

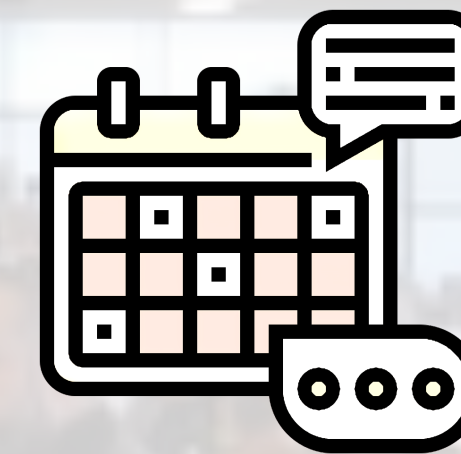
BITESP X AREA VASTA DELLA SPEZIA

**La prima fiera *B2B* nel settore turistico esperienziale
4-5 Aprile 2024**

COS'È LA BITESP?



Evento business dedicato alla promozione commercializzazione del turismo esperienziale e del turismo incoming



I Sellers possono incontrare i Buyers internazionali, con un'agenda appuntamenti prefissata

NUMERI DELLA SCORSA EDIZIONE SVOLTA A VENEZIA

140+

Buyers internazionali accreditati

5.500+

Appuntamenti prefissati al workshop

L'OBIETTIVO Perché partecipare?



Il turismo esperienziale si caratterizza sempre più come un segmento di mercato in forte crescita sia per le sue caratteristiche peculiari (esperienze uniche e dirette con il territorio e con la gente locale, enogastronomia, arte, cultura, sport, natura, etc.), sia per le sinergie create con le attività legate alla valorizzazione del territorio, del paesaggio e dei prodotti agro-alimentari, alla riscoperta delle tradizioni gastronomiche e delle tradizioni culturali, delle attività e dei prodotti artigianali.

Partecipare a una fiera B2B dedicata al turismo esperienziale offre diversi vantaggi per un territorio, permettendo non solo di promuovere le proprie attrazioni e servizi, ma anche di sviluppare reti professionali e comprendere meglio le tendenze del mercato.

L'OBIETTIVO Perché partecipare?



I vantaggi che offre:

- **Maggiore Visibilità:** Partecipare a una fiera B2B consente a un territorio di aumentare la propria visibilità tra gli operatori del settore turistico. È un'opportunità per mettere in mostra le proprie attrazioni uniche, le esperienze culturali, naturali e gastronomiche che possono attirare visitatori da tutto il mondo.
- **Networking Professionale:** Le fiere B2B sono luoghi ideali per il networking. Consentono ai rappresentanti del territorio di incontrare faccia a faccia buyer internazionali, agenti di viaggio, tour operator e altri stakeholder del settore. Questi incontri possono portare a partnership strategiche e opportunità di business a lungo termine.
- **Apprendimento e Innovazione:** Partecipare a questi eventi offre l'opportunità di scoprire le ultime tendenze del turismo esperienziale e di adattare l'offerta del territorio di conseguenza. Workshop, seminari e conferenze tenuti durante le fiere forniscono conoscenze preziose e insight sull'evoluzione del mercato.
- **Feedback Diretto:** Interagire direttamente con i buyer e gli altri partecipanti permette di raccogliere feedback preziosi sulle proprie offerte turistiche. Questo può aiutare a migliorare l'esperienza offerta ai turisti e ad adeguare le strategie di marketing in base alle esigenze del mercato.

L'OBIETTIVO Perché partecipare?



- **Rafforzamento del Brand:** La partecipazione a eventi di rilievo contribuisce a rafforzare l'immagine di un territorio come destinazione turistica di qualità. Attraverso la promozione di esperienze uniche e autentiche, si può costruire un brand territoriale forte e distintivo.
- **Accesso a Nuovi Mercati:** Grazie all'incontro con buyer internazionali, è possibile aprire il proprio territorio a nuovi mercati, attirando visitatori da aree geografiche che prima non erano state considerate o erano difficili da raggiungere.
- **Ottimizzazione delle Risorse:** Partecipando a una fiera B2B, i territori possono concentrare risorse e sforzi in un'unica grande occasione di visibilità, massimizzando il ROI (Return on Investment) delle attività di marketing e promozione.
- **Conoscenza del Competitore:** Questi eventi offrono anche l'opportunità di osservare direttamente cosa stanno facendo altri territori e concorrenti, permettendo di posizionarsi in modo più strategico nel mercato globale.

