

COLOMBIA
ES REALISMO MÁGICO
Cartagena de Indias.



PROCOLOMBIA

EXPERIENCIAS TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

**Colombia, un país ideal para la
celebración de bodas destino**

2016

Perfil de producto

CONTENIDO

1 Características generales del producto

2 El turismo emisor de bodas

3 Las bodas destino en Colombia

4 Tendencias del mercado

5 Recomendaciones a los empresarios

6 Trabaje con ProColombia

Características generales del producto

BODA DESTINO

Una boda destino es esencialmente una boda celebrada fuera de la ciudad/país de residencia de los novios. Primordialmente se celebra en destinos turísticos y puede o no incluir la luna de miel.

Para **ProColombia** una boda destino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- 🚩 La pareja o al menos uno de ellos debe residir fuera del país o ser extranjero.
- 🚩 El 80% de los invitados deben ser no residentes en Colombia.
- 🚩 Mínimo 5 días de estadía en la ciudad de destino.



CARACTERÍSTICAS GENERALES



COSTO PROMEDIO
TKT AÉREO

US\$ 1.127



PROMEDIO DE
INVITADOS

28



COSTO PROMEDIO
ALOJAMIENTO

US\$ 2.048



TIEMPO PROMEDIO
DE PLANEACIÓN

11.6 MESES

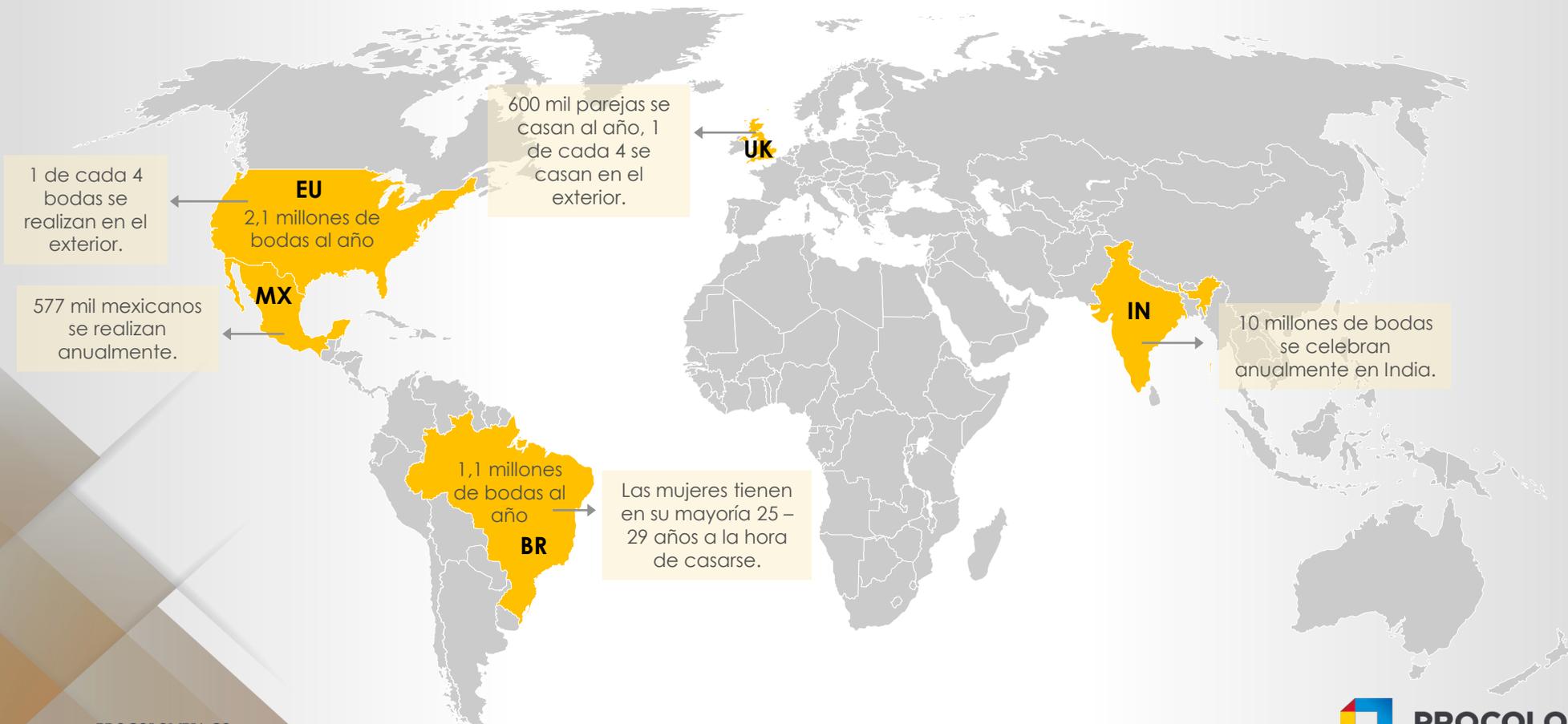


NOCHES PROMEDIO

7 PAREJA
4 INVITADOS

El turismo emisor de bodas

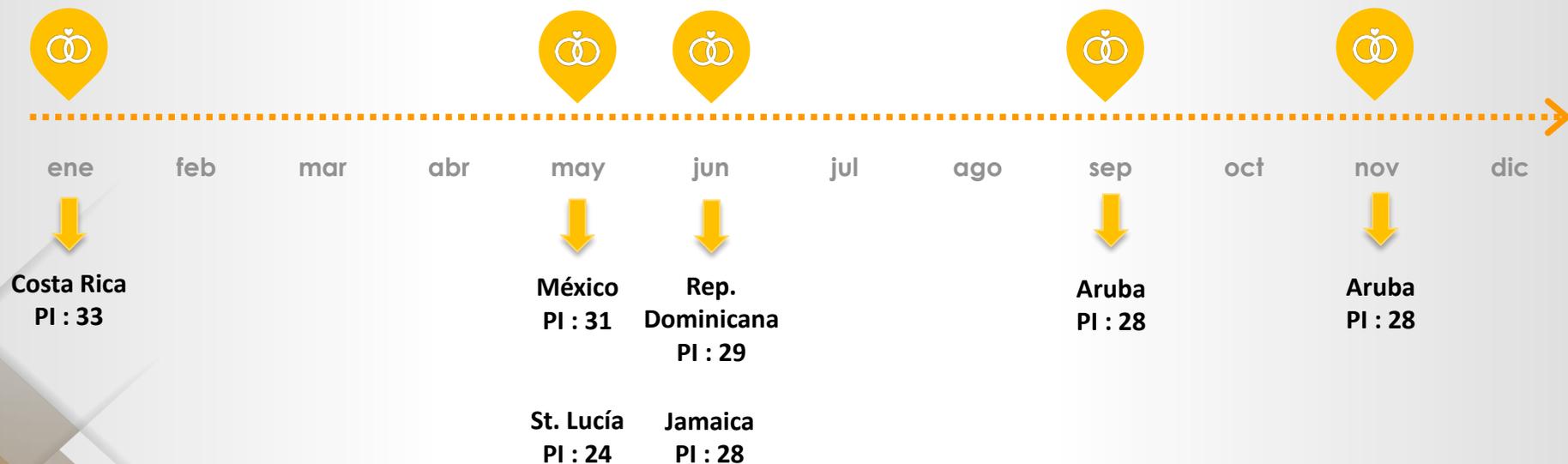
Reino Unido, Estados Unidos, India, México y Brasil son los países en los que más parejas deciden realizar su boda en el exterior.



Fuente: MX: INEGI. BR: IBGE. UK: ONS. EU: CDC. IN: CNBC.

Los destinos más posicionados a nivel mundial son México, Rep. Dominicana, Jamaica, Costa Rica, Aruba y Santa Lucía.

