

ANEXO I

INSERTAR MARCA
SOLICITANTE

FORMULARIO DE SOLICITUD

Nombre de la empresa o entidad:

CIF:

Dirección:

Localidad:

Provincia:

nº: piso:

Teléfono:

Fax:

Correo electrónico:

Nombre de la marca propia para la cual solicita el *co-branding*:

Actividad principal que desarrolla (vinculada a la marca):

Naturaleza de la entidad: pública privada otros

Representante legal de la entidad solicitante

Nombre y apellidos:

Cargo:

DNI:

Persona de contacto

Nombre y apellidos:

Cargo:

Teléfono:

Correo electrónico:

Marca gestionada por la Agencia de Turismo de las Islas Baleares para la cual se solicita el *co-branding*:



Mallorca



Menorca



Ibiza



Formentera



Palma de Mallorca



Todas

Lote de acciones para el cual se solicita el *co-branding*:



Se adjuntan a esta solicitud dos sobres que contienen: 1. Administrativo 2. Técnico

Y para que conste ante la Agencia de Turismo de las Islas Baleares (ATB), expido y firmo la presente solicitud en

_____, ____ de _____ de _____
(firma y sello de la empresa)

A EL PRESIDENTE DE LA ATB

ANEXO II
CONVOCATORIA CONVENIOS DE COLABORACIÓN CO-BRANDING
CRITERIOS SUBJETIVOS

	Nombre comercial • Nombre fiscal del solicitante • CIF • Sector al que pertenece	Mercado de Influencia <input type="checkbox"/> España <input type="checkbox"/> Italia <input type="checkbox"/> Austria <input type="checkbox"/> Noruega <input type="checkbox"/> Polonia <input type="checkbox"/> Ucrania <input type="checkbox"/> Reino Unido <input type="checkbox"/> Suiza <input type="checkbox"/> Irlanda <input type="checkbox"/> Suecia <input type="checkbox"/> Israel <input type="checkbox"/> Canadá <input type="checkbox"/> Alemania <input type="checkbox"/> Dinamarca <input type="checkbox"/> Países Bajos <input type="checkbox"/> Finlandia <input type="checkbox"/> Bulgaria <input type="checkbox"/> EEUU <input type="checkbox"/> Francia <input type="checkbox"/> Bélgica <input type="checkbox"/> Portugal <input type="checkbox"/> Rusia <input type="checkbox"/> Rep Checa <input type="checkbox"/> Islas Baleares																																													
MARCA PARA LA QUE SOLICITA ACCIÓN PARA LA QUE SE SOLICITA MERCADO PARA EL CUAL SE SOLICITA																																															
 LXX																																															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Promesa de Marca hacia el consumidor (claim) </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Grado de fidelización Presencia en la mente del consumidor: nivel de penetración. <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Nivel aproximado de penetración del líder del mercado </div> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Reconocimiento Recuerdo Top of mind Dominio de marca Familiaridad de marca Conocimiento de marca Nivel de penetración 0,0% </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Lealtad Notoriedad </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Calidad </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Asociaciones </td> <td colspan="2"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Asociaciones que los consumidores hacen con la marca <input type="checkbox"/> Prescriptor <input type="checkbox"/> Celebridad <input type="checkbox"/> Nombre <input type="checkbox"/> Símbolo Descripción </div> </div> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Valor de marca ACTUAL. </td> <td colspan="2"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores </div> </div> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> IDEINTIDAD </td> <td colspan="2"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Personalidad de marca <div style="display: grid; grid-template-columns: 1fr 1fr; gap: 10px;"> <div> <input type="checkbox"/> Atrevida <input type="checkbox"/> Inteligente <input type="checkbox"/> Socialmente responsable <input type="checkbox"/> Conservadora <input type="checkbox"/> Divertida <input type="checkbox"/> De moda <input type="checkbox"/> Con glamour <input type="checkbox"/> Sociale <input type="checkbox"/> Saludable <input type="checkbox"/> Atractiva <input type="checkbox"/> Cautivadora / que atrae </div> <div> <input type="checkbox"/> Visionaria <input type="checkbox"/> Amable <input type="checkbox"/> Con energía <input type="checkbox"/> Líder <input type="checkbox"/> Consolidada <input type="checkbox"/> Relajada <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Servicial <input type="checkbox"/> Exitosa <input type="checkbox"/> Vale la pena pagar por ella <input type="checkbox"/> Es cada vez más importante </div> </div> </div> </div></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> IMAGEN </td> <td colspan="2"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Atributos <div style="display: grid; grid-template-columns: 1fr 1fr; gap: 10px;"> <div> <input type="checkbox"/> Creade <input type="checkbox"/> Rable <input type="checkbox"/> Alta Calidad <input type="checkbox"/> Dinámica <input type="checkbox"/> Que destaca <input type="checkbox"/> Auténtica <input type="checkbox"/> Innovadora <input type="checkbox"/> Original <input type="checkbox"/> Entrerrena <input type="checkbox"/> Segura </div> <div> <input type="checkbox"/> prestigiosa <input type="checkbox"/> Única <input type="checkbox"/> Diferente <input type="checkbox"/> Con estilo <input type="checkbox"/> Moderna <input type="checkbox"/> Tradicional <input type="checkbox"/> Progresista <input type="checkbox"/> útil <input type="checkbox"/> Vale lo que cuesta <input type="checkbox"/> Se preocupa por el cliente </div> </div> </div> </div></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> POSICIONAMIENTO </td> <td colspan="2"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Beneficios percibidos: experiencia de marca Beneficio emocional Beneficio funcional </div> </div> </td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="padding: 5px;"> Objetivos de comunicación </td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="padding: 5px;"> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Público objetivo </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> AFICIONES <input type="checkbox"/> Viajar <input type="checkbox"/> Naturaleza <input type="checkbox"/> Relajarse <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Conciertos <input type="checkbox"/> Descubrir <input type="checkbox"/> Gastronomía <input type="checkbox"/> Ocio <input type="checkbox"/> Disfrutar <input type="checkbox"/> Arte y literatura <input type="checkbox"/> deportes <input type="checkbox"/> Aprender <input type="checkbox"/> Cine <input type="checkbox"/> deportes aventura <input type="checkbox"/> Conocer </td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> MOTIVACIONES <input type="checkbox"/> Niños <input type="checkbox"/> Parejas con hijos mayores <input type="checkbox"/> Jóvenes independientes <input type="checkbox"/> Hogares monoparentales <input type="checkbox"/> Parejas jóvenes sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas adultas sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas con hijos pequeños <input type="checkbox"/> Adultos independientes <input type="checkbox"/> Parejas con hijos de edad media <input type="checkbox"/> Retirados/Jubilados </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> VARIABLES </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Cuota de mercado de mi marca del líder del mercado </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="padding: 5px;"> Aspectos que establezcan la diferenciación de la marca respecto a la competencia </td> </tr> </table> </td> </tr> </table>			Promesa de Marca hacia el consumidor (claim)	Grado de fidelización Presencia en la mente del consumidor: nivel de penetración. <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Nivel aproximado de penetración del líder del mercado </div>	Reconocimiento Recuerdo Top of mind Dominio de marca Familiaridad de marca Conocimiento de marca Nivel de penetración 0,0%	Lealtad Notoriedad			Calidad			Asociaciones	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Asociaciones que los consumidores hacen con la marca <input type="checkbox"/> Prescriptor <input type="checkbox"/> Celebridad <input type="checkbox"/> Nombre <input type="checkbox"/> Símbolo Descripción </div> </div>		Valor de marca ACTUAL.	