In conclusione, partecipare a una fiera B2B nel campo del turismo esperienziale rappresenta un'importante strategia per promuovere un territorio, sviluppare relazioni professionali significative, imparare dalle migliori pratiche e tendenze del settore, e infine per stimolare la crescita economica locale attraverso il turismo.

CHI COINVOLGE L'EVENTO

30

**BUYERS INTERNAZIONALI
NEL SETTORE TURISTICO ESPERENZIALE**

20

GIONALISTI DI SETTORE

70

SELLERS DELL'AREA VASTA

10

RELATORI DEL SETTORE

CHI COINVOLGE L'EVENTO

5

**Numero massimo di Account
per Comune/Area**

15 min.

**Durata massima del colloquio tra
Account e Buyer**

L'ORGANIZZAZIONE Cosa prevede l'evento?

ESEMPIO DI ORGANIZZAZIONE DELLA MANIFESTAZIONE

PRIMO GIORNO:

- Arrivo dei buyers internazionali in serata,
- Sistemazione in camera e cena,
- Pernottamento presso l'hotel.

SECONDO GIORNO (MATTINA):

- Ore 9,15:** Apertura manifestazione,
- Ore 9,30:** Inizio evento Esperienze e Territori,
- Ore 9,30:** Inizio sessione mattina del Workshop tra buyers internazionali e seller, convegni, incontri, step formativi,
- Ore 11,00:** Coffee break,
- Ore 13,00:** Pausa pranzo.

SECONDO GIORNO (POMERIGGIO):

- **Ore 14,30:** Inizio sessione pomeriggio del workshop tra buyers internazionali e seller convegni, incontri step formativi,
- **Ore 16,30:** Coffee break,
- **Ore 18,30:** Conclusione dell'evento Esperienze e Territori e del Workshop,
- **Ore 20,00:** Cena di gala e pernottamento in hotel.

L'ORGANIZZAZIONE Cosa prevede l'evento?

ESEMPIO DI ORGANIZZAZIONE DELLA MANIFESTAZIONE

TERZO GIORNO:

Ore 9,30: partenza del fam trip – educational tour per i buyer internazionali

Ore 17,00: rientro dei Buyers dal fam trip

Ore 20,30: cena conclusiva della manifestazione

Ore 23,00: conclusione dell'evento e pernottamento in hotel

QUARTO GIORNO:

Ore 8,30: colazione e partenza dei buyers internazionali

LE INIZIATIVE PREVISTE:

- Workshop turistico, (incontri tra buyers selezionati e seller)
- Evento Esperienze e Territori
- Fam trip - educational tour,
- Cena di Gala
- Incontri, convegni, seminari con esperti di settore ([booking.com](https://www.booking.com), [getyourguide](https://www.getyourguide.com), ecc)
- Presentazione ai giornalisti di settore

DINAMICA Come si svolgerà l'evento?

RISERVATI A OPERATORI DEI COMUNI ADERENTI AL PROGETTO

DURANTE LA FIERA

SECONDO APPUNTI FISSATI E REGOLATI TRAMITE AGENDA DIGITALE

**INCONTRI TRA BUYERS E SELLERS
(SESSIONE MATTUTINA)**

+

**INCONTRI TRA BUYERS E SELLERS
(SESSIONE POMERIDIANA)**

MEETING

DA 15 MINUTI CAD.

MEETING

DA 15 MINUTI CAD.

+

**INCONTRI CON I GIORNALISTI
DI SETTORE**

+

**CENA DI GALA CON PRESENTAZIONE DI 2 MINUTI DEL
PROPRIO TERRITORIO
ATTIVITÀ DI PUBBLICHE RELAZIONI**



DURANTE LA GIORNATA

Aperti a tutti in forma di libera partecipazione

**INCONTRI, CONVEGNI, SEMINARI CON ESPERTI DEL
SETTORE**

ATTIVITÀ DI PUBBLICHE RELAZIONI

VISIBILITÀ

Comunicazione e marketing?



L' obiettivo è offrire ai seller la massima visibilità e le migliori opportunità di networking e business.

- Inserimento nel video territoriale dell'area vasta
- Attività di promozione con materiale pubblicitario all'interno dell'area fiera
- Raccolta contatti diretti dei Buyers
- Naming sul tavolo del seller con logo dei Comuni
- Newsletter di follow up con il materiale promozionale (video, foto, brochures, ecc.)
- Visibilità durante la cena di gala

LOCATION



La Spezia Cruise Terminal - Location dei workshop



Locali Ex Dogana - Location dei panel



Porto Lotti - Location della cena di gala

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