Meses preferidos para realizar bodas destino



PI: Promedio de invitados

Estados Unidos

-  La industria de bodas factura US\$50 billones anuales en el país, las bodas destino representan US\$16 billones anuales.
-  1 de cada 4 bodas en Estados Unidos se realizan en el exterior, siendo cerca de 350.000 bodas al año.
-  El presupuesto promedio para una boda destino es de US\$ 28,000.
-  En el 60% de los casos, las parejas pagan por la boda.
-  El promedio de edad de la novia estadounidense que se casa en el exterior es de 33 años, en las bodas locales es de 28 años.
-  El promedio de asistentes a una boda destino es de 48 personas.
-  9 de cada 10 parejas afirman que el clima es un factor decisivo a la hora de escoger el destino para su boda.
-  Junio, Agosto y Mayo en ese orden, son los meses en los que los estadounidenses se casan en el exterior.



Reino Unido

- La industria de las bodas factura £1,7 billones al año.
- 1 de cada 4 bodas en Reino Unido se realizan en playas fuera del país, siendo cerca de 150,000 bodas al año.
- El presupuesto promedio para una boda destino es de £4,000 - £8,000.
- La mayoría de las parejas que buscan realizar su boda en el exterior pasan su luna de miel en el destino seleccionado.
- En los dos últimos años, cerca de 2 millones de personas en el Reino Unido fueron invitadas a una boda destino.
- Los destinos más populares para este mercado son: Tailandia, St. Lucía, Mauricio, Las Vegas, Antigua y el Caribe.
- Tarifas asequibles, el sentido de aventura y el clima son factores determinantes para que las bodas destino se posicionen en el Reino Unido.



Fuente: Daily Mail – One in four couples now marry abroad, ABTA – Over 1,5 million to go to a wedding abroad this year.

INDIA

- La industria de bodas en India genera US\$40 billones anuales.
- Las bodas de India tienen una duración promedio de 3 a 5 días.
- Se estima que en India cerca de 10 millones de parejas contraen matrimonio cada año.
- Los padres de la pareja son los que por lo general hacen todos los arreglos para la boda, y contratan a un wedding planner de tiempo completo.
- Son bodas llenas de color, comida, fiesta y celebración. Durante los días de la boda se hacen actividades para los invitados.
- Las bodas en el exterior en muchos casos buscan unir las familias que viven en continentes diferentes.
- Son bodas exigentes, buscan actividades y decoración con mucha creatividad que hagan de su boda algo único.



BRASIL



En Brasil se celebran poco más de 1,1 millones de bodas al año.



Los meses en donde suelen celebrarse las bodas con mayor frecuencia son: diciembre, noviembre y octubre.



Las mujeres en Brasil se casan con mayor frecuencia a la edad de 25 a 29 años.



Los segundos matrimonios para las mujeres representan el 13% de las bodas en Brasil.



Son bodas que requieren de espacios amplios ya que suelen tener una gran cantidad de invitados.



