

## MIÉRCOLES 24 DE ENERO

- 11:00** **La digitalización de la gestión hotelera, más allá del PMS**  
Sebastià Vidal, Director General Turismo, CEI Europe
- 12:00** **Alianzas y Consorcios para la Internacionalización**  
Organizado por PROEXCA
- 13:00** **Pulseras Cashless y cerraduras digitales. Beneficios y virtudes en un hotel**  
Alejandro Serrano, CIO, Padword
- 14:00** **Pymes competitivas y regenerativas**  
Alexis Robles, Socio-Director de Grupo Innovaris  
Víctor Fernández: CEO de La Buena Huella
- 15:00** **La evolución digital en la distribución turística online**  
Eugenio Ruiz de la Cuesta, Director General, Doblemente
- 16:00** **¿Cómo impacta la sostenibilidad en tus reservas?**  
Lucía Milián Hernández, Directora de Operaciones, Bioscore Sustainability, Víctor Monzón Montalbá, Director Ejecutivo, Bioscore Sustainability
- 17:00** **Tienda Phygital Inteligencia Turística**  
Natalia Andreu, Directora operaciones, Inteligencia Turística

## JUEVES 25 DE ENERO

- 10:00** **Cómo usar GPT gratis en las oficinas de turismo para atraer turistas**  
Andrés Martínez, CEO & Cofounder, iUrban
- 11:00** **Señalética Digital Inteligente como método de Cohesión Territorial**  
Enrique Lara Gómez CEO OK Located
- 12:00** **Uso Innovador de Visitas Virtuales 360 y Contenidos Inmersivos para la Promoción Turística**  
Jose Carlos García González, CEO, Proyectos Inmersivos
- 13:00** **Gamificación. Oportunidad para el turismo y el desarrollo rural**  
Ramón Martín, CEO, Gymkna Digital Turística
- 14:00** **La Clave del Éxito en la Fidelización de Clientes**  
Maricarmen Álvarez Callealta, E-commerce Manager de Alojapro
- 15:00** **Caso de éxito de Lanzarote: la evolución de una marca turística verde**  
Sonia Huerta, Directora de Customer Success de Mabrian Technologies  
Héctor Fernández, Director de la Sociedad de Promoción Exterior de Lanzarote (SPEL).
- 16:00** **Economía conductual, tecnología y UX aplicada a la mejora del ratio de conversión en motores de reserva hoteleros**  
Enrique Fernández, Director Comercial & Marketing, Hotetec
- 17:00** **Implementación de Planes de Señalización Turística Inteligente con la nueva plataforma Inventrip**  
Augusto Ramos Méndez, Socio-CEO, Sismotur

## VIERNES 26 DE ENERO

- 10:00** **Estrategias para aumentar el ticket medio y para maximizar la ocupación en recintos turísticos y culturales**  
TBC
- 11:00** **Tecnología sostenible e inteligente para atraer al visitante y que se enamore del destino**  
Javier Melero, CEO, Aumentur
- 12:00** **SIT-LAB Sien Consulting**  
Mariano Torres, CEO, Sien Consulting
- 13:00** **Multicanalidad en la venta y la distribución**  
Santiago Castellón Pueyo, Tickmore
- 14:00** **FU-tourism europe accelerator: fondos UE para startups y scaleups innovadoras en turismo**  
Juan Manuel Revuelta, CEO, Finnova



Know-how & Export

**La digitalización de la gestión hotelera, más allá del PMS** - Sebastià Vidal, Director General Turismo en CEI Europe

11:00

La digitalización de la gestión hotelera no solo requiere del PMS, hay otras áreas de la gestión hotelera que también pueden y deben digitalizarse con una visión integral. En esta sesión compartiremos las principales claves en el proceso de digitalización de la gestión hotelera.

**Alianzas y Consorcios para la Internacionalización** - Organizado por PROEXCA

12:00

"Alianzas y Consorcios para la Internacionalización" es evento B2B diseñado para unir a actores clave en el ámbito de los "Territorios Inteligentes". Su objetivo principal es identificar oportunidades de negocio a nivel nacional e internacional al aplicar este modelo innovador. El enfoque está en la formación de consorcios, partenariados, Unidades de Trabajo Económico Social (UTES) y Compra Pública.

