

CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS

Fundació Visit

VALENCIA

visitvalencia.com

0. INTRODUCCIÓN

Una de las ventajas que ofrece la Fundación Visit València a sus empresas asociadas es la de comercializar productos a través de canales propios, dirigidos específicamente al turista final. Dichos canales son Web y Oficinas de Información Turística.

Con el objetivo de ofrecer al visitante una oferta de calidad, diversificada e innovadora, la Fundación Visit València establece una serie de requisitos para la comercialización de estos servicios y productos.

REQUISITOS PREVIOS

- 1.1 Los servicios / productos comercializados deberán estar alineados con los programas de producto de la Fundación, que a fecha de este documento son los siguientes:
 - Cultura y Ocio
 - Gastronomía
 - Deporte
 - Compras
 - Naturaleza
 - Idiomático/ Estudios
 - Valencia Convention Bureau - MICE
 - Salud
- 1.2 El colaborador deberá estar al corriente de pago de la cuota de adhesión a la Fundación.
- 1.3 El servicio ofrecido deberá ser un servicio consolidado en la empresa colaboradora y ofrecido por personal cualificado. La Fundación Visit València actuará como un canal de venta adicional a los ya existentes, no pudiendo ser canal de venta exclusivo. Se comprobará que el producto/servicio haya sido lanzado al mercado con una antelación mínima de 6 meses. La Fundación podrá solicitar un informe de rentabilidad del producto o servicio, con el fin de evaluar su viabilidad antes de su incorporación a los canales y de la inversión correspondiente.
- 1.4 El servicio/producto ofrecido deberá contribuir a la calidad, diversificación e innovación de la oferta disponible en los canales de venta de Visit València.
- 1.5 Los servicios/productos deberán prestarse en un lugar físico concreto. Cuando el servicio no se preste en las instalaciones del proveedor o en un recinto turístico específico, se propone como "Punto de Encuentro" una Oficina de

Turismo de Fundación Visit València, por su reconocida ubicación. En www.visitvalencia.com se encuentran detalladas las ubicaciones de las oficinas.

- 1.6 Se dará preferencia a las empresas asociadas que no dispongan todavía de servicios/productos a la venta.
- 1.7 En caso de que Fundación Visit València, tras valoración del servicio/producto, desestime la venta a través nuestros canales, buscará vías alternativas de difusión en otros soportes de la Fundación.
- 1.8 Los servicios deberán ofrecerse de manera continuada durante al menos un año desde su alta en los canales de venta de la Fundación.
- 1.9 Se cumplimentará una ficha por cada producto o servicio a comercializar ([R01-I01-PR07 Solicitud de comercialización](#)) y servirá de documento contractual para el año en curso.

2. REQUISITOS DE COMERCIALIZACIÓN

2.1 USO DE IMÁGENES Y LOGOTIPO

- La empresa deberá remitir a la Fundación Visit València su logotipo, así como imágenes o vídeos del servicio para su promoción y difusión en nuestros canales y soportes una vez se apruebe la comercialización del producto/servicio.
- En cuanto a la cesión de uso de las imágenes enviadas, el asociado deberá cumplimentar dicho apartado en la ficha [R01-I01-PR07 Solicitud de comercialización](#), mencionada en el punto 1.9.

2.2. CONDICIONES DEL SERVICIO Y MODIFICACIONES

- El servicio deberá estar garantizado. Se informará a la Fundación Visit València de todos los cambios que afecten al producto/servicio (temporadas, tarifas, horarios, días de cierre, festivos con o sin servicio, etc.) Los días de cierre se informarán con la mayor antelación posible al correo comercial@visitvalencia.com, para evitar posibles ventas.

- El servicio debe prestarse desde un mínimo de un participante, con el fin de garantizar la regularidad del servicio.
- El servicio debe tener tarifas fijas en función de temporada alta o baja (en caso de que las tenga). El precio lo marcará la empresa colaboradora.
- La empresa colaboradora ofrecerá un margen comercial a Visit València por las ventas realizadas a través de sus canales, nunca inferior al 15%. Dicho margen servirá para sufragar parte de los elevados costes de mantenimiento de la plataforma.
- Las posibles modificaciones de precios o de condiciones se realizarán anualmente. La información se solicitará en el último trimestre del año y la vigencia será de un año natural (de enero a diciembre). Una vez publicada la oferta, no se podrá realizar modificaciones durante el año en curso, salvo en casos excepcionales justificados, ya que cualquier cambio afecta tanto a la información proporcionada a los clientes como a las publicaciones promocionales. En caso de que se haya enviado algún dato erróneo y se desee modificar la ficha, deben ponerse en contacto con comercial@visitvalencia.com
- Visit València no realizará altas de producto en el periodo comprendido entre el 15 de junio y el 15 de septiembre.

2.3 BAJA DEL SERVICIO POR LA FUNDACIÓN VISIT VALÈNCIA

- En caso de no obtener ventas de un servicio concreto en un plazo de 6 meses, la Fundación Visit València se reserva el derecho de dar de baja el servicio de sus canales de comercialización.

3. VALÈNCIA TOURIST CARD (VTC)

- La empresa puede colaborar con la tarjeta turística València Tourist Card, ofreciendo un descuento al visitante. El descuento ofrecido en esos productos comercializados por Fundación Visit València debe ser inferior al margen comercial comentado en el punto anterior, con el fin de facilitar las liquidaciones. En caso de estar interesados en este punto, la empresa puede

solicitar información adicional contactando con valenciatouristcard@visitvalencia.com

4. LIQUIDACIONES

- Cada proveedor introducirá sus credenciales de acceso (usuario y contraseña) para utilizar el panel de gestión (<https://adminprovider.visitvalencia.experticket.com/>). Desde su zona privada, cada asociado tendrá acceso al Informe de Ventas y podrá emitir la factura correspondiente.
- Si no dispone de sus credenciales o del manual de usuario de la plataforma, puede solicitarlas a comercial@visitvalencia.com
- Las liquidaciones de venta se realizarán sobre la fecha de compra. En caso de no poder ser disfrutada por el cliente en la fecha prevista (por causa justificada), se regularizará en la liquidación siguiente.
- La facturación se realizará del siguiente modo:
 - El asociado emitirá una factura dentro de los cinco días siguientes al mes vencido, con el fin de poder realizar el cierre contable.
 - La factura incluirá el número de unidades vendidas y el precio negociado con la Fundación Visit València. Dicho precio habrá quedado reflejado en la Solicitud de Comercialización cumplimentada y firmada por el asociado (R01-I01-PR07).
 - Las facturas deben enviarse a: comercial@visitvalencia.com
 - Fundación Visit València efectuará el pago mediante transferencia bancaria a 30 días fecha factura.
 - Datos de facturación:

Fundació Visit València de la Comunitat Valenciana
Avda. Cortes Valencianes, 41 bajo
46015 València
CIF: G-46893467
- Para cualquier consulta, cambios, actualizaciones o sugerencias relativas al servicio, el canal de contacto es: comercial@visitvalencia.com