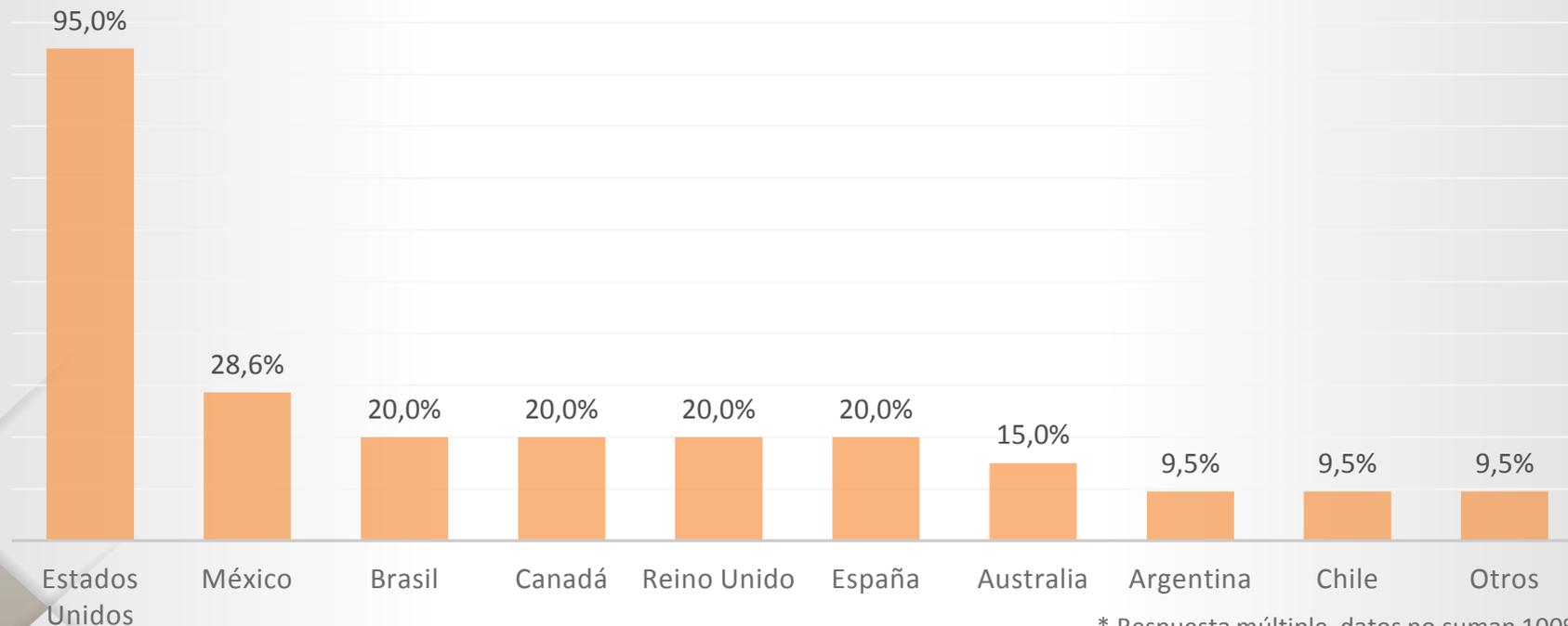
MÉXICO

- En México se celebran 577 mil matrimonios al año.
- La edad más común para contraer matrimonio es de los 20 a 24 años. La planeación de la boda es de al menos 1 año de anticipación.
- Los meses más frecuentes para contraer matrimonio son febrero y diciembre.
- Los padres de la pareja son los que por lo general hacen todos los arreglos para la boda, y contratan a un wedding planner de tiempo completo.
- El 94% de los hombres que contraen matrimonio tienen trabajo vs el 43% de las mujeres.
- Las ciudades que más bodas destino emiten desde México son Guadalajara, Monterrey, Ciudad de México y Chuiguagua.
- Más del 80% de las personas en México son católicas, por lo cual su boda en otro destino busca ese tipo de celebración religiosa.



Fuente: INEGI. Entrevistas a profundidad con empresarios Mexicanos en el Colombia Travel Mart febrero 2016.

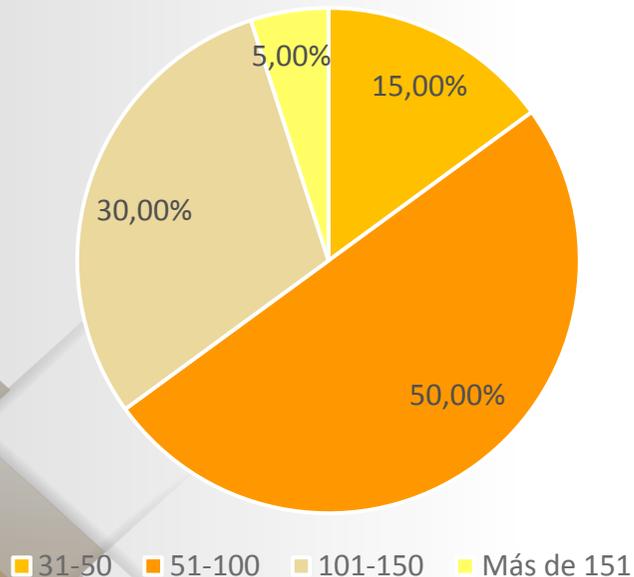
Los principales emisores de bodas destino para Colombia son Estados Unidos, México y Brasil.



* Respuesta múltiple, datos no suman 100%.

El 50% de las bodas destino en Colombia tienen entre 51 y 100 invitados, siendo en su mayoría un Wedding Planner (76%) el encargado de la realización de la boda.

