

**Bit**  
**Buyitaly**

**WORKSHOP  
DELL'OFFERTA  
TURISTICA  
ITALIANA**

**fieramilano**  
**23-24 febbraio 2008**





**I DATI 2004 - 2007**

# I protagonisti

## Le presenze

<b>SELLERS</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>numero</b>	<b>3000</b>	<b>3000</b>	<b>3000</b>	<b>2600</b>
<b>regioni</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>19</b>
<b>BUYERS</b>				
<b>numero</b>	<b>440</b>	<b>479</b>	<b>487</b>	<b>520</b>
<b>paesi</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>53</b>	<b>58</b>

Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program

# I protagonisti

## I 58 Paesi di provenienza dei buyers

<b>Arabia Saudita</b>	<b>Egitto</b>	<b>Lituania</b>	<b>Slovenia</b>
<b>Argentina</b>	<b>Emirates</b>	<b>Marocco</b>	<b>Spagna</b>
<b>Australia</b>	<b>Estonia</b>	<b>Norvegia</b>	<b>Svezia</b>
<b>Austria</b>	<b>Finlandia</b>	<b>Nuova Zelanda</b>	<b>Svizzera</b>
<b>Belarus</b>	<b>Francia</b>	<b>Olanda</b>	<b>Taiwan</b>
<b>Belgio</b>	<b>Germania</b>	<b>Oman</b>	<b>Tunisia</b>
<b>Brasile</b>	<b>Giappone</b>	<b>Panama</b>	<b>Turchia</b>
<b>Bulgaria</b>	<b>Grecia</b>	<b>Perù</b>	<b>U.S.A.</b>
<b>Canada</b>	<b>India</b>	<b>Polonia</b>	<b>Ucraina</b>
<b>Cina</b>	<b>Iran</b>	<b>Portogallo</b>	<b>Ungheria</b>
<b>Colombia</b>	<b>Irlanda</b>	<b>Repubblica Ceca</b>	<b>United Kingdom</b>
<b>Costa Rica</b>	<b>Israele</b>	<b>Russia</b>	<b>Uruguay</b>
<b>Croazia</b>	<b>Korea</b>	<b>San Marino</b>	<b>Venezuela</b>
<b>Danimarca</b>	<b>Kuwait</b>	<b>Siria</b>	
<b>Ecuador</b>	<b>Lettonia</b>	<b>Slovacchia</b>	

Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program



## Alcuni dati da Buyitaly 2007

### La provenienza

I Paesi e le aree geografiche di provenienza dei BUYER che hanno espresso il maggiore numero di richieste

PAESE	RICHIESTE
GERMANIA	5670
USA	4557
UK	3006

AREA	RICHIESTE
EUROPA	20448
NORD AMERICA	5354
ASIA	2743

Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program

## Alcuni dati da Buyitaly 2007

### Le richieste di contatto

Ciascun buyer ha richiesto mediamente di incontrare l'offerta turistica di **8 regioni**

Ciascun buyer ha espresso mediamente **65 richieste**

Anche la regione "meno" richiesta è stata specificatamente contattata da ben **43 buyer esteri**

Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program

## Alcuni dati da Buyitaly 2007

### I settori più richiesti

Il numero maggiore di richieste si riconferma rivolto agli hotel

In forte crescita SPA e B&B

Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program

## Alcuni dati da Buyitaly 2007

### I settori turistici più richiesti

- 1) MARE
- 2) CITTA'
- 3) MONTAGNA

La città sorpassa la montagna fra le mete richieste

Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program

## Alcuni dati da Buyitaly 2007

### La motivazione dominante del viaggio

Continua a predominare la  
**MOTIVAZIONE CULTURALE**

Aumentano le richieste per destinazioni  
di interesse enogastronomico (+8,4%) e  
naturalistico (+36%)