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores </div> </div>		IDEINTIDAD	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Personalidad de marca <div style="display: grid; grid-template-columns: 1fr 1fr; gap: 10px;"> <div> <input type="checkbox"/> Atrevida <input type="checkbox"/> Inteligente <input type="checkbox"/> Socialmente responsable <input type="checkbox"/> Conservadora <input type="checkbox"/> Divertida <input type="checkbox"/> De moda <input type="checkbox"/> Con glamour <input type="checkbox"/> Sociale <input type="checkbox"/> Saludable <input type="checkbox"/> Atractiva <input type="checkbox"/> Cautivadora / que atrae </div> <div> <input type="checkbox"/> Visionaria <input type="checkbox"/> Amable <input type="checkbox"/> Con energía <input type="checkbox"/> Líder <input type="checkbox"/> Consolidada <input type="checkbox"/> Relajada <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Servicial <input type="checkbox"/> Exitosa <input type="checkbox"/> Vale la pena pagar por ella <input type="checkbox"/> Es cada vez más importante </div> </div> </div> </div>		IMAGEN	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Atributos <div style="display: grid; grid-template-columns: 1fr 1fr; gap: 10px;"> <div> <input type="checkbox"/> Creade <input type="checkbox"/> Rable <input type="checkbox"/> Alta Calidad <input type="checkbox"/> Dinámica <input type="checkbox"/> Que destaca <input type="checkbox"/> Auténtica <input type="checkbox"/> Innovadora <input type="checkbox"/> Original <input type="checkbox"/> Entrerrena <input type="checkbox"/> Segura </div> <div> <input type="checkbox"/> prestigiosa <input type="checkbox"/> Única <input type="checkbox"/> Diferente <input type="checkbox"/> Con estilo <input type="checkbox"/> Moderna <input type="checkbox"/> Tradicional <input type="checkbox"/> Progresista <input type="checkbox"/> útil <input type="checkbox"/> Vale lo que cuesta <input type="checkbox"/> Se preocupa por el cliente </div> </div> </div> </div>		POSICIONAMIENTO	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Beneficios percibidos: experiencia de marca Beneficio emocional Beneficio funcional </div> </div>		Objetivos de comunicación			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Público objetivo </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> AFICIONES <input type="checkbox"/> Viajar <input type="checkbox"/> Naturaleza <input type="checkbox"/> Relajarse <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Conciertos <input type="checkbox"/> Descubrir <input type="checkbox"/> Gastronomía <input type="checkbox"/> Ocio <input type="checkbox"/> Disfrutar <input type="checkbox"/> Arte y literatura <input type="checkbox"/> deportes <input type="checkbox"/> Aprender <input type="checkbox"/> Cine <input type="checkbox"/> deportes aventura <input type="checkbox"/> Conocer </td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> MOTIVACIONES <input type="checkbox"/> Niños <input type="checkbox"/> Parejas con hijos mayores <input type="checkbox"/> Jóvenes independientes <input type="checkbox"/> Hogares monoparentales <input type="checkbox"/> Parejas jóvenes sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas adultas sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas con hijos pequeños <input type="checkbox"/> Adultos independientes <input type="checkbox"/> Parejas con hijos de edad media <input type="checkbox"/> Retirados/Jubilados </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> VARIABLES </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Cuota de mercado de mi marca del líder del mercado </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="padding: 5px;"> Aspectos que establezcan la diferenciación de la marca respecto a la competencia </td> </tr> </table>			Público objetivo	Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores	AFICIONES <input type="checkbox"/> Viajar <input type="checkbox"/> Naturaleza <input type="checkbox"/> Relajarse <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Conciertos <input type="checkbox"/> Descubrir <input type="checkbox"/> Gastronomía <input type="checkbox"/> Ocio <input type="checkbox"/> Disfrutar <input type="checkbox"/> Arte y literatura <input type="checkbox"/> deportes <input type="checkbox"/> Aprender <input type="checkbox"/> Cine <input type="checkbox"/> deportes aventura <input type="checkbox"/> Conocer			MOTIVACIONES <input type="checkbox"/> Niños <input type="checkbox"/> Parejas con hijos mayores <input type="checkbox"/> Jóvenes independientes <input type="checkbox"/> Hogares monoparentales <input type="checkbox"/> Parejas jóvenes sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas adultas sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas con hijos pequeños <input type="checkbox"/> Adultos independientes <input type="checkbox"/> Parejas con hijos de edad media <input type="checkbox"/> Retirados/Jubilados	VARIABLES			Cuota de mercado de mi marca del líder del mercado			Aspectos que establezcan la diferenciación de la marca respecto a la competencia		
Promesa de Marca hacia el consumidor (claim)	Grado de fidelización Presencia en la mente del consumidor: nivel de penetración. <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Nivel aproximado de penetración del líder del mercado </div>	Reconocimiento Recuerdo Top of mind Dominio de marca Familiaridad de marca Conocimiento de marca Nivel de penetración 0,0%																																													
Lealtad Notoriedad																																															
Calidad																																															
Asociaciones	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Asociaciones que los consumidores hacen con la marca <input type="checkbox"/> Prescriptor <input type="checkbox"/> Celebridad <input type="checkbox"/> Nombre <input type="checkbox"/> Símbolo Descripción </div> </div>																																														
Valor de marca ACTUAL.	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores </div> </div>																																														