Número de invitados a una boda destino en Colombia



El 76% de las bodas destino en Colombia son organizadas por un Wedding Planner, seguido por un 19% organizador de eventos.



En los últimos tres años los Wedding Planners encuestados en Cartagena realizaron entre 1 y 20 bodas destino por año.



Los novios son las personas con las cuales los wedding planners se contactan directamente para la realización de una boda destino en el país.



Los conceptos que buscan con mayor frecuencia para la realización de bodas en el país son playa (52,4%), cultura (42,9%), costumbres locales (33,3%) y campestre (19%)*.



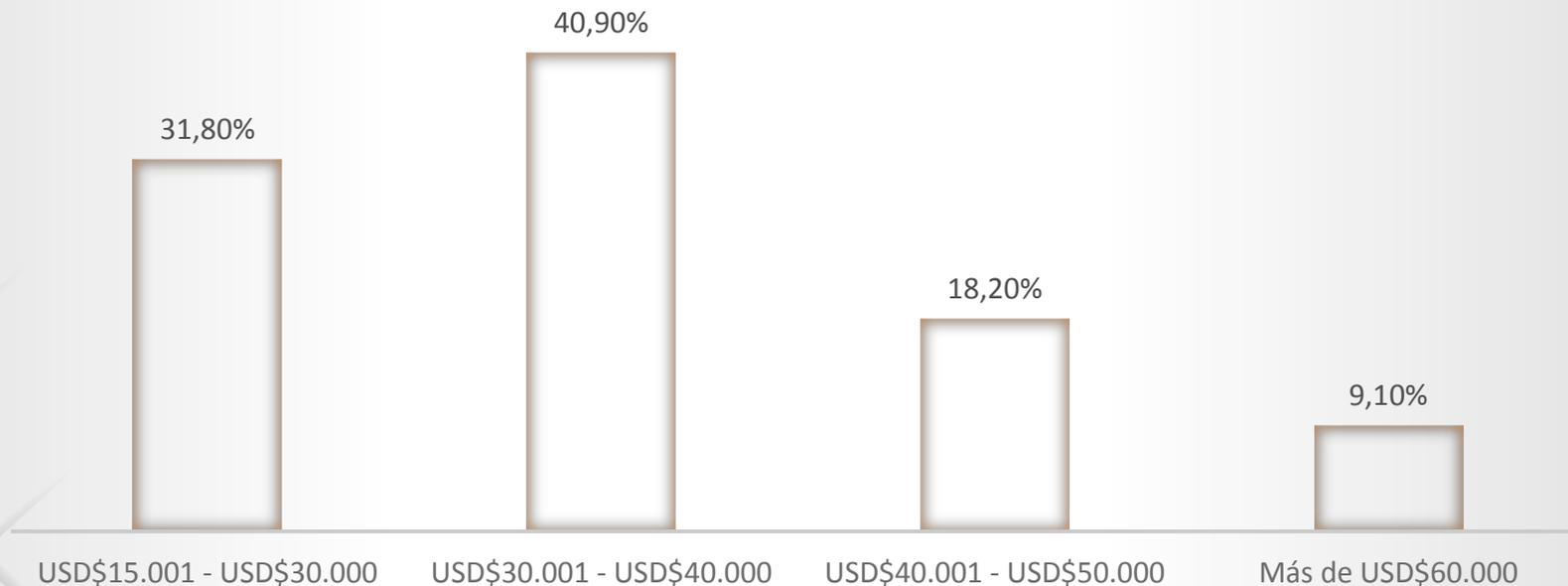
La comunidad LGBTI es un mercado de lujo que busca experiencias únicas, los wedding planners encuestados ya han realizado bodas de esta comunidad y la preferencia son bodas en playa y campestres.

* La pregunta tiene selección múltiple y no suma 100%.

Fuente: Encuestas a wedding planners en Cartagena, 2016. Base encuesta = 20. Entrevistas a profundidad con empresarios Mexicanos en el Colombia Travel Mart febrero 2016.

El 41%* de las boda destino realizadas en el país tiene una costo aproximado de US\$30,000 y US\$40,000, el valor incluye la ceremonia y recepción del evento.