Este encuentro reúne a emprendedores, empresas, instituciones gubernamentales y organizaciones interesadas en el desarrollo sostenible y la innovación. Ofrecerá un espacio para la colaboración, la creación de redes y la generación de alianzas estratégicas. Los participantes podrán explorar proyectos y estrategias exitosas relacionadas con los Territorios Inteligentes, compartir experiencias y trabajar juntos para promover la sostenibilidad y la innovación en diversos sectores.

**Pulseras Cashless y cerraduras digitales. Beneficios y virtudes en un Hotel** - Alejandro Serrano CIO en Padword

13:00

Pulseras cashless y cerraduras electrónicas enfocadas en una sola plataforma. Beneficios para el huésped y el hotelero. Estadísticas de uso, comodidad, reducción de tiempos, registro de datos, menos errores, reducción de costes y mayor eficiencia. [www.padword.com](http://www.padword.com)

**Pymes competitivas y regenerativas** - Alexis Robles, Socio-Director de Grupo Innovaris, Víctor Fernández: CEO de La Buena Huella

14:00

Se va a presentar un modelo que está focalizado en la Cadena de Suministro del Sector Turístico, como un elemento clave, no solo en el desarrollo de un turismo sostenible sino como un elemento de diversificación de la economía apoyados en un sector clave y tractor como es el turismo. El modelo de pymes competitivas y regenerativas pretende ser un instrumento que facilite la innovación, la competitividad, la regeneración del ecosistema empresarial y su sostenibilidad.

**La evolución digital en la distribución turística online** - Eugenio Ruiz de la Cuesta, Director General, Doblemente

15:00

En esta charla exploraremos la evolución de la intermediación turística en la era digital, centrándonos en las agencias de viajes online. Analizaremos cómo la tecnología ha transformado la distribución turística en Internet a lo largo del tiempo y examinaremos tendencias futuras. También evaluaremos el impacto de tecnologías emergentes como inteligencia artificial, realidad virtual y blockchain en la personalización de experiencias de reserva y eficiencia operativa. Dirigida a profesionales de agencias de viajes online, la ponencia ofrece perspectivas sobre las rápidas transformaciones en la distribución turística online, preparándolos para enfrentar oportunidades y desafíos futuros.

**¿Cómo impacta la sostenibilidad en tus reservas?** - Lucía Milián Hernández, Directora de Operaciones, Bioscore Sustainability Víctor Monzón Montalbá, Director Ejecutivo, Bioscore Sustainability

16:00

Analizamos la rentabilidad de la sostenibilidad en las reservas, basándonos tanto en opiniones de OTAs, como de hoteles. Veremos también cómo afecta el cambio climático en la toma de decisiones de los turistas. Y realizaremos una proyección a futuro en base a todo esto.

**Tienda Phygital Inteligencia Turística** - Natalia Andreu, Directora operaciones, Inteligencia Turística

17:00

Turismo Inteligente Regenerativo y Circular un paso más en los Destinos Turísticos Inteligentes

**Cómo usar GPT gratis en las oficinas de turismo para atraer turistas** - Andrés Martínez, CEO & Cofounder, iUrban

10:00

Será un taller práctico para destinos turísticos donde se enseñarán a los gestores como realizar desde correos personalizados, usar a GPT de intérprete, realizar una campaña en redes sociales e incluso generar informes de forma automatizada con GPT

**Señalética Digital Inteligente como método de Cohesión Territorial** - Enrique Lara Gómez, CEO, OK Located

11:00

Se busca globalizar la Señalética Digital Bluetooth para destinos turísticos, eliminando la necesidad de cambiar de aplicación al cambiar de ubicación. Esta tecnología cohesionará territorios de cualquier tamaño, ubicación o viabilidad económica, democratizando la conectividad global. Su implementación en turismo y patrimonio generará nuevos servicios, riqueza y economía circular, promoviendo la integración digital innovadora y accesible en cualquier destino, al servicio del usuario. El objetivo es establecer un estándar global sostenible y compatible en todo el mundo, impulsando la digitalización de destinos desde una perspectiva global

**Uso Innovador de Visitas Virtuales 360 y Contenidos Inmersivos para la Promoción Turística** - Jose Carlos García González, CEO, Proyectos Inmersivos

