

Creando legado con la industria MICE de Bilbao

4 Marzo 2024

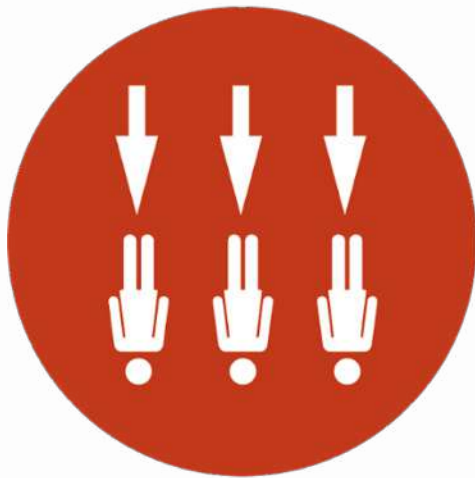
Bilbao Convention Bureau

#MEET
4IMPACT

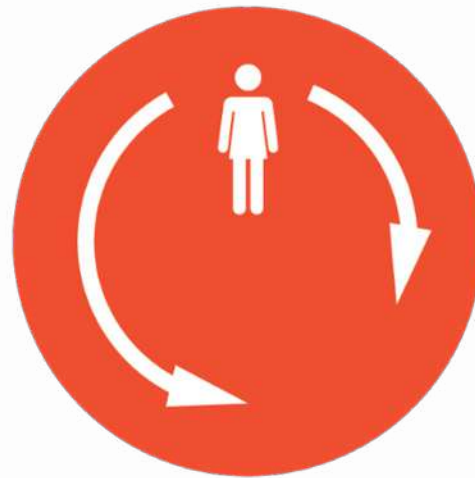


Sostenibilidad no es suficiente

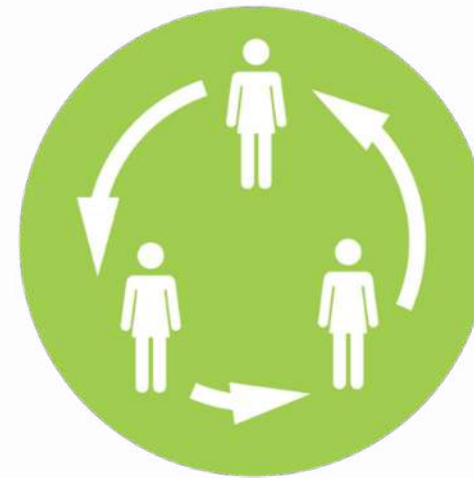
EXPLOTAR



AGOTAR



MANTENER



REGENERAR





Presión de nuestros clientes



Factores para elegir destino:

58%

MUY IMPORTANTE capacidad respaldar su **estrategia de sostenibilidad**

47%

MUY IMPORTANTE contar con **política DEI**

45%

MUY IMPORTANTE capacidad respaldar sus **programas de legado**

60%

MUY IMPORTANTE oportunidad para **alianzas estratégicas**

Cambios en las RFPs:


44%

Han cambiado su RFP en 2023

47%

La cambiarán en un futuro

Criterios más cambiados: **SOSTENIBILIDAD, LEGADO, DEI**



Sostenibilidad, Legado e Impacto

Conceptos clave





Sostenibilidad e IMPACTO



FOOTPRINT (-)

Mitigar los efectos negativos de nuestra actividad en el Planeta y las Personas

GESTIONANDO RIESGOS



HANDPRINT (+)

Crear y Amplificar los impactos positivos que podemos generar a través de su actividad

CREANDO OPORTUNIDADES



LEGADO

ENTENDIDO POR NUESTRO SECTOR COMO
LOS **BENEFICIOS A LARGO PLAZO** QUE LAS
ASOCIACIONES O LOS ORGANIZADORES DE EVENTOS
PUEDEN FOMENTAR A TRAVÉS DE SUS CONGRESOS O
EVENTOS EN SUS CAMPOS DE ESPECIALIZACIÓN Y
COMUNIDADES ANFITRIONAS



¿CUÁNDO ES IMPACTO?



