

ÍNDEX

	Pàg.
1. INTRODUCCIÓ HISTÒRIC	3
2. VALORACIÓ DELS ACTES	
Palma de Mallorca	4
Barcelona	8
Madrid	13
3. COL.LABORACIÓ GASTRONÒMICA	15
OBSEQUIS / COPES	
MATERIAL GRÀFIC EDITAT	
4. DIAGNOSI i PROPOSTES PER LA PROPERA EDICIÓ	16
5. ANNEXES	17

INTRODUCCIÓ

L'objectiu principal a l'hora d'elaborar l'informe final de valoració és la de plasmar, de forma objectiva i sintetitzada, el desenvolupament dels actes de la campanya de presentació "Descobreixi els **Nous Penedès**" 2008 per tal de poder emetre una valoració la més aproximada possible a la realitat viscuda i aportar, si s'escau, propostes de millora que de ben segur afavoririen el funcionament, la coordinació i els resultats de properes edicions.

Amb aquesta voluntat, el treball s'ha centrat inicialment en la recollida de dades, incidències i informació variada – a partir de la consulta als diferents agents involucrats: empreses, visitants, components de l'organització, personal de sala, etc.- el seu processament i posterior anàlisi.

Els Nous Penedès gaudeixen d'una gran tradició, projecció i poder de convocatòria, però sobretot, d'un molt bon equip que fa tretze anys que els fem possible i d'uns cellers – veterans i novells - que creuen en el projecte.

HISTÒRIC

EMPRESSES PARTICIPANTS													
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BARCELONA	29	21	29	30	30	35	32	36	31	34	32	31	24
MADRID			25	21	27	31	24	19	21	18	13	14	12
MALLORCA				20	22	20	23	19	19	18	19	18	13
PAIS BASC					16	22	16						
VALENCIA						16	18						
MÁLAGA											13		
ASSISTENCIA													
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BARCELONA	300	385	680	479	750	906	876	779	921	879	1004	1137	1030
MADRID			655	233	750	680	673	759	917	816	927	1200	368
MALLORCA				132	350	350	352	367	369	289	335	251	344
PAIS BASC					470	325	455						
VALENCIA						221	435						
MALAGA											372		

ACTE - PALMA DE MALLORCA
CASTELL SON VIDA. Saló Es Castell
26 de febrer de les 17h a les 20:30h.



- Assistència: **344**
- Invitacions enviades: **3.575**
- Empreses participants: **13**

EMPRESSES PARTICIPANTS

ALBET I NOYA	PARATÓ
BODEGAS PINORD	PARDAS
CAN FEIXES	PARES BALTÀ
GRAMONA	RAVENTOS I BLANC
JAUME SERRA	ROVELLATS
JOAN SARDÀ	TORELLÓ
MAS COMTAL	

COL.LABORADORS

invitacions

• Asociación empresarios de restauración de mallorca	250
• Asociación de restauración de pimem	400
• Asociación balear de sumilleres	25
• Escola d'hosteleria i turisme (UIB)	50
• Confraria de tastavins de manacor	150
• Institut de formació professional fra juníper serra	50
• Club de vins sa nostra	pdf.
TOTAL	925

VALORACIONS GENERALS

- ▶ Continuant la tendència dels darrers anys i com ha passat enguany a totes les seus on s'han dut a terme les presentacions dels **Nous Penedès**, el nombre de bodegues representades a la capital de Les Illes enguany ha disminuït substancialment - 13 bodegues vers les 18 del 2007.

Paradoxalment, aquest fet no es proporcional als resultats obtinguts doncs el **número d'assistents** - 344 visitants - ha representat un augment de vora un centenar d'assistents en comparació a les xifres recollides l'any passat. Aquest fet, ens confirma que el model de presentació és d'adequat i que, de cara l'any vinent, confiem en l'augment de la presència de més participació empresarial.

- ▶ El **target de visitants** - majoritàriament professional, adequat als objectius de l'esdeveniment.

L'impecable producció i desenvolupament de la jornada, fa de Mallorca una seu plenament consolidada i un model qualitativament molt interessant. L'acte va transcorre amb un ambient plenament de treball, fluït i pausat, així com les relacions personals, professionals i comercials entre bodeguers i públic assistent.

