



Generación de experiencias maravillosas en Parques Canadá

Ed Jager Director, Experiencia del visitante

Simposio internacional: Turismo sostenible y áreas protegidas, 11 de noviembre de 2016





Parques Canadá

168 centros y canales históricos

Red nacional de tesoros naturales e históricos de Canadá

Proveedor N.° 1 de
Turismo patrimonial, con

46 parques nacionales
22 millones de visitas al año

Líder mundial en conservación

Organismo federal con 6 000 empleados



4 áreas nacionales de conservación marina

328 400 km²

625 km de canales







Parques Canadá

Presupuesto anual de \$ 600 millones

- \$ 480 M en recursos
- \$ 120 M en ingresos (entrada: 52 %, acampada: 16 %, experiencias: 5 %, licencias comerciales/alquileres: 22 %)

12 000 activos de un valor de \$ 16 mil millones

2014: el gobierno federal asignó \$ 3.0 mil millones para renovar la infraestructura de Parques Canadá durante un periodo de 5 años



«Los canadienses tienen un alto sentido de conexión a través de experiencias de significativas... y estas áreas protegidas se disfrutan de manera tal que quedan intactas para las presentes y





Integridad ecológica y conmemorativa

Principios directores de Parques

Canadá para la adquisición y gestión de lugares patrimoniales

 Asegura la responsabilidad con el patrimonio y el medio ambiente

 Programas globales de integridad y supervisión conmemorativa y ecológica





Nuestros retos y oportunidades



Urbanización

Diversidad

Menos tiempo de ocio

Envejecimiento de la población



Nuestros retos y oportunidades

Visitación





Concientización

Apoyo







Crear conexiones a través de la experiencia del visitante



Conexión con el lugar



Experiencia memorable del Visitante



Visitas = Apoyo

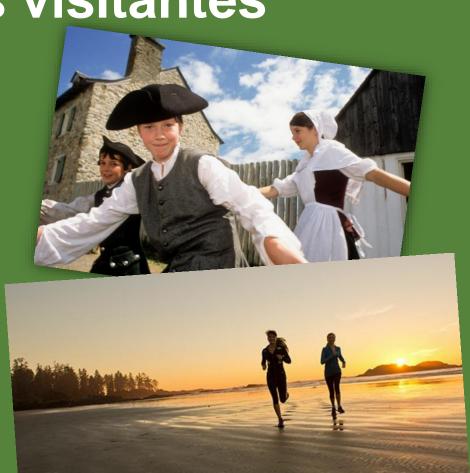
Apoyo = Protección



Conocer a los visitantes

Estrategia de Parques Canadá para facilitar las oportunidades de experiencia para los visitantes

- Adoptar un enfoque basado en el mercado
- Segmentar, identificar y enfocarse en los mercados
- Desarrollar oportunidades específicas para cada mercado objetivo





Identificar mercados objetivos









Coeficiente de explorador





PrizmC2
Etapas de la vida



Ciclo de la experiencia del visitante





Oportunidades de experiencia del visitante

Senderos

oTENTik





PARKS CANADA
LEARN-TO CAMP



Sillas rojas



Xplorers





Oportunidades de experiencia del visitante

CHN Motherwell Homestead y Cervecería Bushwacker



Concierto en espacios



Experiencia en el norte







Pliego de condiciones del visitante

- ¿Y si surge la necesidad?
- Exploración del mercado
- Oportunidades y objetivos





Pliego de condiciones del visitante

- Oferta actual
- Perfil del usuario
- Opiniones de los visitantes
- Necesidades del mercado objetivo
- Descripción del proyecto
- Precios y promociones
- Medición del éxito





Medición de los resultados

Visitación Conexión Satisfacción **Disfrute Aprendizaje** Ingreso





Gracias

Ed Jager Director, Experiencia del visitante Parques Canadá ed.jager@pc.gc.ca 819-420-9397