CAMBIO

Es un cambio



INTENCIÓN

Se entrega a la sociedad de manera intencional y consciente



BENEFICIARIO

Desde los ojos del beneficiario



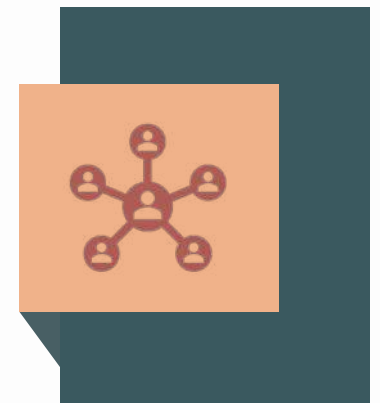
SOLUCIÓN

Contribuye positivamente a resolver un problema o cubre una necesidad



VALOR

Genera un nuevo valor compartido (común)



STAKEHOLDERS

Requiere la movilización de las partes interesadas:
CREAR ECOSISTEMA



**¿Cómo crean
impacto los
eventos?**





Eventos como motores estratégicos



El sector eventos refuerza la visión del organizador

Desarrollar estrategias de negocio y colaboraciones que aprovechen los eventos que atrae una ciudad para:

Acelerar la transición a una economía circular y con bajas emisiones de carbono

Apoyar activamente las políticas de desarrollo social y económico de los destinos en los que actúa la organización

Contribuir a la experiencia y las estrategias de crecimiento de su ámbito/sectores económicos clave

Generar un máximo IMPACTO POSITIVO para los diversos ecosistemas de su ámbito de actuación.





M4I' BE Impactful Framework: Resultados positivos de los eventos

Reforzar valores y tradiciones
Mostrar y preservar el patrimonio local

Protección y restauración del medio ambiente;
Proteger la biodiversidad; Promover la circularidad;
Lucha contra el cambio climático

Promover la innovación
Catalizar el emprendimiento
del conocimiento / I+D

Edificios e infraestructuras
Fabricación / Tecnología

Redes y colaboraciones sólidas
Inclusión social
Sentido de pertenencia - orgullo

Atracción de inversiones / Comercio
Impulso de la economía local

Desarrollo de competencias / Oportunidades
Buenas condiciones de trabajo
Bienestar y salud

Influir en la toma de decisiones y en la política
Eleva la voz y el perfil





Ejemplos: OBJETIVOS Y METAS PARA MEETINGS



META 4.3



Asegurar el acceso igualitario a la formación superior

META 4.7



Fomentar la educación Global para el Desarrollo Sostenible

META 8.2



Elevar la productividad a través de la diversificación, tecnología e innovación

META 8.3



Fomento de pequeña y mediana empresa

META 8.9



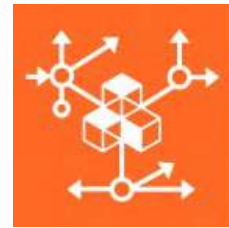
Promoción del turismo sostenible

META 8.2



Desarrollo de Infraestructura sostenible

META 8.3



Aumento de la investigación científica, capacidad tecnológica

META 8.9



Desarrollo de la tecnología, investigación e innovación



Ejemplos: OBJETIVOS Y METAS PARA MEETINGS



META 10.2



Promoción de la Inclusión social, económica y política

META 10.3



Garantizar la igualdad de oportunidades

META 11.4



Protección del patrimonio cultural y natural

META 11.A



Apoyo a vínculos zonas urbanas, periurbanas y rurales

META 12.5



Prevención, reducción, reciclado y reutilización de desechos

META 12.6



Adopción de prácticas sostenibles en empresas

META 12.B



Lograr turismo sostenible

META 13.3



Mejora de la Educación y sensibilización medioambiental

META 13.B



Gestión cambio climático en los países menos avanzados

La visión para Bilbao





¿Por qué un enfoque de impacto?

Para el sector MICE

- **Licitar con éxito para atraer eventos**



- **Propuesta de valor** enfocada en **impactos positivos**



- **Destino atractivo y competitivo**



Para los sectores económicos

- Apoyar al **desarrollo de los sectores prioritarios** del destino



- Los eventos corporativos son **reconocidos como motores de cambio** del desarrollo de esos sectores.



- Los sectores y el gobierno **están implicados activamente** para atraer más eventos en el futuro

Para la comunidad

- Los eventos desempeñan un papel estratégico en las prioridades gubernamentales de desarrollo social y económico.



- Se **ofrecen soluciones sostenibles a las asociaciones** que tienen un impacto positivo y favorecen la inclusión de la comunidad.