IDEINTIDAD	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Personalidad de marca <div style="display: grid; grid-template-columns: 1fr 1fr; gap: 10px;"> <div> <input type="checkbox"/> Atrevida <input type="checkbox"/> Inteligente <input type="checkbox"/> Socialmente responsable <input type="checkbox"/> Conservadora <input type="checkbox"/> Divertida <input type="checkbox"/> De moda <input type="checkbox"/> Con glamour <input type="checkbox"/> Sociale <input type="checkbox"/> Saludable <input type="checkbox"/> Atractiva <input type="checkbox"/> Cautivadora / que atrae </div> <div> <input type="checkbox"/> Visionaria <input type="checkbox"/> Amable <input type="checkbox"/> Con energía <input type="checkbox"/> Líder <input type="checkbox"/> Consolidada <input type="checkbox"/> Relajada <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Servicial <input type="checkbox"/> Exitosa <input type="checkbox"/> Vale la pena pagar por ella <input type="checkbox"/> Es cada vez más importante </div> </div> </div> </div>																																														
IMAGEN	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Atributos <div style="display: grid; grid-template-columns: 1fr 1fr; gap: 10px;"> <div> <input type="checkbox"/> Creade <input type="checkbox"/> Rable <input type="checkbox"/> Alta Calidad <input type="checkbox"/> Dinámica <input type="checkbox"/> Que destaca <input type="checkbox"/> Auténtica <input type="checkbox"/> Innovadora <input type="checkbox"/> Original <input type="checkbox"/> Entrerrena <input type="checkbox"/> Segura </div> <div> <input type="checkbox"/> prestigiosa <input type="checkbox"/> Única <input type="checkbox"/> Diferente <input type="checkbox"/> Con estilo <input type="checkbox"/> Moderna <input type="checkbox"/> Tradicional <input type="checkbox"/> Progresista <input type="checkbox"/> útil <input type="checkbox"/> Vale lo que cuesta <input type="checkbox"/> Se preocupa por el cliente </div> </div> </div> </div>																																														
POSICIONAMIENTO	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> Beneficios percibidos: experiencia de marca Beneficio emocional Beneficio funcional </div> </div>																																														
Objetivos de comunicación																																															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Público objetivo </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top; padding: 5px;"> AFICIONES <input type="checkbox"/> Viajar <input type="checkbox"/> Naturaleza <input type="checkbox"/> Relajarse <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Conciertos <input type="checkbox"/> Descubrir <input type="checkbox"/> Gastronomía <input type="checkbox"/> Ocio <input type="checkbox"/> Disfrutar <input type="checkbox"/> Arte y literatura <input type="checkbox"/> deportes <input type="checkbox"/> Aprender <input type="checkbox"/> Cine <input type="checkbox"/> deportes aventura <input type="checkbox"/> Conocer </td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> MOTIVACIONES <input type="checkbox"/> Niños <input type="checkbox"/> Parejas con hijos mayores <input type="checkbox"/> Jóvenes independientes <input type="checkbox"/> Hogares monoparentales <input type="checkbox"/> Parejas jóvenes sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas adultas sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas con hijos pequeños <input type="checkbox"/> Adultos independientes <input type="checkbox"/> Parejas con hijos de edad media <input type="checkbox"/> Retirados/Jubilados </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> VARIABLES </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top; padding: 5px;"> Cuota de mercado de mi marca del líder del mercado </td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="padding: 5px;"> Aspectos que establezcan la diferenciación de la marca respecto a la competencia </td> </tr> </table>			Público objetivo	Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores	AFICIONES <input type="checkbox"/> Viajar <input type="checkbox"/> Naturaleza <input type="checkbox"/> Relajarse <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Conciertos <input type="checkbox"/> Descubrir <input type="checkbox"/> Gastronomía <input type="checkbox"/> Ocio <input type="checkbox"/> Disfrutar <input type="checkbox"/> Arte y literatura <input type="checkbox"/> deportes <input type="checkbox"/> Aprender <input type="checkbox"/> Cine <input type="checkbox"/> deportes aventura <input type="checkbox"/> Conocer			MOTIVACIONES <input type="checkbox"/> Niños <input type="checkbox"/> Parejas con hijos mayores <input type="checkbox"/> Jóvenes independientes <input type="checkbox"/> Hogares monoparentales <input type="checkbox"/> Parejas jóvenes sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas adultas sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas con hijos pequeños <input type="checkbox"/> Adultos independientes <input type="checkbox"/> Parejas con hijos de edad media <input type="checkbox"/> Retirados/Jubilados	VARIABLES			Cuota de mercado de mi marca del líder del mercado			Aspectos que establezcan la diferenciación de la marca respecto a la competencia																																
Público objetivo	Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer Edad <input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 25-44 <input type="checkbox"/> 45-65 <input type="checkbox"/> Más de 65 Nivel socio-económico <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> MB <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> MM <input type="checkbox"/> MA <input type="checkbox"/> A Nivel de estudios <input type="checkbox"/> Básicos <input type="checkbox"/> Medios <input type="checkbox"/> Superiores Estilo de vida (Values and Life Styles) <input type="checkbox"/> Realizados <input type="checkbox"/> Forzados <input type="checkbox"/> Satisfechos <input type="checkbox"/> Creyentes <input type="checkbox"/> Triunfadores <input type="checkbox"/> Luchadores <input type="checkbox"/> Experimentado <input type="checkbox"/> Realizadores	AFICIONES <input type="checkbox"/> Viajar <input type="checkbox"/> Naturaleza <input type="checkbox"/> Relajarse <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Conciertos <input type="checkbox"/> Descubrir <input type="checkbox"/> Gastronomía <input type="checkbox"/> Ocio <input type="checkbox"/> Disfrutar <input type="checkbox"/> Arte y literatura <input type="checkbox"/> deportes <input type="checkbox"/> Aprender <input type="checkbox"/> Cine <input type="checkbox"/> deportes aventura <input type="checkbox"/> Conocer																																													
		MOTIVACIONES <input type="checkbox"/> Niños <input type="checkbox"/> Parejas con hijos mayores <input type="checkbox"/> Jóvenes independientes <input type="checkbox"/> Hogares monoparentales <input type="checkbox"/> Parejas jóvenes sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas adultas sin hijos <input type="checkbox"/> Parejas con hijos pequeños <input type="checkbox"/> Adultos independientes <input type="checkbox"/> Parejas con hijos de edad media <input type="checkbox"/> Retirados/Jubilados																																													
VARIABLES																																															
Cuota de mercado de mi marca del líder del mercado																																															
Aspectos que establezcan la diferenciación de la marca respecto a la competencia																																															