La valoració global del responsables de les diferents empreses, impressions que varem poder copsar i intercanviar al llarg de la jornada, en general, van ser molt satisfactòries tant pel que fa al desenvolupament de l'acte, el filtratge de convidats i el marc de celebració que enguany fou una sala diferent a l'any passat però que ja coneixíem d'altres edicions.

- La **inauguració** de l'acte l'encetà el Sr. Cinto Planas que donà la benvinguda a tots els assistents. Tot i que inicialment estava previst que el seu parlament fos precedit per la intervenció de l'artista mallorquí Joan Riera Ferrari, per qüestions de salut no va poder assistir a l'acte i molt amablement va escriure una carta que el Sr. Planas va procedir a la seva lectura, a continuació intervingué el president del Consell Regulador de la D.O. Penedès, el Sr. Francesc Pasqual Subirana, que compareixia per primera vegada a les presentacions estrenant en mandat. Un cop finalitzats els diferents parlaments, el Sr. Cinto Planas lliurà en representació de Riera Ferrari una pintura que l'artista havia concebut especialment per a l'ocasió.



Seguidament, i com ja és tradicional es dugué a terme la ronda de salutacions als representats de les diferents bodegues, passant per cada una de les taules de les empreses participants.

- El nombre de **cambrers**, un per cada 3 empreses, va permetre que els cellers i visitants rebessin un bon servei. La quantitat i cadència de reposició de *Quelitas*, fuet, tacs de formatge i fruits secs va ser correcta.

Es recullen per part d'alguna empresa participant queixes en referència al servei dels cambrers i poc enllumenat a les taules ubicades a la banda esquerra de la sala. Aquestes incidències es seguiran d'aprop amb els responsables de l'hotel per tal esmenar-les de cara a properes edicions.

- ▶ Les **hostesses** contractades per l'acte van estar molt amables i van desenvolupar les tasques encomanades amb un bon nivell professional.
- ▶ Com ja venim comentant en els informes d'edicions anteriors, l'**horari de presentació** establert de les 17h a les 20:30h és l'horari idoni per al ritme d'aquesta ciutat i la franja horària es suficient per aforar al públic susceptible d'estar interessant en assistir a la presentació. Tot i que la primera hora sempre és més tranquil·la, durant les tres hores i mitja de durada de l'acte el ritme d'assistència és constant i en cap moment la sala dona la sensació d'estar buida.
- ▶ A nivell de **mitjans de comunicació** varem comptar amb la presència de *Última Hora* i *Diario de Mallorca*. Així mateix també es va publicar una entrevista del president del Consell Regulador de la D.O. Penedès a la *Revista de Restauració de Palma*, mitjà de comunicació on també es va inserir un anunci.
- ▶ L'experiència de treball amb els components de **Publicitat Continental (Agència de Comunicació)** ha estat, com en anteriors edicions, molt correcte. Continuem pensant que la seva tasca ens facilita l'òptim desenvolupament de l'acte.

És per això que seguim proposant a *Publicitat Continental* com a empresa col·laboradora en la presentació dels **Nous Penedès** a Palma de Mallorca.

ACTE - BARCELONA
LA FONTANA DE L'EIXAMPLE
8 d'abril de les 12h a les 20:30h.



▪ Assistència:	1.030
▪ Invitacions enviades:	16.272
▪ Empreses participants:	24

EMPRESSES PARTICIPANTS

ALBET I NOYA
ALSINA SARDÀ
BODEGA CAN BONASTRE
BODEGAS PINORD
CAN FEIXES
CASTELLDLMIRALL
CAVAS LAVERNOYA
COVIDES VINYES-CELLERS
EUDALD MASSANA NOYA
FINCA VILADELLOPS
JAUME SERRA
JOAN SARDÀ
JOSEP FERRET I MATEU

LLOPART CAVA
MAS COMTAL
MIGUEL TORRES
MONT-MARÇAL VINÍCOLA
PARATÓ
PARDAS
PARÉS BALTÀ
RAVENTÓS I BLANC
ROVELLATS
SUCESORES DE RAFAEL DE CAMPS
TORELLÓ
VILARNAU

