

INFORME DE RESULTADOS

Caravana WestJet Travel Expos

Del 27 de abril al 04 de mayo, 2019

CARAVANA WESTJET 2019 TRAVEL EXPOS CANADA, 27 ABRIL - 4 MAYO DE 2019

Programa de Actividades:

Sábado, 27 abril	Viaje Huatulco – Vancouver
Lunes, 29 abril	Expo Vancouver
Martes, 30 abril	Viaje Vancouver - Edmonton
Miércoles, 1 mayo	Expo Edmonton En la noche viaje Edmonton - Calgary
Jueves, 2 mayo	Mañana: Trade Show en WestJet Campus Tarde: Expo Calgary
Vie/Sab, 3 / 4 mayo	Viaje Calgary - Regreso

Expositores:

Unos 100 expositores en total, entre destinos y cadenas hoteleras, de México, Caribe, Centro América, EEUU y Europa.

México fue el país más representado con unos 25 stands, entre ellos los destinos Los Cabos, Puerto Vallarta/Riviera Nayarit, Mazatlán, Manzanillo, Ixtapa y Huatulco, así como las principales cadenas hoteleras que tienen propiedades en México. También BestDay y Aeroméxico (socio “code share” de WestJet) participaron en la caravana. Todos extrañamos este año el stand de México-CPTM.

Antecedentes:

Es el único evento grande que WestJet cada año organiza para agencias de viajes, para dar a conocer sus nuevas rutas, equipos de avión, destinos y paquetes. Se realiza en ciudades primarias (Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto/Mississauga) y secundarias (Langley, Ajax). En las tres ciudades que participamos, WestJet tenía muy buena convocatoria y cumplieron la meta de asistentes.

El formato de los expos en cada ciudad fue:

14:00 – 16:00	Montaje
16:00 – 17:00	Bienvenida a expositores, convivencia y lunch
17:30 – 19:00	Trade Show para los asistentes
(18:30 – 19:00)	Cena Buffet para invitados
19:00 – 20:00	Presentaciones de WestJet sobre novedades. Seminario-capacitación de Oaxaca a agentes de viajes.
20:30 – 21:00	Desmontaje

Cabe mencionar que la atención y el apoyo de todo el staff de WestJet hacia los expositores fueron como siempre excepcional y supieron crear un ambiente amistoso y divertido entre todos los expositores.

Tamy Brown estuvo en los shows de Edmonton y Calgary, como siempre al pendiente de “sus” expositores del Pacífico Mexicano.

Eventos:

Los expos de Calgary y Edmonton como siempre estuvieron excelentes. Por lo grande de los eventos (entre 350 y 450 agentes), no se acercan todos los agentes a todos los stands, pero el interés por Huatulco fue grande. Los que sí se acercaron al stand comentaron que venden mucho Huatulco, y todos sin excepción dijeron que el destino les encanta a sus clientes. La mayoría de los agentes no conocen el destino, pero les gusta recomendar y venderlo porque solo han recibido buenos comentarios y muchos tienen clientes repetitivos. También quisieran vuelos todo el año. Varios agentes preguntaron por un FAM y se comentó que ya se trabajaba con WestJet para concretar uno para el inicio de la próxima temporada de invierno. En ambos eventos se repartieron unos 150 juegos de información.

Desafortunadamente en la expo de Vancouver no se tuvo la asistencia que se esperaba. Si bien llegaron unos 400 agentes de viajes al evento, pocos visitaron el trade show y de éstos, muchos no quisieron llevar el material, solo la tarjeta de presentación, con la “explicación” que ya tenían el material, que ahora todo se encontraba en línea, que no tenían donde guardarlo, etc. Todos los expositores se encontraban disgustados por lo sucedido y se comentó a WestJet. En Vancouver se repartieron a lo mucho 50 juegos de información.

Adicional a los expos y aprovechando nuestra presencia en Calgary, WestJet invitó a todos los destinos y hoteles al Campus, la casa matriz de WestJet, para un trade show dirigido a todos los colaboradores de la aerolínea. Durante las 2 horas que duró el trade show, se repartieron 120 juegos de información.

Conclusión

Por la gran importancia que WestJet tiene para Huatulco, la participación en estos expos es indispensable, sobre todo en las ciudades del oeste de Canadá, donde WestJet está muy bien posicionado y desde las cuales ofrece más vuelos directos a Huatulco que su competencia.

MEMORIA FOTOGRÁFICA