ANEXO III

DECLARACIÓN JURADA

D/D^a _____
DNI _____ en nombre y representación de la persona jurídica,
con NIF _____ y domiciliada en (calle/plaza) _____
_____ nº _____, piso _____,
población _____, provincia _____,
país _____, código postal _____.

DECLARO BAJO JURAMENTO

Que todos los datos contenidos en el anexo II, relativo a “Convocatoria convenios de colaboración *Co-Branding*, criterios subjetivos” son ciertos.

Y para que conste y surta los efectos oportunos, ante la Agencia de Turismo de las Islas Baleares (ATB), expido y firmo la presente en

_____, ____ de _____.
(firma y sello de la empresa)

A LA COMISIÓN TÉCNICA.

DOCUMENTACIÓN QUE DEBE ACOMPAÑAR A ESTA DECLARACIÓN JURADA

- Fotocopia compulsada del DNI del representante que firma esta declaración.

ANEXO IV

CONVOCATORIA CONVENIOS DE COLABORACIÓN CO-BRANDING

CRITERIOS OBJETIVOS

Nombre comercial

- Nombre fiscal del solicitante
- CIF
- Sector al que pertenece

LXX

Tipología de la oferta en especie

<input type="checkbox"/> ESTANCIAS	<input type="checkbox"/> TRANSPORTE	<input type="checkbox"/> ACTIVIDADES
<input type="checkbox"/> Hostales	<input type="checkbox"/> Billetes de avión	<input type="checkbox"/> Entradas para Grandes Eventos
<input type="checkbox"/> Hotel y Aparhotel 1* ó 2*	<input type="checkbox"/> Servicio autocar	<input type="checkbox"/> Cenas o comidas
<input type="checkbox"/> Hotel y Aparthotel 3*	<input type="checkbox"/> Vehículos de alquiler	<input type="checkbox"/> Catas o degustaciones
<input type="checkbox"/> Hotel y Aparthotel 4*	<input type="checkbox"/> PROMOCIÓN	<input type="checkbox"/> Deportes
<input type="checkbox"/> Hotel y Aparthotel 5*	<input type="checkbox"/> Merchandising	<input type="checkbox"/> Actividades en espacios naturales
<input type="checkbox"/> Hotel y Aparthotel 5* GL	<input type="checkbox"/> Espacios publicitarios	<input type="checkbox"/> Alquiler de salas para eventos
<input type="checkbox"/> Apartamentos turísticos	<input type="checkbox"/> Espacios publicitarios propios	
<input type="checkbox"/> Turismo rural	<input type="checkbox"/> OTROS	
<input type="checkbox"/> Régimen HD	<input type="checkbox"/> servicio de Guías	
<input type="checkbox"/> Régimen MP		
<input type="checkbox"/> Régimen TI		

Descripción	Cantidad	Observaciones

Disponibilidad temporal de la oferta

<input type="checkbox"/> Marzo	<input type="checkbox"/> Abril	<input type="checkbox"/> Mayo	<input type="checkbox"/> Junio	<input type="checkbox"/> Julio	<input type="checkbox"/> Agosto	<input type="checkbox"/> Septiembre	<input type="checkbox"/> Octubre	<input type="checkbox"/> Noviembre	<input type="checkbox"/> Diciembre	<input type="checkbox"/> Cualquier época del año	<input type="checkbox"/> Exceptuando puentes y festivos	<input type="checkbox"/> Exceptuando temporada alta
--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	-------------------------------------	----------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	--------------------------------------------------	---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------