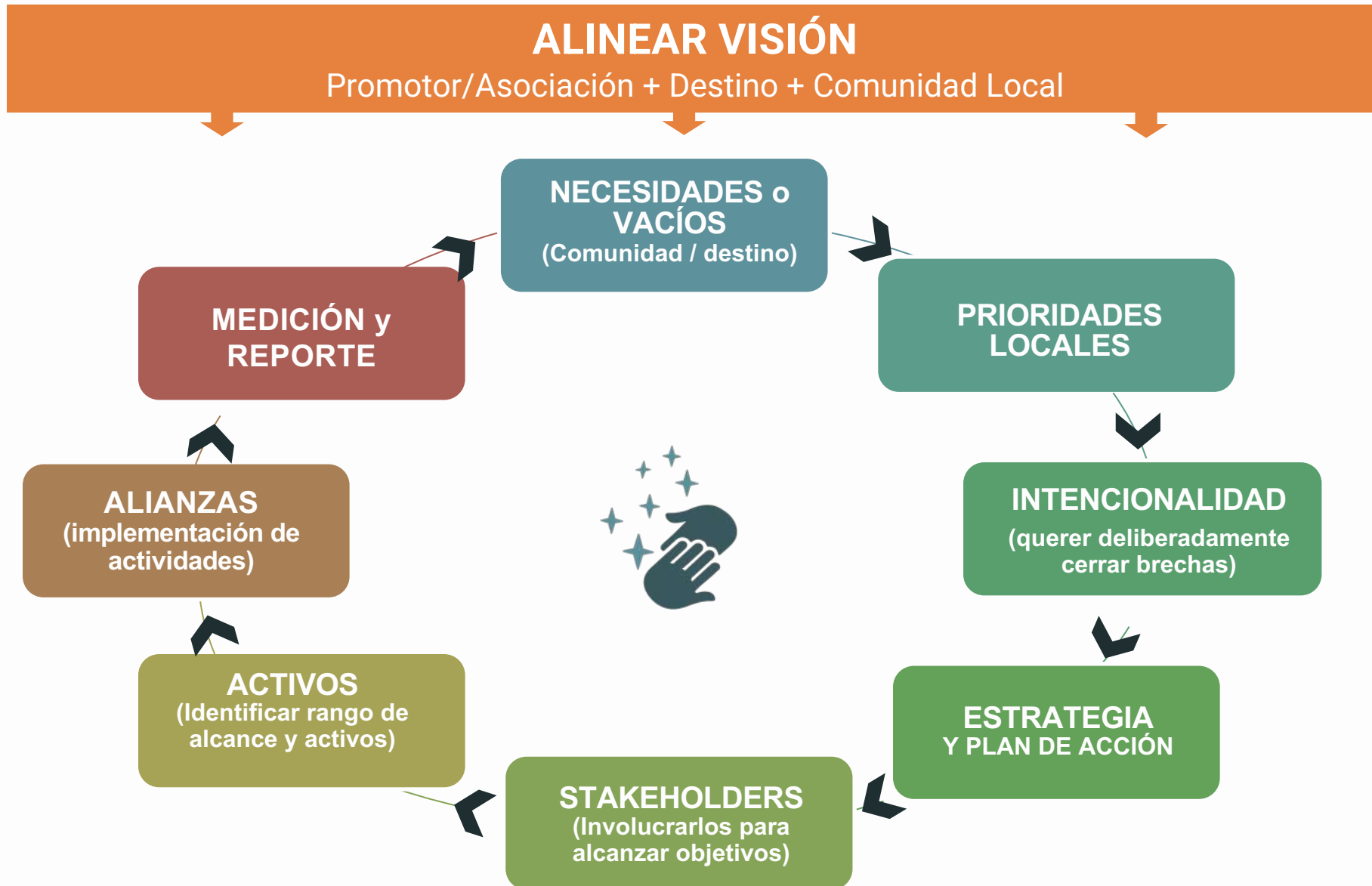
- Los ciudadanos se benefician tangiblemente de los actos celebrados en el destino

Gestión del impacto para los destinos





¿Cómo crear IMPACTO intencionadamente?



¿Cuáles son vuestros activos?



01

Vuestro DESTINO

02

Vuestro CONOCIMIENTO y competencias del EQUIPO

03

Vuestro PRODUCTO y SERVICIOS

04

Vuestros PARTNERS

05

Vuestra COMUNIDAD LOCAL

GESTIONAR estos activos y recursos **DE FORMA ESTRATÉGICA Y CON PROPÓSITO** para crear lugares prósperos y resilientes para visitar, invertir, conocer y vivir.



Componentes de una estrategia de impacto eficaz



1 Estructura organizativa

- Visión, intención y objetivos
- Alineación con:
 - Plan estratégico del destino (objetivos empresariales)
 - Plan de sostenibilidad
- Estrategia / plan de acción
- Formación
- Recursos
- Indicadores / medidas de éxito
- Estrategia de comunicación y reporte

2 Con vuestra comunidad

- Alineación con
 - Prioridades ciudad/destino
 - Sectores
- Partnerships con stakeholders clave (Ecosistema de Impacto)
- Formación
- Estrategia de compromiso (funciones, responsabilidades, rendición de cuentas)

3 Con vuestros clientes

- Narrativa centrada en el valor de la misión del cliente
- Integrada en el recorrido del cliente, desde la investigación y la licitación hasta el servicio del evento
- Oferta de cara al cliente:
 - Un programa de apoyo para ayudar a definir, gestionar, medir y comunicar
 - Formación
 - Herramientas, plantillas
- Desarrollo de casos de estudio