COL.LABORADORS

invitacions

• Penedès Gastronòmic	50
• Gremi d'hoteleria i Restauració de Vilanova	100
• Institut Català de la Cuina	150
• Gremi de Restauració de l'Alt Penedès	150
• Gremi d'Hosteleria del Baix Penedès	200
• Gremi d'Hostaleria de Sitges	160
• Cercle Català de Tastadors	150
• Gremi de Restauració de Barcelona	200
• Associació Catalana de Sommeliers	50
• Joves Amics del Vi	200
• Mestres Celleres de Catalunya	300
• Vinífera (Taller de Tast)	150
• Acadèmia de Tastavins st.Humbert	350
• El Cett	150
• Escola Hostelatge Montaner	150
• Xocolates Godiva	30
TOTAL	2.640

VALORACIONS

- ▶ Amb 1.030 assistents, l'acollida de l'acte de presentació dels **Nous Penedès** a Barcelona continua essent magnífica si tenim en compte que la cota estable de participació de cellers dels darrers anys, amb una mitjana d'una trentena de bodegues, ha baixat a les 24 d'enguany.

Que la presentació de Barcelona camina tota sola des de fa anys és indubtable i que està més que consolidada i que desperta un gran interès entre els professionals del sector és un fet.

- ▶ El nombre de **cambrers** va ser d'un per a cada tres empreses, el que va permetre una bona atenció i un servei constant i fluït. L'ordre del vi i la reposició de gel van ser correctes. Així mateix, varem disposar de cambrers auxiliars que, passaven les safates amb l'aperitiu i les xocolates *Godiva*, cedides pel Sr. Llovet de la Pastisseria Cel*Ros.
- ▶ Respecte a l'**aperitiu** creiem que la presentació i qualitat del producte van ser també del tot correcte. Vegeu a continuació la descripció del mateix:

*Assortit de pastetes de full
Muntadet de pernil serrà
Mini croquetes de beixamel
Coca d'escalivada
Boletes de formatge gruyère
Broqueta de fruites naturals*

- ▶ En referència a la **durada de l'acte**, queda palesa que és la idònia i que el flux de gent es cada cop més continuat durant tota la jornada. Com ja varem detectar l'any passat, l'increment d'assistència durant la franja del migdia propicia, encara més, el flux continuat que esmentàvem anteriorment.
- ▶ També hem pogut gaudir de la **col.laboració gastronómica** per part de CADÍ (Formatge amb D.O Urgell - La Cerdanya) i FECIC (Llonganissa de Vic) Un altre any més varem comptar amb la col·laboració del Sr. Joan Llovet Berenguer de la *Xocolateria CEL*ROS* i representant de les xocolates belgues *Godiva* que, com és habitual, va cedir unes caixes de xocolates les quals van ser ofertes pels cambrers al llarg de la jornada.
- ▶ La professionalitat de tot l'equip de La Fontana i l'experiència de tres anys repetint l'esdeveniment en aquest mateix marc fa que l'equip de la Fontana conegui molt bé quines són les necessitats de l'acte i, per tant, el servei rebut vagi molt ben encaminat a cobrir-les.

Les valoracions dels responsables de les empreses participants son més favorables motiu que ens confirma que el model de Barcelona cobreix les expectatives dels mateixos.

- ▶ Algunes **incidències** en quan a la ubicació de diferents taules van ser resoltes i es tindran en compte per a properes edicions.
Recordem que el procés d'assignació de les taules de les empreses, un any es fa de la A – Z i el següent de la Z – A o mitjançant alguna altre formula coherent, evitant d'aquesta manera que es repeteixi la ubicació de l'any anterior.

ACTE DE MADRID
HOTEL PALACE Saló Medinaceli i Saló Julio Camba
21 d'abril de les 15:30h a les 21h.



- Assistència: **368**
- Invitacions enviades: **12.312**
- Empreses participants: **12**

EMPRESAS PARTICIPANTS

BODEGA CAN BONASTRE
BODEGAS PINORD
CAN FEIXES
CAVES FERRET
GRAMONA
GRUP FREIXENET
J.MIQUEL JANÉ

JANÉ VENTURA
JAUME SERRA
JEAN LEON (TORRES IMPORT)
MAS COMTAL
MIGUEL TORRES
PARATÓ
SUCESORES DE RAFAEL DE CAMPS

- ▶ Amb l'**objectiu** de reconduir un acte que darrerament s'havia desbordat, enguany s'ha aplicat una nova fórmula de desenvolupament de l'acte, filtratge de registres i cursació d'invitacions.
- ▶ L'**horari** d'inici s'ha avançat per tal de donar cabuda, durant tota la jornada, a dos targets diferenciats de visitants i poder acotar i pautar dos franges horàries diferenciades segons els dos grups:
 - franja horària per a professionals de 15:30h a 19h
 - franja horària per a escoles i aficionats de 19h a 21h.