Observaciones

País en el cual se dispondrá de la oferta

<input type="checkbox"/> España	<input type="checkbox"/> Italia	<input type="checkbox"/> Austria	<input type="checkbox"/> Noruega	<input type="checkbox"/> Polonia	<input type="checkbox"/> Ucrania
<input type="checkbox"/> Reino Unido	<input type="checkbox"/> Suiza	<input type="checkbox"/> Irlanda	<input type="checkbox"/> Suecia	<input type="checkbox"/> Israel	<input type="checkbox"/> Canadá
<input type="checkbox"/> Alemania	<input type="checkbox"/> Dinamarca	<input type="checkbox"/> Países Bajos	<input type="checkbox"/> Finlandia	<input type="checkbox"/> Bulgaria	<input type="checkbox"/> EEUU
<input type="checkbox"/> Francia	<input type="checkbox"/> Bélgica	<input type="checkbox"/> Portugal	<input type="checkbox"/> Rusia	<input type="checkbox"/> Rep Checa	<input type="checkbox"/> Islas Baleares

** En el caso de transporte aéreo los trayectos que se cubrirían tomando como referencia cualquier aeropuerto de origen de las Islas Baleares

IMPORTE TOTAL DE LA OFERTA EN ESPECIE (sin IVA)

ANEXO V

DECLARACIÓN JURADA

D/D^a _____
DNI _____ en nombre y representación de la persona jurídica,
con NIF _____ y domiciliada en (calle/plaza) _____
_____ nº _____, piso _____,
población _____, provincia _____,
país _____, código postal _____.

DECLARO BAJO JURAMENTO

Que el importe total de la oferta en especie (sin IVA) contenidos en el anexo IV, relativo a “Convocatoria convenios de colaboración *Co-Branding*, criterios objetivos” se adecua al precio de mercado.

Y para que conste y surta los efectos oportunos, ante la Agencia de Turismo de las Islas Baleares (ATB), expido y firmo la presente en

_____, ____ de _____ de _____
(firma y sello de la empresa)

A LA COMISIÓN TÉCNICA.

DOCUMENTACIÓN QUE DEBE ACOMPAÑAR A ESTA DECLARACIÓN JURADA

- Fotocopia compulsada del DNI del representante que firma esta declaración.

ANEXO VI
Modelo VALS-Values and Life Styles

Modelo de segmentación psicográfica basado en los estilos de vida de los consumidores desarrollado en 1978 por *Arnold Mitchel* y otros investigadores en el *Stanford Research Institute* (SRI International).

El análisis VALS permite dividir a la población adulta en segmentos por valores y estilos de vida, clasificando a los individuos en 2 dimensiones fundamentales: auto orientación y sus recursos. La auto orientación determina los objetivos y comportamientos de los individuos y puede ser impulsada por los propios principios y creencias, por el estatus y la interacción social y actividades del sujeto. La dimensión recursos expresa las capacidades físicas, psíquicas y materiales con que cuenta para responder a su auto orientación dominante.

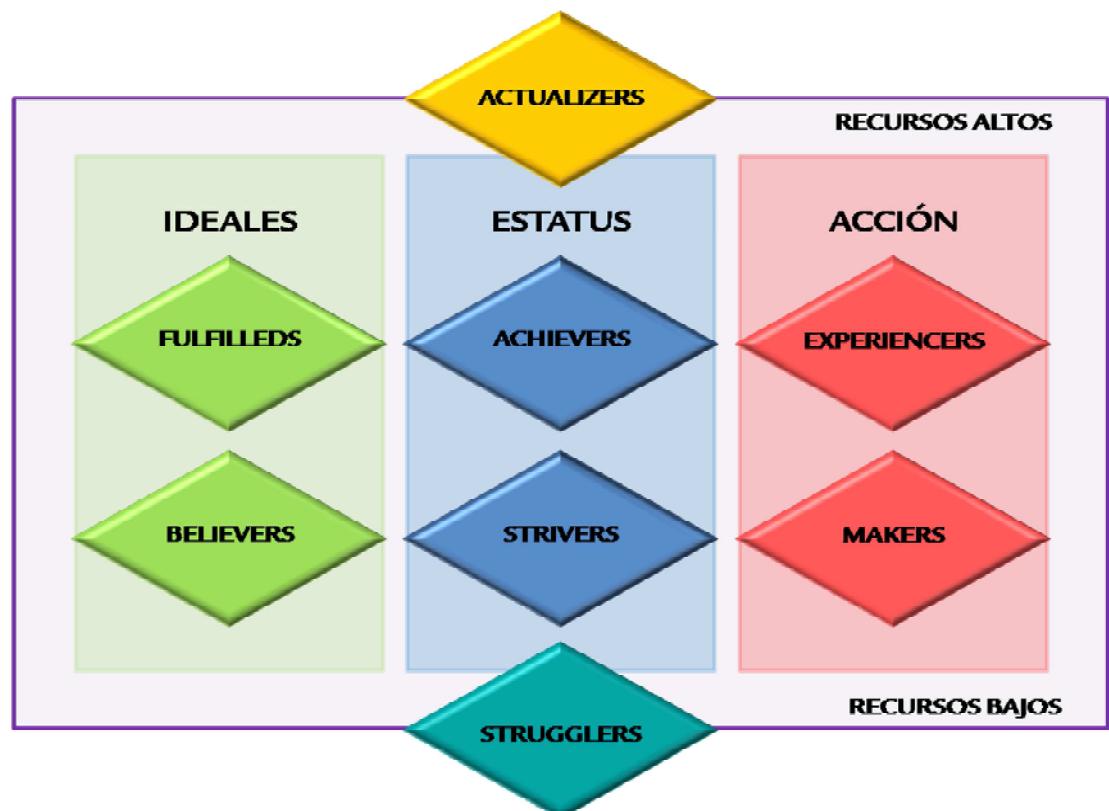
De su análisis se establece la siguiente clasificación:

- ***Actualizers (realizados)***: son personas de éxito, sofisticadas, activas y con una elevada autoestima y abundantes recursos. Para este segmento es importante la imagen, no tanto como evidencia del estatus o poder, sino como una expresión de sus gustos, independencia y carácter. Se encuentran entre los líderes establecidos y emergentes en el ámbito empresarial y gubernamental; y sin embargo, continúan la búsqueda de nuevos retos.
- ***Fulfilleds (satisfechos)***: son personas maduras, satisfechas, cómodas y reflexivas que valoran el orden, el conocimiento y la responsabilidad. Están contentos con sus carreras, familias y situación en la vida; tienen un respecto moderado por el statu quo, las instituciones y el dinero, pero están abiertos a nuevas ideas y al cambio social; basan sus decisiones en principios sólidos, y son personas calmadas y con autoconvicción.
- ***Believers (creyentes)***: son personas conservadoras y convencionales que tiene creencias concretas y ataduras fuertes a instituciones como la familia, la iglesia, la comunidad y la nación. Suelen expresar códigos morales que están profundamente enraizados y que interpretan literalmente. Siguen rutinas establecidas y organizadas en gran parte alrededor de sus hogares y familias y de las organizaciones sociales o religiosas a las que pertenecen. Su educación, ingresos y energía son modestos, pero suficientes para satisfacer sus necesidades.
- ***Achievers (triunfadores)***: son personas con carrera de éxito y concentrados en su trabajo. Valoran la estructura y la estabilidad sobre el riesgo, la intimidad y la auto-exploración. Están profundamente comprometidos con sus trabajos y sus familias. El trabajo les proporciona sentido del deber, recompensas materiales y prestigio. Sus vidas sociales reflejan su atención hacia el trabajo y giran en torno a la familia, la iglesia y la empresa. Son políticamente conservadores, respetan la autoridad y favorecen el statu quo establecido. Dan importancia a la imagen.
- ***Strivers (luchadores)***: son personas que buscan la motivación, la autodefinición y la aprobación del mundo que los rodea. Se sienten inseguros de sí mismos y de sus escasos recursos psicológicos, económicos y sociales. Están muy preocupados por las opiniones y la aprobación de los demás. Definen el éxito por la disponibilidad de dinero, ya que no cuentan con suficientes recursos económicos y, a menudo, piensan

ANEXO VI
Modelo VALS-Values and Life Styles

que la vida ha sido dura con ellos. Tratan de emular a los que tienen abundantes posesiones materiales.

- ***Experiencers (experimentadores)***: son personas jóvenes, vitales, entusiastas, impulsivas y rebeldes. Buscan la variedad y la excitación y disfrutan con lo nuevo y lo arriesgado. Están configurando sus valores de vida y sus patrones de comportamiento. Se entusiasman rápidamente por cosas nuevas, pero también pierden interés con facilidad. Desempeñan la autoridad y el conformismo, pero respetan la riqueza, el prestigio y el poder de otros.
- ***Makers (realizadores)***: son personas prácticas que disponen de dotes constructivas y autosuficientes, viven en un contexto tradicional de familia, trabajo y ocio físico, y muestran poco interés por lo demás. Son políticamente conservadores y respetuosos con la autoridad establecida, pero contrarios a la intrusión gubernamental en sus derechos. No se impresionan por las posesiones materiales, a no ser que tengan un propósito práctico.
- ***Strugglers (forzados)***: son personas con vidas condicionadas. Sufren pobreza crónica, tienen un bajo nivel educativo y una baja capacitación profesional. Carecen de relaciones sociales significativas. Suelen ser mayores y estar preocupados por su salud. A menudo están resignados con su situación y presentan una actitud pasiva frente a la vida. Están limitados por la presión de satisfacer sus necesidades básicas del momento.



ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
BLOQUE 1 LOTES POR MERCADO								
LOT 1	España	ATB MA ME IB FO	Feria	Dive Travel Show	Madrid	1 al 3 de marzo	Deportes / Acuáticos	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA ME IB FO	Feria	FIT Ornitológico	Extremadura	8 al 10 de marzo	Naturaleza / Birdwatching	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA ME IB FO	Feria	SITC	Barcelona	Abril	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA ME IB FO	Feria	Expovacaciones	Bilbao	2 al 5 de mayo	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA ME IB FO	Feria	Salón Náutico	Barcelona	Septiembre	Deportes / Náutica	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA	Feria	GolfLive Event	Londres	17 al 19 de mayo	Deportes / Golf	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA	Feria	BirdFair	Leicester	16 al 18 de agosto	Naturaleza / Birdwatching	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA ME IB	Feria	Dive Show	Birmingham	Octubre	Deportes / Acuáticos	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	MERCADO DE INFLUENCIA	ATB	MA	ME	IB	FO	Feria	WTM	Londres	4 al 7 de noviembre	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
L02	Reino Unido	ATB	Formación online para agentes de viajes UK sobre Espacios Naturales en España							Acciones con agentes de viajes y/o empresas		Naturaleza	Presencia de la marca en la documentación de la formación como empresa colaboradora.
			Formación de agentes							Acciones con agentes de viajes y/o empresas			Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado
			Jornadas Directas							Acciones con agentes de viajes y/o empresas			Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado y posibilidad de realizar una presentación
			PM					AG - Jornadas Inversas relax by the sea		Acciones con agentes de viajes y/o empresas		Relajarse en la costa	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado y posibilidad de realizar una presentación
			Viaje de agentes					MS - viajes de agentes MICE Baleares		Acciones con agentes de viajes y/o empresas		MICE	Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
													Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
			ATB	MA				Feria	Rheingolf	Colonia		1 al 3 de marzo	Deportes / Golf