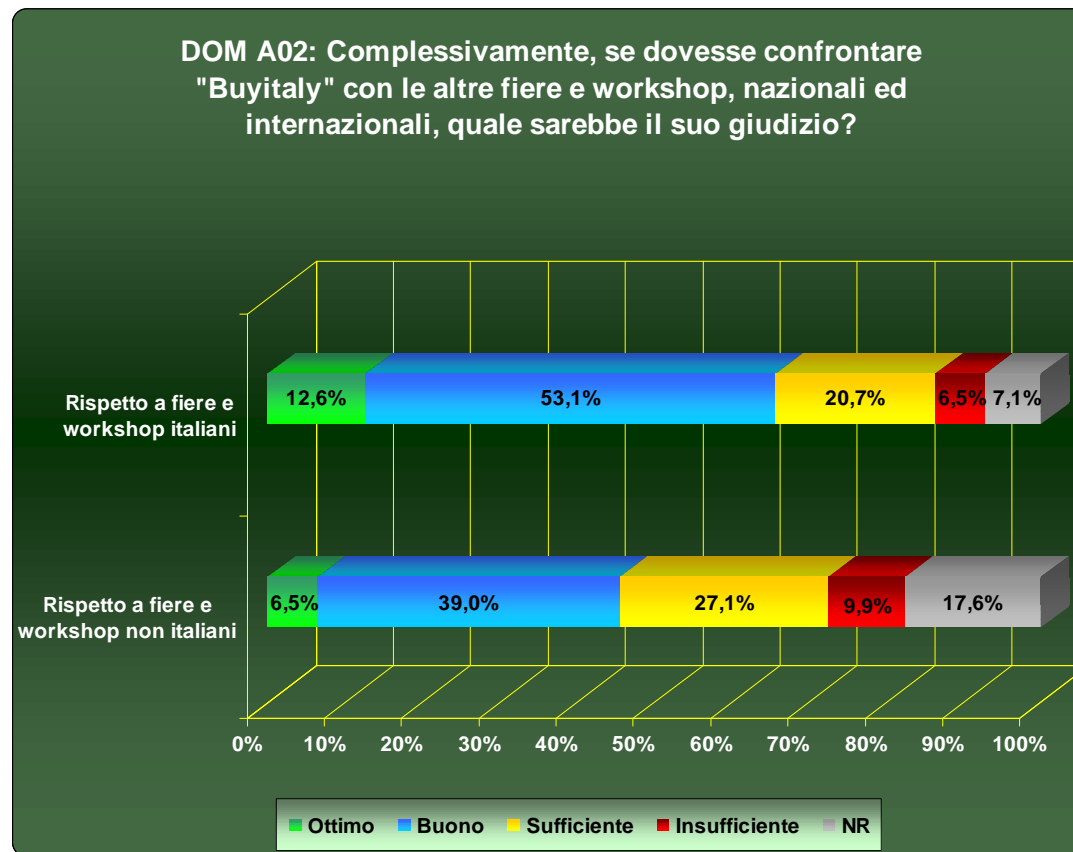
Fonte: ExpoCTS SpA - Expo Matching Program