COL.LABORADORS

invitacions

EMPRESSES PARTICIPANTS **2600**

AFICIONADOS **1.250**

- Asociación de mujeres amigas del vino **15**
- Asociación la carrasca **50**
- Circulo catalán **10**
- Base dades Tabernas (5 per establiment) **150**
- Base dades Botigues Especialitzades (5 per establiment) **225**
- Varis i polítics **100**

PROFESIONALES **6.140**

- Asociación madrileña de sumillers **200**
- Jóvenes restauradores de europa **50**
- Unión española de catadores **700**
- Maestros vinateros de madrid **1.500**
- Asociación madrileña de restauración (amer) **800**
- Base de Dades UVIPE - Restaurants i Hotels **2.800**
- Base de Dades UVIPE - Distribuidors **145**

• Base de Dades UVIPE – Tendes i Vinacotecas	220
• Base de Dades UVIPE – Tabernas (propietarios)	30
• Base de Dades UVIPE – Tiendas Especializadas (propietarios)	45
• Medios de Comunicación	50

TOTAL	7.390
--------------	--------------

VALORACIONS

- ▶ Amb les noves franges horàries i un important retall en el número de registres a convidar així com en número d'invitacions enviades a les botigues especialitzades, s'ha aconseguit, amb èxit, per una banda, eradicar notablement l'entrada de personal no professional i, per l'altra, aconseguir un ambient de treball professional i seriós i afavorir el contacte comercial i els tastos rigorosos.
- ▶ Emmarcat en un **espai** difícilment superable com és l'Hotel Palace i amb l'incognita de quina resposta obtindríem en l'aplicació de la nova fórmula projectada, la valoració global de l'acte de Madrid és d'èxit rotund. La nova aposta ha cobert satisfactòriament les expectatives dipositades, fet que ens esperona a donar continuïtat a aquesta nova fórmula i a polir-ne, si s'escau, detalls.
- ▶ Seguint la dinàmica a la baixa de representació de bodegues, Madrid respecte a l'any passat ha estat la ciutat que proporcionalment ha baixat menys – 12 bodegues representades vers les 13 de l'any passat –. Tot i així, aquest mínima diferència no emmascara la davallada que porta patint en el transcurs de les darreres edicions – de les 21 bodegues de l'any 2004 – i que evidencia que ens hem de plantejar seriosament de quina forma aconseguim canviar aquesta dinàmica de poca presència d'empreses participants.
- ▶ Les xifres d'**assistència** d'enguany no són representatives ni comparables amb les de les darreres edicions doncs la fórmula de l'acte és completament diferent a anteriors experiències. És per això que cal plantejar-nos les valoracions d'aforament de bell nou. A mode informatiu deixar constància que el recompte final d'assistents ha estat de 368 vers els 1200 de l'any passat.
- ▶ Aquest any l'acte es celebrà en el **Saló Medinaceli** i el Saló *Julio Camba* doncs per nombre d'empreses representades i previsió d'aforament, l'espai de les sales s'ajustava millor a les nostres necessitats.

Com a novetat d'enguany es col·locaren unes taules altes de reforç a l'espai central de la sala que van afavorir les reunions en petit comitè, l'ambient de conversa professional i, sobretot, van funcionar com a eina per a desbloquejar l'acumulació de persones davant de les taules de les bodegues i millorar l'accessibilitat de nous visitants a les mateixes.

- ▶ El nombre de **cambrers** va ser d'un per a cada dues empreses, el servei impecable i la reposició d'aigua, colins, formatges i fuet correcte.
- ▶ Les taules de **recepció** i copes van funcionar bé tot. Les hostesses van treballar de forma eficient i professional.



- ▶ Novament hem contractat els serveis de Juan Carlos Navares – Pipo, la col.laboració és eficient i ens convé seguir treballant amb ell
- ▶ La valoració de l'acte de Madrid ha estat del tot positiva. El desenvolupament organitzatiu de l'acte, com a la resta de seus, camina tot sol i està plenament consolidat, l'Hotel Palace i el seu equip - per la seva experiència i professionalitat - ens fan molt fàcil la posada a punt de la jornada i creiem que hem establert els fonaments de quins objectius cerquem a la capital i amb quina imatge volen irrompre.