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
	ATB MA ME IB FO	Feria	ITB	Berlin	6 al 10 de marzo	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB MA	Feria	BMW INTL. OPEN	Munich	20 al 23 de junio	Deportes / Golf	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB MA ME FO	Feria	Ispobike	Munich	25 al 28 de julio	Deportes / Cicloturismo	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB MA ME FO	Feria	Tourmatur	Dusseldorf	6 al 8 de septiembre	Naturaleza	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB MA ME IB	Feria	Eurobike	Friedrichshafen	septiembre	Deportes / Cicloturismo	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB	Jornadas Directas	Presentación Baleares	Dusseldorf	Acciones con agentes de viajes y/o empresas		Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado
L03	Alemania	Jornadas Inversas	cultura y gastronomía-Baleares	Dusseldorf	Acciones con agentes de viajes y/o empresas		Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado y posibilidad de realizar una presentación
	ATB	Jornadas Inversas	MIKE- Baleares	Dusseldorf	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MIKE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado y posibilidad de realizar una presentación

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CODIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFUENCIA	MARCA DE INFUENCIA	CLASIFICACION	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGIA	FECHAS	PRODUTO	DESCRIPCION	
				ATB	Jornada Directa	Baleares Presentación destino de MICE	Berlin	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado
				ATB	Viaje de agentes PM	IIBB Viaje de familiarización de agentes y corporativo	Berlin	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MICE	Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
				ATB	Viaje de prensa PM	VPC Baleares en invierno	Frankfurt	Acciones con medios de comunicación		Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
				ATB MA ME IB	Feria	Salon Randonnée	Paris		Marzo	Naturaleza
				ATB MA ME IB	Feria	Medex	Paris		3 al 4 de abril	MICE
L04	Francia	ATB MA ME IB		ATB MA ME IB	Feria	IFTM Topressa	Paris		Septiembre	Costa y Litoral
L04	Francia	ATB MA ME IB		ATB MA ME IB	Feria	Salon Du Cheval	Paris		Diciembre	Naturaleza/ Turismo Ecuestre

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CLASIFICACION	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGIA	FECHAS	PRODUCTO		DESCRIPCION
					ATB	MA	
L03 Italia	ATB MA ME IB FO	Feria	ILTM	Cannes		Diciembre	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB MA ME IB FO	Feria	TTG Incontro	Rimini		Octubre	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB	PM	Formación de agentes	Jornada Formación Baleares con TO	Milán	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	Presencia de la marca en la documentación de la formación como empresa colaboradora.
	ATB MA ME	Feria	Brussels Travel Expo	Bruselas		Diciembre	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	ATB	Concursos públicos	Baleares en Facebook	Bruselas	Acciones online / Marketing directo	Marca España	Presencia de la marca en la documentación de la formación como empresa colaboradora.
	ATB	PM	Jornadas Directas	Jornadas de comercialización "Exclusive Spain" Baleares	Bruselas	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	Viajes de interés especial
	ATB	PM	Jornadas Directas	Jornadas de comercialización "relajarse en la costa"	Bruselas	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	Relajarse en la costa
L06 Bélgica							Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado
							Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CODIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFUENCIA	MARCA DE INFUENCIA	CLASIFICACION	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGIA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCION
				ATB	PM	Viaje de agentes	Viaje de agentes "Deportes" Baleares	Bruselas	Acciones con agentes de viajes y/o empresas
				ATB		Viaje de agentes	Viaje de agentes "relajarse en la costa" Baleares	Bruselas	Acciones con agentes de viajes y/o empresas
L07	Finlandia	ATB			PM	Viaje de prensa	Press Trip Lujo Baleares	Helsinki	Acciones con medios de comunicación
L08	Irlanda	ATB			PM	Concursos públicos	Concursos Islas Baleares	Dublín	Acciones online / Marketing directo
				ATB		Viaje de Prensa	Viaje de Prensa Cruceros, Reuniones e Incentivos	Dublín	Acciones con medios de comunicación

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	MARCA DE INFLUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
L09	Noruega	ATB							Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
L10	Polonia	ATB	MA	ME	Feria	Toursalon	Poznan	Octubre	Costa y Litoral
L11	Portugal	ATB				Viaje de Agencias especializadas en Turismo de Lujo a Baleares	Lisboa		Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
L12	Rusia	ATB	MA	ME	IB	Feria	Mitt	Moscu	20 al 23 de marzo
L13	Suecia	ATB	MA	ME	IB	Feria	TUR	Gotemburgo	21 al 24 de marzo
								Scandinavian Master	30 de mayo al 2 de junio
								Deportes / Golf	