**IL GIUDIZIO DEI PROTAGONISTI  
DEL BUYITALY  
SULL'EDIZIONE 2007**

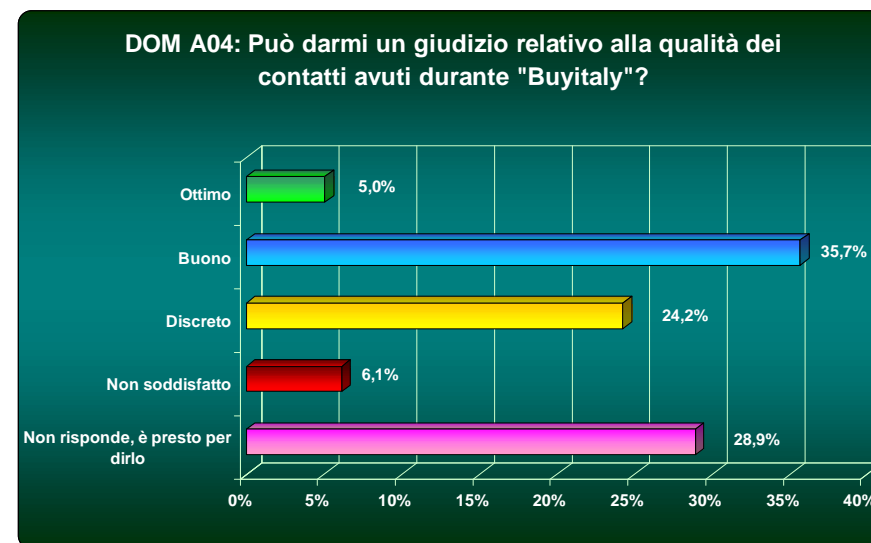
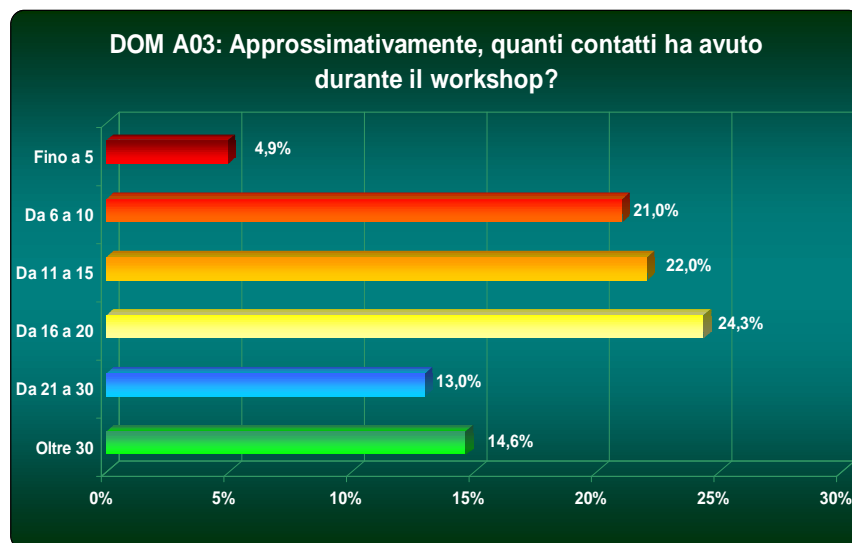
**Il 65,7% dei seller esprime sul Buyitaly un giudizio buono o ottimo rispetto ad altre fiere o workshop nazionali.**

**Il 46,3% dei seller esprime sul Buyitaly un giudizio buono o ottimo rispetto ad altre fiere o workshop internazionali**



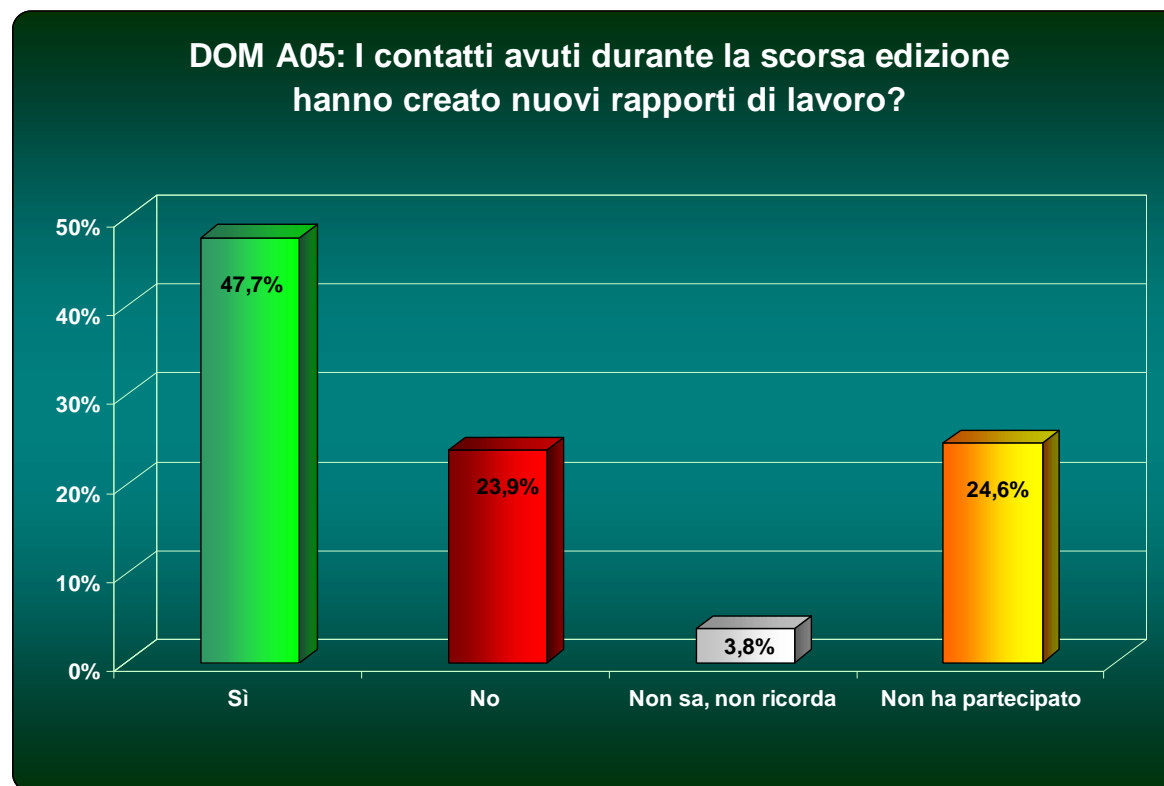
Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

