González Santirso** nos hizo penetrar en la importancia de las infografías como embajadoras de la imagen, que es clave para la transmisión de contenidos en Internet. Desde el recorrido de nuestros ojos por una página web hasta los 5 segundos como máximo tenemos para conservar la atención de un cliente que visita nuestra web, hemos compartido con Marino algunas recomendaciones prácticas. Con ellas podemos mejorar el protagonismo y la eficacia de la imagen en la web y otras plataformas tecnológicas, y como conseguir que la imagen también transmita nuestros valores y venda nuestros servicios.

Estamos seguros que esta breve mesa redonda nos ha informado y motivado para saber más y para acercar a los profesionales a las tecnologías más avanzadas, que pueden ayudarnos a comunicar mejor, relacionarnos mejor y ser más competitivos de cara al mercado.