12:00

Este taller aborda estratégicamente el uso de visitas virtuales 360 y contenido inmersivo en la web para potenciar la promoción turística. Dirigido a profesionales del turismo, explora tecnologías emergentes como realidad virtual, aumentada y mixta para mejorar la experiencia del usuario y promover destinos de manera efectiva. Nuestra propuesta se enfoca en crear proyectos inmersivos cautivadores mediante técnicas avanzadas de diseño, desarrollo y narración, asegurando un impacto positivo en la difusión turística. El taller incluirá ejemplos prácticos de experiencias inmersivas online en turismo, cultura y patrimonio, con nuevas ideas para resaltar destinos. Perfecto para quienes buscan comprender y aprovechar estas innovaciones para destacar en la promoción turística.

**Gamificación. Oportunidad para el turismo y el desarrollo rural** - Ramón Martín, CEO, Gymkna Digital Turística

13:00

Ayudar a los destinos rurales en la mejora de la competitividad y desarrollo económico mediante un uso estratégico de la gamificación y la digitalización como herramientas de mejora de la experiencia del visitante en el destino

**La Clave del Éxito en la Fidelización de Clientes** - Maricarmen Álvarez Callealta, E-commerce Manager, Alojapro

14:00

La fidelización de clientes es esencial para cualquier negocio, y lograrlo implica una gestión eficiente de los datos del cliente. En esta presentación, exploraremos cómo centralizar y utilizar estratégicamente la información del cliente para impulsar la retención y lealtad. Hablaremos sobre los beneficios de una visión completa y unificada de los datos del cliente, mejorando la personalización de ofertas y comunicación, y alcanzando mayor compromiso y satisfacción del cliente. También examinaremos las mejores prácticas y herramientas tecnológicas disponibles para centralizar datos de manera efectiva. Únete a nosotros para descubrir cómo los datos centralizados pueden ser clave en la fidelización de clientes y el crecimiento empresarial.

**Caso de éxito de Lanzarote: la evolución de una marca turística verde** - Sonia Huerta, Directora de Customer Success de Mabrian Technologies  
Héctor Fernández, Director de la Sociedad de Promoción Exterior de Lanzarote (SPEL).

15:00

Caso de éxito de cómo la marca Lanzarote ha ido evolucionando en los últimos años reposicionando la imagen del destino y proyectando un producto turístico relacionado con lo natural, activo y sostenible, a través del uso de la tecnología, los datos y la gestión inteligente.

**Economía conductual, tecnología y UX aplicada a la mejora del ratio de conversión en motores de reserva hoteleros** - Enrique Fernández, Director Comercial & Marketing, Hotetec

16:00

Psicología del consumidor, tecnología y UX aplicada a la mejora del ratio de conversión en motores de reserva hoteleros. En la charla se explicarán los fundamentos de la psicología aplicada a la toma de decisiones económicas, y se verán casos prácticos de cómo los hoteles pueden aplicar técnicas para influenciar a los potenciales huéspedes durante el proceso de compra en el motor de reservas para mejorar el ratio de conversión de sus canales de venta directa

**Implementación de Planes de Señalización Turística Inteligente con la nueva plataforma Inventrip** - Augusto Ramos Méndez, Socio-CEO, Sismotur

17:00

Sismotur introdujo en 2015 el concepto de Señalización Turística Inteligente, destacando la conexión entre la señalización turística y los sistemas digitales. Desde entonces, ha implementado más de 50 planes utilizando conectores IoT como geobalizas, códigos QR dinámicos, NFC y Beacons, vinculando señales inteligentes con smartphones a través de Inventrip. En esta Smart Talk, compartiremos principios para redactar un Plan Director de Señalización Inteligente (PDSI) basado en la experiencia, atendiendo a las necesidades del turista y las nuevas posibilidades tecnológicas de Inventrip. Exploraremos cómo establecer un PDSI conectado, global, sostenible, evolutivo y seguro, presentando las novedades de Inventrip en Fitur Know-How & Export de este año.

**Estrategias para aumentar el ticket medio y para maximizar la ocupación en recintos turísticos y culturales - TBC**

10:00

Clorian es una solución líder en España para la venta de entradas de recintos turísticos, culturales y eventos. En el año 2023 vendió más de 27 millones de entradas. La plataforma es totalmente parametrizable y se adapta perfectamente a las necesidades de cualquier recinto o promotor cultural.