**Il 46,3% dei seller ha avuto da 11 a 20 contatti ed il 40,7% giudica questi contatti di qualità buona o ottima.**



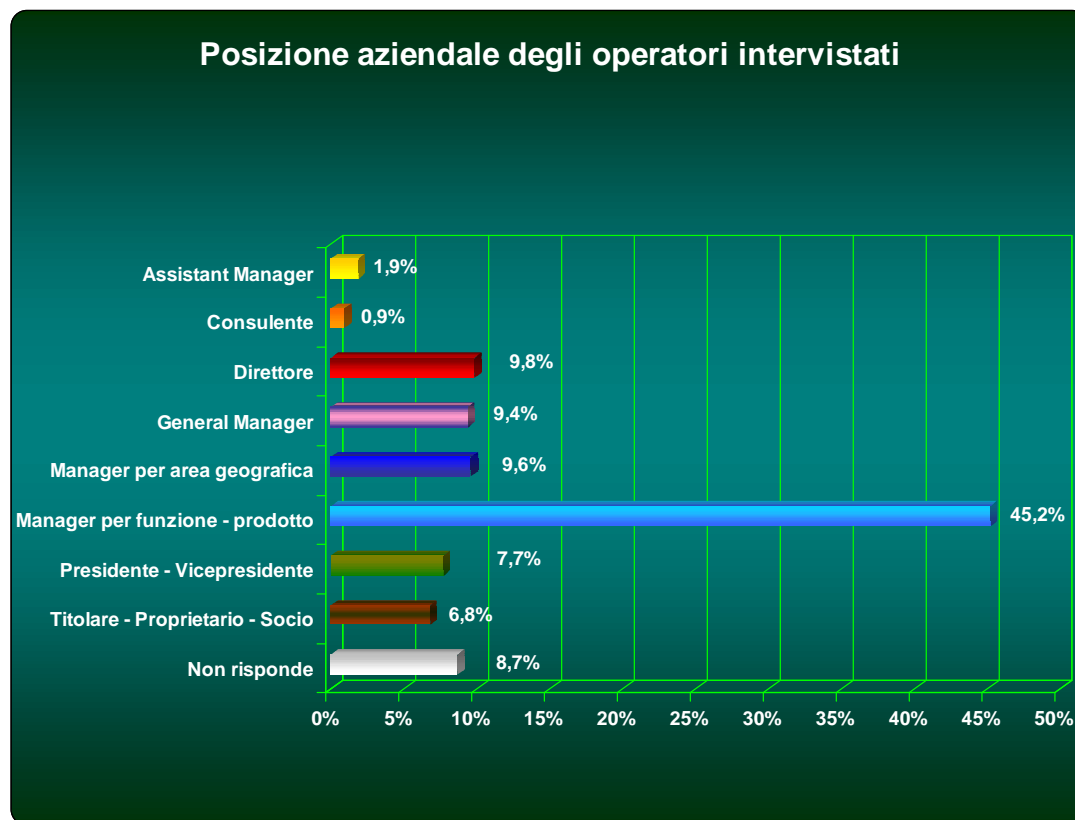
Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

