# Oleoticket, bienvenidos a la nueva era del oleoturismo

Oleoticket.com es un nuevo *marketplace* especializado en la venta de actividades, experiencias y alojamientos turísticos a través de un programa de digitalización y valorización de la oferta oleoturística que aspira a revolucionar el mundo del oleoturismo a golpe de click. Llega el momento de vivir (y vender) lo auténtico mediante actividades y experiencias inolvidables en destinos únicos que reportan numerosos beneficios tanto para los clientes potenciales como para los territorios y miembros de Oleoticket.

[Texto: Alfredo Briega Martín]

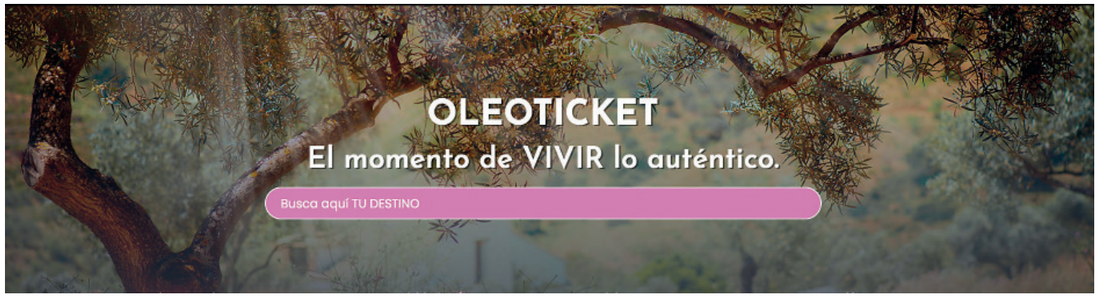
"En los tiempos que vivimos parece de locos pensar en un proyecto empresarial basado en el turismo y en el aceite… Algunos dicen que hemos perdido el norte… Nosotros, sin embargo, creemos que es el momento de preparar el regreso a la normalidad, donde lo que ofrecemos puede ser muy beneficioso para muchos". Quien así se expresa es José Antonio Jiménez Molina, gerente y responsable del área de oleoturismo en Oleícola San Francisco, una empresa de la comarca de La Loma fundada en 1927 que es toda una referencia en el desarrollo del oleoturismo en la provincia de Jaén. Técnico en empresas y actividades turísticas, de naturaleza inquieta y vocación emprendedora, José Antonio es el CEO y co-fundador junto a su hermano Manuel de Oleoticket.com (Touristic Development Extra Virgin, S.L.), un *marketplace* de actividades, experiencias y alojamientos turísticos con el que los hermanos Jiménez Molina pretenden dar un paso más en la puesta en valor del mundo del aceite de oliva a través de la comercialización de un amplio catálogo de productos, servicios y recursos oleoturísticos.

Pero hagamos un poco de historia. Con "Viaje al mundo del aceite", Oleícola San Francisco puso en marcha en 2011 su ambicioso proyecto oleturístico, abriendo de par en par las puertas de su almazara para ofrecer un completo programa de actividades relacionadas con el aceite de oliva. Hoy día, diez años después de aquella feliz iniciativa, más de 50.000 visitantes procedentes de 61 países certifican el éxito de un modelo pionero en el que por aquel entonces pocos confiaban. Una experiencia única que permite viajar al apasionante mundo del virgen extra y descubrir los secretos del oro líquido, un alimento milenario y pilar fundamental de la Dieta Mediterránea. Un carro, el del oleoturismo, al que muchos se han subido desde entonces, pero en el que Oleícola San Francisco sigue siendo el gran referente de Andalucía y, por ende, de toda España.

"Tras años trabajando en el sector específico del oleoturismo -cuenta José Antonio-, y desarrollando proyectos de dinamización y creación de producto, hemos podido apreciar como con el paso del tiempo se iba produciendo un desaprovechamiento de los recursos intrínsecos del mundo del aceite. Es entonces cuando pensamos que había llegado el momento de dar un paso más, de actuar y poner en valor toda la oferta oleturística, de poder vender y comprar a golpe de click. En Oleoticket damos respuesta al dónde, cuándo y cuánto, pero sobre todo al quién me ofrece esta visita, servicio o experiencia".







Es el momento de la conexión, de identificar recursos, crear los productos y dinamizarlos. De saber presentarlos y venderlos al mundo. De un turismo especializado en conectar la oferta experiencial con una demanda incipiente de usuarios ávidos de nuevas experiencias y estilos de vida. En un momento en el que lo rural y lo urbano se entremezclan bajo el hilo conductor de la tecnología, hay que estar preparados para dar una respuesta dinámica y profesional a los consumidores, a las agencias de viajes, distribuidores y touroperadores.