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	MARCA DE INFLUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
				Promoción en facebook. Concurso online fotográfico Baleares.	Estocolmo				
L14	Suiza	ATB MA ME IB	Feria	Meeting Luuxury	Lugano		16 al 18 de mayo	Ocio / Élite	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
		ATB MA ME	Feria	Seatrade	Miami		11 al 14 de marzo	Ocio / Cruceros	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
L15	USA	ATB	PM	Viaje de agentes viaje agentes a Baleares	Nueva York	Acciones con agentes de viajes y/o empresas			Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
				Viaje de prensa viaje periodistas baleares	Nueva York	Acciones con medios de comunicación			Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
		ATB		Viaje de prensa	IMEX	Frankfurt	21 al 23 de mayo	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	
ATB	MA	ME	IB	FO					
L16	Internacional	ATB	MA	ME	IB	Feria	EIBTM	Barcelona	Noviembre MICE
		ATB	MA	ME	IB	Feria	ICTM	Por confirmar	Noviembre Deportes / Golf
BLOQUE 2 LOTES POR PRODUCTO									
L17	España	ATB	MA	ME	IB	Feria	SITC	Barcelona	Abril Costa y Litoral
	España	ATB	MA	ME	IB	Feria	Expovacaciones	Bilbao	2 al 5 de mayo Costa y Litoral
	Reino Unido	ATB	MA	ME	IB	Feria	WTM	Londres	4 al 7 de noviembre Costa y Litoral
	Alemania	ATB	MA	ME	IB	Feria	ITB	Berlín	6 al 10 de marzo Costa y Litoral
	Francia	ATB	MA	ME	IB	Feria	IFTM Topresa	París	Septiembre Costa y Litoral
	Italia	ATB	MA	ME	IB	Feria	TTG Incontro	Rimini	Octubre Costa y Litoral
									Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
									Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
									Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

Propiedad de la ATB S.A. - Consulte la Cláusula 10.2 del Contrato de Concesión.

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	MARCA DE INFLUENCIA	CLASIFICACIÓN	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUTO	DESCRIPCIÓN
	Belgica	ATB MA ME	Feria	Brussels Travel Expo	Bruselas	Diciembre	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Polonia	ATB MA ME	Feria	Toursalon	Poznan	Octubre	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Rusia	ATB MA ME IB	Feria	Mitt	Moscú	20 al 23 de marzo	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Suecia	ATB MA ME IB	Feria	TUR	Cotemburgo	21 al 24 de marzo	Costa y Litoral	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Reino Unido	ATB MA	Feria	Golf Live Event	Londres	17 al 19 de mayo	Deportes / Golf	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Alemania	ATB MA	Feria	Rheingolf	Colonia	1 al 3 de marzo	Deportes / Golf	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
L18	Alemania	ATB MA	Feria	BMW INTL. OPEN	Munich	20 al 23 de junio	Deportes / Golf	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Suecia	ATB MA	Feria		Scandinavian Master	30 de mayo al 2 de junio	Deportes / Golf	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	MARCA DE INFLUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	
ATB	MA	ME								
Internacional	ATB	MA	ME	Feria	ICTM	Por confirmar			Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.	
Reino Unido	ATB			Viaje de agentes	MS - viajes de agentes MICE Baleares	Londres	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MICE	Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes	
Alemania	ATB			Jornadas Inversas	MICE- Baleares	Dusseldorf	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado y posibilidad de realizar una presentación	
Alemania	ATB			Jornada Directa	Baleares Presentación destino de MICE	Berlín	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en un lugar destacado	
L19	Alemania	ATB		PM	Viaje de agentes	IIIB Viaje de familiarización de agentes y corporativo	Berlín	Acciones con agentes de viajes y/o empresas	MICE	Presencia de la marca colaboradora en el documentación que se entregue, así como la posibilidad de entregar merchandising por parte de dicha entidad a los asistentes
Francia	ATB	MA	ME	IB	Feria	Meedex	Paris	3 al 4 de abril	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFLUENCIA	MARCA DE INFLUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	
ATB	MA	ME	IB	Feria	MEX	Frankfurt	21 al 23 de mayo	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.	
Internacional	ATB	MA	ME	Feria	IBTM	Barcelona	Noviembre	MICE	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.	
España	ATB	MA	ME	IB FO	Dive Travel Show	Madrid	1 al 3 de mayo	Deportes / Acuáticos	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.	
Reino Unido	ATB	MA	ME	IB	Feria	Dive Show	Octubre	Deportes / Acuáticos	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.	
Alemania	ATB	MA	ME	FO	Feria	Ispobike	25 al 28 de julio	Deportes / Cicloturismo	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.	
Alemania	ATB	MA	ME	IB	Feria	Eurobike	Friedrichshafen	septiembre	Deportes / Cicloturismo	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
España	ATB	MA	ME		Feria	FIT Ornitológico	Extremadura	8 al 10 de marzo	Naturaleza / Birdwatching	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
Reino Unido	ATB	MA			Feria	Birdfair	Leicester	16 al 18 de agosto	Naturaleza / Birdwatching	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

ANEXO VII

LISTADO DE ACCIONES PROMOCIONALES DE LA ATB SUJETAS A CO-BRANDING

CÓDIGO DEL LOTE	MERCADO DE INFUENCIA	MARCA DE INFUENCIA	CLASIFICACIÓN	NOMBRE	LUGAR	TIPOLOGÍA	FECHAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
L22	Reino Unido	ATB	Formación de agentes	Formación online para agentes de viajes UK sobre Espacios Naturales en España	Londres	Acciones con agentes de viajes y/o empresas		Naturaleza	Presencia de la marca en la documentación de la formación como empresa colaboradora.
	Alemania	ATB MA ME FO	Feria	Tourmatur	Dusseldorf		6 al 8 de septiembre	Naturaleza	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Francia	ATB MA ME	Feria	Salon Randonnée	Paris			Marzo	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.
	Francia	ATB MA ME	Feria	Salon Du Cheval	Paris			Diciembre	Presencia de la marca en el photocall de colaboradores localizado en la sección institucional del stand.

*** Todos los lotes anteriormente descritos también incluyen la inclusión de la marca en la página web www.illesbalears.es en una pestaña de empresas colaboradoras con link a su url, así como banner rotatorio en la portada de la web www.illesbalcar.es