## Il 47,7% dei contatti avuti al Buyitaly si sono tramutati in contratti



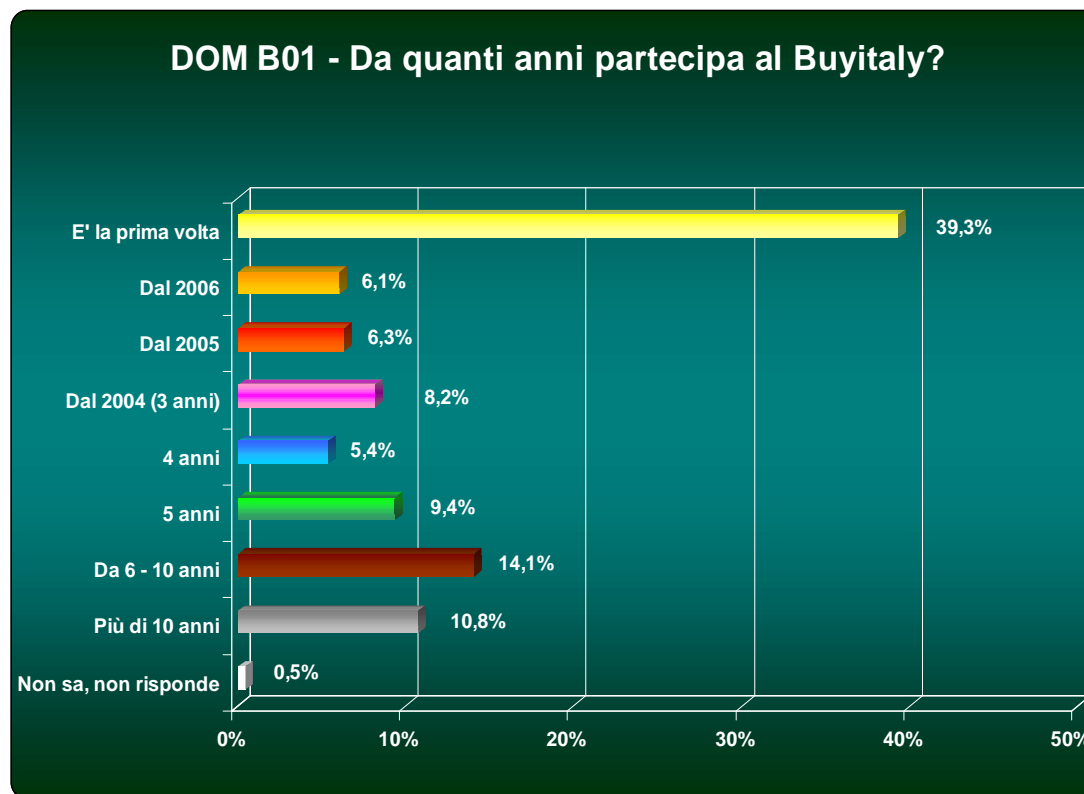
Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

## Il 78,9% dei buyer è un decisore finale all'interno dell'azienda



Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

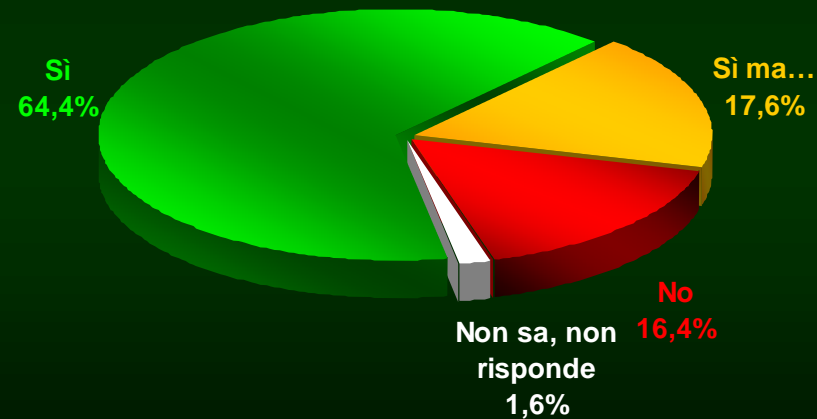
## Garantito il turn over dei buyers con il 39,3% di nuove partecipazioni



Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

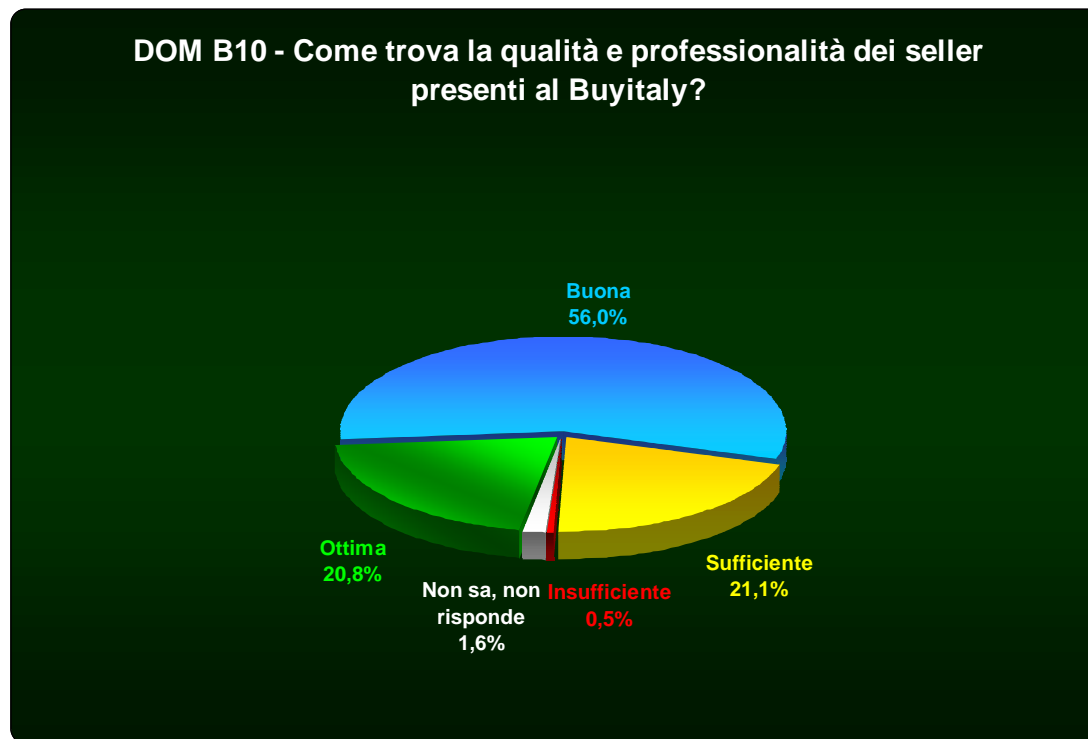
**Il 64,4% dei buyer giudica l'offerta presente al Buyitaly in linea con le proprie esigenze**

**DOM B12 - Durante il workshop, l'offerta che ha incontrato era in linea con le sue esigenze?**



Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

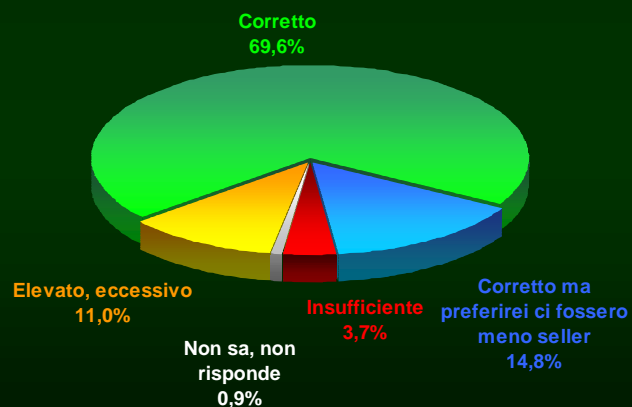
**Il 76,8% dei buyers esprimono un giudizio buono o ottimo sulla qualità e professionalità dei sellers presenti**



Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners

I buyers esprimono un giudizio mediamente positivo sul numero dei seller presenti, ma con un sensibile orientamento verso la diminuzione, che permette di dedicare più tempo ai contatti più significativi

DOM B08 - Attualmente il Buyitaly ospita 500 buyer circa. Come ritiene l'attuale numero di seller partecipanti (1500 per giornata - 3000 complessivamente)?