Costo estimado de una boda destino en Colombia



Fuente: Encuestas a wedding planners en Cartagena, 2016. Base encuesta = 20.

Cartagena, es el destino más mencionado para la realización de bodas destino en el país, le siguen Bogotá y Medellín.

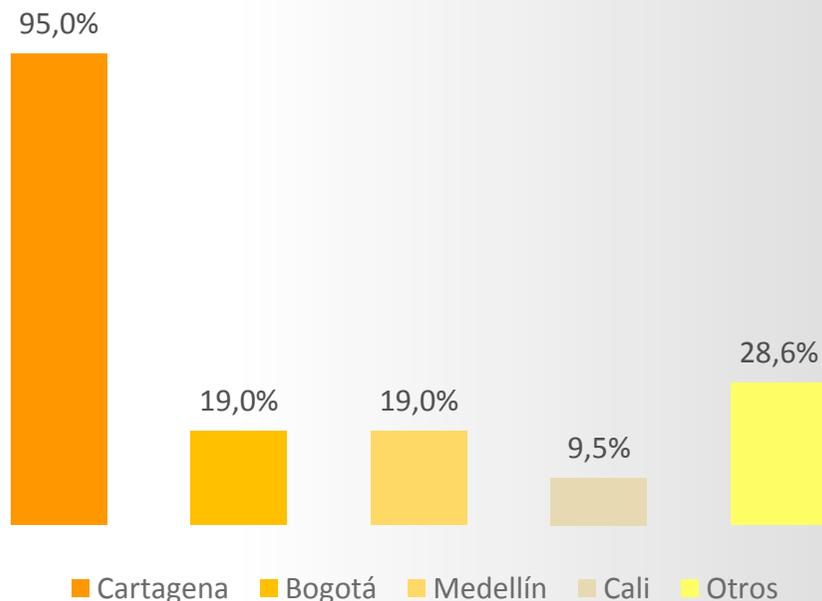
Los premios World Luxury, escogieron a Cartagena y al hotel Santa Clara como el mejor destino de bodas de América del Sur.

Las bodas destino son uno de los productos turísticos que más ingresos le dejan al país, en promedio un invitado a una boda destino se queda 4 noches en la ciudad.

El 50% de las parejas que realizan su boda destino en Colombia deciden pasar su luna de miel en el país, la cual dura alrededor de 7 días adicionales a la boda.

La decisión acerca de la boda y de los arreglos de la misma la toman los novios, los cuales llegan al país unos días antes de la boda para finalizar detalles.

Ciudades más mencionadas para la realización de bodas destino



Fuente: Encuestas a wedding planners en Cartagena, 2016. Base encuesta = 20. Entrevistas a profundidad con empresarios Mexicanos en el Colombia Travel Mart febrero 2016.

Tendencias del mercado

Dos nichos se encuentran en crecimiento para las bodas destino, **la comunidad LGBTI y las personas entre los 35 - 45 años.**

- Un nicho de alto crecimiento son las bodas de la comunidad LGBTI, los cuales son exigentes pero no les importa pagar un poco más por un evento único.
- Los segundos matrimonios y aquellas personas que se están casando entre 35 a 45 años son un nicho que cada vez crece más para la celebración de bodas destino.
- La contratación de la Wedding planner en las bodas de destino se ha convertido en la necesidad primordial para la pareja.
- La consolidación de departamentos de bodas de destino y eventos en las agencias de viajes y DMC's.
- Utilizar los recursos culturales y autóctonos del país y exaltar la gastronomía y la música representativa.



Las parejas que seleccionan bodas destino buscan lugares **exóticos como volcanes, desiertos o selva.**

Las listas de invitados a una boda destino son cada vez mayores, las parejas buscan planificar excursiones de grupo los días previos a la ceremonia para compartir con sus invitados.

Luna de miel con los amigos y familiares es otra tendencia que se esta viendo, esto permite también a los invitados extender su estadía unos días más después de la boda.

Los lugares para escoger la boda destino cada vez son más exóticos y únicos, la selva, los desiertos, los parques naturales toman fuerza.