## Actividades auténticas, destinos únicos y experiencias inolvidables

Es, en definitiva, el momento de vivir lo auténtico, tal y como reza el eslogan de Oleoticket. Su amplia y variada oferta de actividades pone la mirada especialmente en el mundo rural como paradigma de esa autenticidad que se manifiesta en sus gentes y en territorios llenos de recursos por explotar y de experiencias por vivir: almazaras y bodegas turísticas, turismo de tierra y mar, actividades entre olivos, museos y centros de interpretación, oleotecas, turismo gastronómico, turismo de artesanos, agroturismo, turismo industrial, alojamientos y casa rurales, visitas guiadas, rutas del aceite y establecimientos temáticos, restaurantes y chefs especializados en AOVE, Fiestas del Aceite, catas, talleres y cursos de cocina, concursos y ferias especializadas, turismo del toro... Las posibilidades se antojan (casi) infinitas.

Oleoticket permite aunar toda esta ingente oferta, concreta y especializada, bajo una sola marca, reportando beneficios derivados de la colaboración y sinergias entre las distintas empresas y colectivos. Además de aportar una imagen de profesionalización y mejorar la percepción del medio rural con una adaptación sin precedentes al ámbito tecnológico. "Con Oleoticket podremos trabajar bajo pautas y controles de calidad estandarizados, y crear una red única de conexión entre vendedor y comprador", señala José Antonio Jiménez.

Las experiencias de Oleoticket se pueden disfrutar en destinos como Jaén, Sevilla, Madrid, Baeza, Úbeda, Granada, Almuñécar, Nerja, Valencia, Toledo, Zaragoza, Palma de Mallorca y Canarias; y fuera de España, en países como Francia, Uruguay o Brasil. Realizar una visita guiada a la almazara y olivar ecológico de Cortijo Spiritu Santo, en Úbeda, o al Museo Terra Oleum (Mengíbar, Jaén); ejercer de "aceituneros por un día" en Oleícola San Francisco (Begíjar, Jaén); recorrer la Ruta del Aguacate en Almuñécar (Granada); degustar un menú especial con el AOVE como gran protagonista en el restaurante Ermita Madre de Dios, o del menú oleoturístico del restaurante Antique, ambos en Úbeda. Son algunos ejemplos de las inolvidables experiencias que ofrece Oleoticket, con una duración aproximada de entre 1h30 y 2h30. Porque, como apunta José Antonio Jiménez, "si está en Oleoticket y hay tickets disponibles, se puede disfrutar. Lo que hoy tiene éxito es aquello que se puede elegir y comprar en el momento".

Los servicios de este innovador *marketplace* comprenden, tanto a nivel nacional como internacional, el desarrollo y comercialización de productos oleoturísticos; consultoría oleoturística

> Oleoticket permite aunar toda esta ingente oferta, concreta y especializada, bajo una sola marca, reportando beneficios derivados de la colaboración y sinergias entre las distintas empresas y colectivos

para empresas, territorios e instituciones; identificación y puesta en marcha de recursos; desarrollo web, tiendas *on line* y motor de reserva exclusivo para su comercialización en Oleoticket; promoción, comercialización y servicios de publicidad directa; organización y producción de eventos de promoción de destinos; gestión exclusiva y compartida de espacios y recursos; y gestor de venta de entradas *on line* para eventos.

Los principales beneficios que Oleoticket representa para el cliente potencial los resume su CEO y co-fundador: "En primer lugar, la concentración de toda la oferta en un solo portal, con una mayor variedad y diversidad de productos a elegir. En segundo lugar, la profesionalización de dicha oferta, garantizando la seguridad y calidad del servicio. Después, la posibilidad de elegir dónde, cuándo, cuánto y por qué, con una capacidad de compra inmediata. En definitiva, hablamos de una oferta de tipo experiencial novedosa y diferente a todo lo que había hasta ahora en relación con el oleoturismo".

Si hablamos del territorio, los beneficios incluyen el desarrollo social y emprendedor, así como la activación de la pequeña y mediana empresa rural familiar; las oportunidades en términos de fijación de la población; la rotura de estacionalidad; la visibilidad del territorio-destino gracias a una conectividad global; la valorización y diversificación de recursos, que se traduce en un aumento de la inversión; la mejora de infraestructuras y servicios -que redunda en una mejora de la imagen- y de la autoestima empresarial del territorio; y el efecto llamada a otros sectores.

Finalmente, para los miembros de Oleoticket los beneficios se resumen en una mayor oferta y el aumento de nuevas oportunidades de negocio; mayor visibilidad y posicionamiento web; posibilidad de apertura de nuevas líneas de negocio asociadas; valorización de la marca propia; adaptación tecnológica; presencia permanente en redes comerciales y sociales, y eventos especializados; oportunidades particulares de promoción; contacto con clientes profesionales; beneficios por sinergias intersectoriales y entre empresas; control transaccional y estadístico; y libertad y flexibilidad de desarrollo empresarial.

"Aceituneros por un día" con Oleícola San Francisco.

Llega una forma diferente de hacer turismo. Una nueva era para el oleoturismo, un proceso que se ha visto acelerado por el contexto actual. Con actividades únicas, servicios profesionales, atención personalizada y mejores precios garantizados. Al menos así lo perciben desde Oleoticket, convencidos de que es el momento de vender y vivir lo auténtico.

**Oleoticket**
(Touristic Development Extra Virgin, S.L.)
oleoticket@oleoticket.com
www.oleoticket.com