Fonte: Ricerca sulla Customer Satisfaction relativa a Buyitaly 2006 a cura di Comitel & Partners



**2008**

**IL WORKSHOP 2008  
23<sup>a</sup> EDIZIONE**

# **Il workshop 2008**

**Dura 2 giorni**

**giornate: 23-24 febbraio (sab - dom)**

**orario: 9:45 – 17:00**

**padiglione: 20**

# Prima giornata

Sabato 23 febbraio 2008

- Agenzie Immobiliari Turistiche
- TO e ADV con offerta regionale
- Catene alberghiere
- Consorzi e associazioni alberghiere regionali
- Compagnie regionali di trasporto:  
navigazione, ferroviarie e su gomma
- Società di noleggio auto, barche
- Stabilimenti termali

# **Seconda giornata**

## **Domenica 24 febbraio 2008**

- Alberghi
- Villaggi turistici
- Residence
- Centri congressi
- Ville e appartamenti
- B&B
- Aziende agrituristiche
- Castelli e dimore storiche



# Criteri di selezione

- **Alberghi:** minimo 100 camere o 4/5 stelle
- **Associazioni e consorzi:**  
minimo 100 camere o 4/5 stelle
- **Residence:** minimo 50 unità abitative
- **Villaggi turistici:** minimo 100 u.a. o 4/5 stelle
- **Aziende agrituristiche associate:**  
minimo 50 camere
- **B&B associati:** minimo 50 camere
- **TO e ADV** con offerta regionale



# Gestione partecipazione seller

Su invito delle Regioni di appartenenza possono partecipare **esclusivamente** gli operatori turistici che:

- rientrano nei criteri di selezione
- promuovono servizi turistici della Regione

Ogni Regione è presente con uno stand e può invitare al workshop da **50 a 300** operatori **in grado** di soddisfare la domanda dei buyer esteri





**2008**

**GESTIONE WORKSHOP 2008**

# **BUYITALY**

## **L'importanza di accreditarsi**

**La registrazione dei SELLER permetterà loro di essere sempre individuabili dai BUYER presenti**



# Expo Matching Program

## Istruzioni per l'uso

Road Show rivolti ai seller  
Organizzazione a cura delle Regioni

Informazioni per utilizzo “guidato”  
del sistema on line (HELP)



# Gestione coupon numerati

EXPOCTS invierà alle Regioni la dotazione di coupon entro il **15 ottobre 2007**.

Le dotazioni saranno dimensionate secondo i coupon richiesti nella precedente edizione.

Le Regioni selezioneranno gli operatori della offerta regionale (seller) ai quali assegnare i coupon e comunicheranno a EXPOCTS il nome del seller abbinato al coupon entro il **14 dicembre 2007**.

Il numero del coupon e il nome del delegato verranno inseriti nel sistema **EMP** che diventa da quel momento il suo mezzo operativo/informativo.



# Ingresso alla Manifestazione

Anche per il 2008 il coupon consegnato ai seller veicolerà una **tessera integrata** valida sia per l'ingresso a Bit 2007 (per tutto il periodo) sia all'area workshop (limitatamente alla giornata alla quale si è accreditati).

La tessera riporterà il nome della **regione** di appartenenza e la **dicitura seller**.

## **La forza di Bit:**

Offrire sempre nuovi contenuti  
**nuove possibilità di business**

## **Un workshop legato al mondo dell'associazionismo.**

**150 responsabili di associazioni italiane ed estere.**  
**300 seller**





**2008**

**Arrivederci a Milano  
23 – 24 febbraio 2008**