La solución está en constante evolución y, gracias a varias funcionalidades desarrolladas inhouse, Clorian pone a disposición de sus clientes múltiples herramientas para mejorar la eficiencia operativa y administrativa del recinto, maximizar su ocupación y aumentar el ticket medio del visitante (promociones, tarifario dinámico, productos empaquetados, extras, motor de recomendaciones, etc.) consiguiendo un aumento de ingresos considerable relacionados con la venta de entradas. En este taller práctico impartido por Clorian, se va a mostrar el funcionamiento de estas herramientas y su aplicación en casos reales.

**Tecnología sostenible e inteligente para atraer al visitante y que se enamore del destino - Javier Melero - CEO - Aumentur**

11:00

El turista es eminentemente digital, usa su móvil durante toda la estancia, y esto es una oportunidad para los destinos de acompañar a sus turistas durante su visita, hacer que disfruten del lugar y recuerden la estancia como una agradable experiencia que recomendarán a otros. Por ello, usar la tecnología adecuada es clave para generar experiencias positivas, y conseguir cumplir los objetivos de desarrollo sostenible (ODS).

La Realidad Aumentada, IoT, la Inteligencia Artificial o el Big Data son conceptos que están en el mercado, pero pocas veces el destino conoce su potencial o cómo usarlos adecuadamente y en ocasiones se realizan acciones -a menudo costosas- sin evaluar su impacto en el territorio.

El taller mostrará casos de éxito en los que la tecnología, basada en la accesibilidad y la sostenibilidad, ha resuelto los problemas tanto del turista como del propio destino de forma ágil y atractiva, con resultados contrastados de aplicación del SmartTourism.

**SIT-LAB Sien Consulting - Mariano Torres, CEO, Sien Consulting**

12:00

Sien Consulting ha desarrollado la herramienta SIT-LAB, una plataforma que redefine la gestión turística en la era digital.

Durante los últimos años, el sector turístico ha experimentado una aceleración en los procesos de transformación digital, lo que ha generado que los Departamentos de Turismo estén obligados a dominar nuevas competencias como el análisis de datos o la incorporación de nuevas tecnologías.

Frente a este desafío, que se ha visto influenciado también por la llegada de los Fondos Europeos, el SIT-LAB de Sien Consulting se posiciona como una herramienta clave para optimizar la gestión de la tecnología en el destino y aprovechar al máximo las fuentes de datos disponibles.

Diseñado con un enfoque claramente turístico, el SIT-LAB de Sien Consulting combina la tecnología con el turismo para evolucionar la forma en la que los gestores miden impactos, analizan tendencias e identifican áreas de mejora de su destino de forma ágil y directa.

**Multicanalidad en la venta y la distribución - Santiago Castellón Pueyo, Tickmore**

13:00

1. Diferentes canales de venta de entradas: Diversos medios y plataformas a través de los cuales un centro ofrece sus entradas al público. Cada uno de estos canales puede ofrecer una experiencia de compra diferente para los clientes. La posibilidad de Canales Colaborativos entre centros.

2. Modelo de negocio del centro: Cada centro de entretenimiento o evento puede tener un modelo de negocio específico que define cómo genera ingresos y opera. Por ejemplo, algunos centros pueden depender en gran medida de la venta de entradas como su principal fuente de ingresos, mientras que otros pueden obtener ganancias a través de la venta de alimentos y bebidas, merchandising, patrocinios u otros servicios relacionados con el evento.

3. Repercusión en los planes de marketing y comercialización: La forma en que un centro elige vender sus entradas tiene un impacto significativo en su estrategia de marketing y comercialización. Cada canal de venta de entradas puede requerir enfoques específicos de promoción y publicidad, y puede dirigirse a diferentes segmentos de audiencia. Además, la elección de canales puede influir en las estrategias de precios, descuentos, ofertas especiales y programas de fidelización diseñados para atraer y retener a los clientes.

14:00

**FU-tourism europe accelerator: fondos UE para startups y scaleups innovadoras en turismo, Juan Manuel Revuelta, CEO, Finnova**