

Índex

1	Hàbits de viatge	03
2	Reconeixement dels vins catalans	05
3	Visites a cellers	07
4	Conclusions	09
5	Recomanacions	11



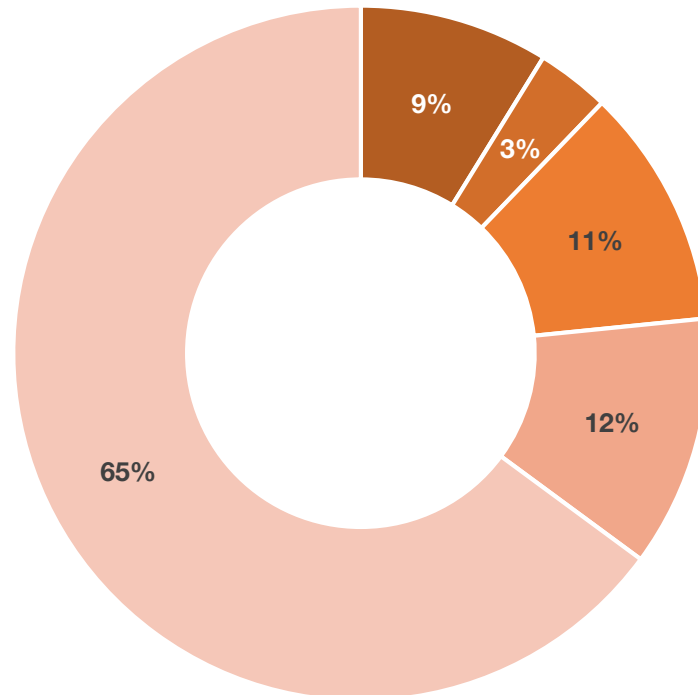
1. Hàbits de viatge

1. Hàbits de viatge

Reconeixement de la destinació

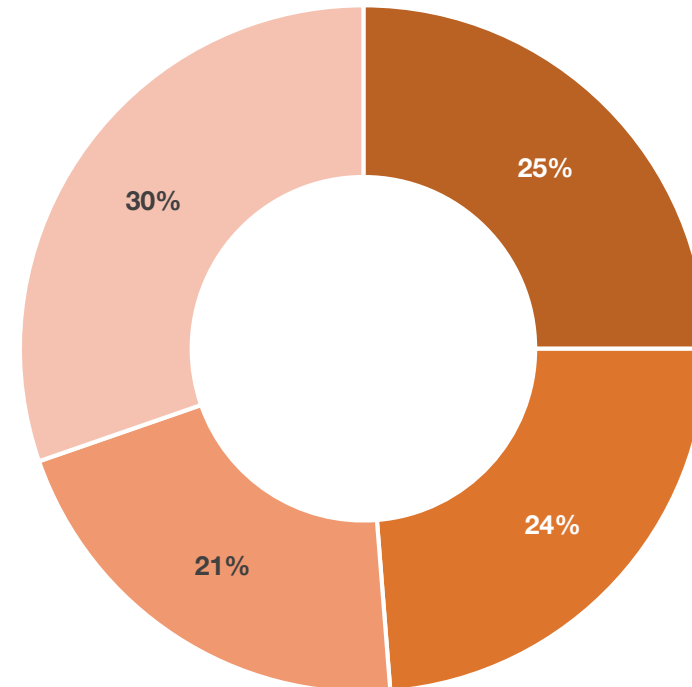
Entre els 234 participants, un 70% ja havia visitat Catalunya, i coneixia la regió i els seus vins.

Grups de viatge



- Família
- Grup d'amics
- Amb la parella
- Grup de viatge organitzat
- Sol

Comportament del consumidor



- Reconeixement
- Degustacions anteriors
- Visibilitat a Systembolaget
- Intent de compra



2. Reconeixement dels vins catalans

2. Reconeixement dels vins catalans

Oportunitat per promoure millor la diversitat de les regions vinícoles catalanes entre els consumidors.



Recomanació

80%



Associació com a terra de vins

75%



Coneixement de les DO catalanes

21%

A row of wooden wine barrels is shown in a cellar. The barrels are arranged in a line, receding into the background. The foreground barrel is in sharp focus, showing its wooden staves and a metal tap. The text "3. Visites a cellers" is overlaid in white on the image.

3. Visites a cellers

3. Visites a cellers

Un notable interès per l'enoturisme suggereix una via prometedora per al desenvolupament i la promoció d'experiències relacionades amb el vi a Catalunya.



Visites a cellers

34%



Visites d'un dia a cellers

74%

Interès per a les visites a cellers quan es troben a Barcelona.

22%

Voluntat de fer una visita d'un dia a un celler.



Interès per l'enoturisme

63%



4. Conclusions

4. Conclusions

Alt reconeixement dels vins catalans

Reforçar el vincle entre els vins catalans i la regió, així com ampliar el coneixement sobre la diversitat de les regions vitivinícoles catalanes, podria tenir un paper fonamental en fomentar el creixement de l'enoturisme a Catalunya.

Popularitat dels vins catalans

- Els vins catalans són molt apreciats pels consumidors nòrdics, especialment com a opcions per al dia a dia, amb una disposició a recomanar-los a altres persones.
- Els vins catalans no es consideren un producte Prèmium als països nòrdics.

Associacions amb Catalunya

- Catalunya està associada a una imatge de destinació enoturística, especialment pel Cava, però el coneixement vers les diferents DO catalanes és limitat.

Tendències de les visites a cellers

- Tot i que Catalunya és un destí popular, pocs turistes nòrdics duen a terme visites a cellers durant les seves vacances. exploren les bodegues durant els seus viatges.

Promoció de l'enoturisme

- Existeix una oportunitat per reforçar el vincle entre els vins catalans i les diferents DO catalanes més enllà del cava, aprofitant la popularitat dels vins catalans per atreure els aficionats del vi.

5. Recomanacions



5. Recomanacions

Tendències emergents i recomanacions clau

Experiències més segmentades

- ❑ Oportunitat per crear i promocionar experiències enoturístiques personalitzades per a parelles.

Promoció de les DO catalanes

- ❑ Aprofitar la popularitat dels vins catalans als països nòrdics i establir una connexió entre els vins catalans i les diferents DO catalanes per impulsar l'enoturisme.

Desestacionalització

- ❑ L'enoturisme és una tipologia de turisme que pot funcionar durant tot l'any i, per tant, fomenta el turisme fora de temporada alta.

Accés als cellers

- ❑ Els viatgers han de poder accedir fàcilment a les àrees amb una gran concentració de cellers. Una col·laboració efectiva entre cellers i empreses de transport pot impulsar significativament l'enoturisme a la destinació.

Presència digital

- ❑ Els turistes nòrdics solen planificar les seves vacances en línia. És important treballar la presència dels cellers als mitjans digitals per arribar a un públic més ampli.

intel·litur.

b2b.catalunya.com

intel·litur.