Colores monocromáticos y metálicos en la decoración y en los vestidos de las damas de honor.

Arreglos florales sencillos y con flores silvestres.





Alex y Lisa se conocieron en Manchester y se han casado 48 veces en 25 países distintos. **Villa de Leyva fue el destino seleccionado en Colombia**

Fotografía: Revista HOLA

Una boda en Colombia



Gabriela Campagna
y Mario Milana,
**realizaron su boda en
una hacienda
tradicional del Valle
del Cauca en 2016.**



El plato central del almuerzo servido a los invitados fue el tradicional **Ajiaco Santaferense**.



Escogieron invitaciones pintadas a mano que mostraban la diversidad natural del país.



La boda se realizó en la Hacienda La Mañanita al aire libre **con más de 250 invitados.**



Fotografía: Revista VOUGE

Su boda fue publicada por la famosa revista VOUGE, destacando los hermosos escenarios del Valle para la realización de bodas.

Recomendaciones a los empresarios

COLOMBIA

BODAS DE DESTINO

Glenda Soto de la Hoz
Wedding Planner



¿Cuáles son los destinos con **mayor posicionamiento en Colombia?**

Colombia es un país mágico y para enamorados, no es fácil mencionar los de mayor posicionamiento, porque cada una de nuestras regiones cuentan con un encanto especial. Mencionamos las más destacadas actualmente:

- Bogotá
- Medellín
- Cartagena
- Eje cafetero
- Santa marta
- Villa de Leyva
- Cabo de la Vela
- Amazonas
- Barichara





Colombia es considerado como un destino de *Romance*, por ser cómplice de momentos especiales como bodas, aniversarios, lunas de miel.

- ✓ Excelente reputación como destino de bodas
- ✓ Cuenta con escenarios perfectos, locaciones, iglesias, hotelería.
- ✓ Conectividad aérea
- ✓ Condiciones climáticas privilegiadas
- ✓ Paradisiacas playas.
- ✓ Exótica gastronomía
- ✓ Servicio: cultura, recreación, programas de ecoturismo
- ✓ Operadores con altos niveles de excelencia y mucha experiencia

Estos son los ingredientes mas importantes para una pareja al momento de escoger un destino, logrando que todos de sus invitados, disfruten no solo el día de la boda, sino el tiempo que estarán visitando nuestro país.



¿Qué debe hacer un destino para **mejorar su visibilidad como destino de bodas?**

1

Trabajar de la mano con nuestras entidades de gobierno

El Ministerio de Industria y Turismo, Procolombia, que nos permiten captar nuevos mercados y consolidar aun mas la industria. La iniciativa puesta en marcha, se desarrolla a través de plataformas online, redes sociales, portales especializados, visitas de familiarización, entre otros.

2

Diferenciación en las propuestas

Llevar ofertas en escenarios no tradicionales como son monumentos, paisajes naturales, haciendo presencia en ferias internacionales y participación en eventos especiales.

3

Más educación y conservación de nuestros recursos

Optimizando nuestros recursos, a través de formaciones continuas, conservación del patrimonio y así estar preparados para atender este mercado de lujo.



¿Cuáles son los requerimientos que se deben tener presentes para realizar bodas de parejas internacionales?

- Escoger el destino que lo tenga todo. Que permita tener una experiencia única
- Pensar que tipo de experiencia desea para sus invitados
- Planear la boda con la debida anticipación
- Rodearse y dejarse asesorar de los expertos locales para la organización de su boda
- Saber cuanto quiere invertir en su boda
- Identificar el estilo de boda que desea
- Contratar los servicios de una Wedding Planner



Para captar bodas internacionales es indispensable segmentar los mercados, armar un proyecto para contactar clientes y participar en ferias.