És molt important, que hem aconseguit deixar enrere els aforaments massius i poc professionals als que estàvem habituats. Les valoracions per part de les empreses participants han estat bones i totes coincideixen amb l'ambient professional i productiu de la presentació d'enguany.

COL.LABORACIÓ GASTRONÓMICA

Com cada any, comptem amb la **col·laboració gastronòmica** de les empreses **CADÍ** i **FECIC**, de formatges i llonganisses respectivament, que van cedir productes per ser servits durant els actes.

Les taules de fulletons publicitaris es situen a la sala, propers a la taula d'exposició de vins. A l'acte de Madrid, enguany es va reforçar amb un display corporatiu.



OBSEQUIS / COPES

Un any més, a l'entrada es lliurava una copa per persona que havia de ser utilitzada per fer tot el tast. A la sortida es facilitava als assistents una bossa per endur-se-la. Creiem que el fet que els assistents que ho desitgin, a la sortida, es puguin endur com a obsequi la copa de tast és una molt bona opció, en certa manera, la copa ja ha devingut un tret representatiu dels actes de presentació dels **Nous Penedès**.

Val a dir que s'ha dut un control exhaustiu per verificar que les unitats enviades segons l'albarà fossin les mateixes que arribaven a destí i hem pogut comprovar que les unitats rebudes a cada seu han concordat amb els albarans d'enviament.

La coordinació i previsió de copes està més que controlada.

MATERIAL GRÀFIC

Considerem que el material promocional del que disposem actualment és suficient i la imatge i disseny s'adapten a les necessitats actuals.

DIAGNOSI I PROPOSTES PER A LA PROPERA EDICIÓ '09

Com tota activitat de repetició anyal, la cadència dóna una sensació de rutina que, a vegades, no deixa veure i valorar prou l'esforç que, any rere any, els actes de presentació esdevinguin un èxit i s'ajustin als objectius marcats.

Repasant esquemàticament resultats, incidències, compromisos presents i propostes de futur ens adonarem que, amb el canvi substancial en la dinàmica organitzativa i posteriorment executiva de Madrid,enguany hem aconseguit unificar els objectius i pretensions dels tres **Salons Descobreixi Els Nous Penedès**, posicionant-los en l'intens mercat d'oferta d'esdeveniments enogastronòmics del país com a uns actes rigorosos en concepte i fets. Val a dir que aquesta innovació significava nous reptes i que els objectius plantejats han estat aconseguits amb escreix.

La resposta d'un públic de qualitat adaptat, majoritàriament, al target al que ens dirigíem i la generalitzada valoració positiva de les empreses participants ens ho confirmen. Per això, creiem que la millor definició del desenvolupament de les presentacions d'aquest any és el rigor i el saber fer. I pensem que això ho hem sabut transmetre molt bé de portes a fora.

Tanmateix, l'eufòria d'aquests èxits no ens ha de desviar l'atenció de la realitat que darrerament es detecta i que enguany, amb un més que important descens d'empreses participants, ha marcat el punt d'inflexió.

Sota el paraigües d'UVIPE i a l'empara de la D.O. Penedès hem aconseguit el més difícil, saber com volem exportar la nostra imatge i fer-ho realitat, però és evident que encara ens falta molt camí a fer en la recerca de fórmules efectives amb l'objectiu de transmetre a les empreses associades el projecte comú i els beneficis que ens reporten, tant importants i necessaris per afavorir la presència i coneixement dels nostres vins arreu.

"Hem de treballar avui per a recollir fruits demà".

Cal esmentar que un any més hem pogut comptar amb l'experiència professional de **Nurith Levy**.

Per anar acabant, i a mode de conclusió, transmetre novament la nostra satisfacció pel desenvolupament i acollida que ha rebut aquesta nova edició, fet que ens reafirma que el format que venim celebrant és vàlid, doncs els resultats s'ajusten als objectius que es plantegen.

Els **Nous Penedès** han esdevingut un clàssic, desperten interès i qui ve un any, repeteix. No en va, el sector professional ens agenda cada any.