- Seleccionar los mercados objetivos a los que se quiere llegar y evaluar las características actuales de cada uno de esos mercados. **Resulta de vital importancia segmentar los mercados (países, ciudades) adecuados para trabajar y evaluar en cada caso la viabilidad de exportación.** Una vez alcanzado este paso, se puede determinar uno o dos lugares para comenzar.
- Tener una visión y comprensión del armado de un proyecto de exportación. **Es fundamental armar un proyecto para contactar al futuro cliente y poder planificar.**
- **Conocer y aplicar las fórmulas para tomar contacto con posibles clientes del exterior.** Ferias internacionales, misiones comerciales, agendas de negocios y publicidad son algunas de las formas tradicionales para encontrar clientes.
- Es necesario conocerlas en detalle para poder desarrollar la estrategia adecuada y elegir cuál o cuáles de todas estas formas posibles utilizaremos, y en qué medida, para contactar a nuevos clientes.



Internet es el medio para hacer networking más importante a nivel mundial, aproveche las técnicas de posicionamiento.

- **Saber cómo encontrar información en Internet.** Hoy Internet es el medio de comunicación más importante. Pero en nuestro país existen todavía muchas personas que no conocen su correcta utilización ni cómo optimizar esta importantísima y poderosa herramienta.
- **Conocer las técnicas para un correcto posicionamiento en los buscadores de Internet,** que es una herramienta fundamental tanto para buscar como para ser encontrado por nuestros potenciales clientes.
- Nuestra relación entre nuestra unidad de negocio debe perpetuar, **la compra no finaliza cuando termina una boda** antes por el contrario, inicia una larga relación que requiere más interés de nuestra parte, lo que le llamamos voz a voz o testimonios, estos cruzan fronteras.

Recomendaciones para una pagina Web:

Despierte Interés

Colocar a la vista lo que ofrece

Diseño sencillo pero elegante

Información básica



Recomendaciones finales

-  Crecimiento de la industria no solo a nivel local sino a nivel nacional e internacional
-  Formación y educación continua
-  Innovación con cada uno de nuestros recursos
-  Participación en Congreso , Fam Trip, Networking
-  Presencia y promoción de nuestro destino ante compradores internacionales a través de entidades del gobierno que hoy le han colocado la lupa a la industria como producto de lujo y de grandes experiencias.

Trabaje con ProColombia

Objetivos

GENERAL:

Posicionar a Colombia como un Wedding Destination en los mercados claves.

ESPECÍFICOS:

-  Aumentar numero de Bodas de destino en Colombia.
-  Diversificar la oferta de los destinos consolidados.
-  Inclusión de Colombia en los principales eventos del sector.

¿Como se trabaja el producto?

Clientes/aliados

Extranjero

Agencias de bodas de destino y Mayoristas.

Wedding Planner

Nacional

Wedding Planner

Hoteles

Bureaux.

Agencias Operadoras

Identificación
oportunidad

¿Cómo se trabaja?

Visita comercial a cuentas clave

Presentación de Colombia y oferta en el destino.



Captación

Apoyo en la captacion de bodas

Intermediarios en propuestas de valor

Servicios

Visitas de inspección

Presencia Oficom

Fam/Press trip

Ruedas de Negocio

Capacitación

Plan de trabajo con entidades

Material Promocional

Criterios de Formalización



Cámara y comercio



Registro Nacional de Turismo (RNT)



Parafiscales de Turismo



La empresa se acoge a ley 679 del 2001.

Criterios de Formalización



Permanencia en el mercado de (1) un año.



Certificado



Experiencia en Captación de (3) bodas de destino.



Propuesta Diferenciadora y Tarifas.

Criterios en el Producto



Imagen Corporativa



Material promocional digital o impreso.

TAIKU PALDIES ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ TANAN благодаря
SHUKRAN DANKE TERMA KASSIH DÍKY
GRATIAS 감사합니 MATONDO МААКЕ NANNI DIAKUIU
HVALA THANK YOU MERCI MOCHCHAKKERAM DIOLCH
TÄNAN SPASIBO дякую FALEMINDERIT

GRACIAS

תודות ASANTE CHOKRANE ESKERRAK GRAZIE
谢谢 OBRIGADO A RIGATO VINAKA
SULPÁY SPASIBO WELALINTAK KÖSZÖNÖM
DIOLCH ACIU DIOLCH
EKELE NGIYABONGA MATUR NUWUN KIITOS DZIEKUJE

www.
PROCOLOMBIA
.co



MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



TODOS POR UN
NUEVO PAÍS
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN