

BOLOGNATODAY

Al via il "4° Buy wedding in Italy": operatori da 5 continenti a Bologna con il meglio che offre il nostro paese per il 'Destination wedding'

Dal 12 sera al 14 novembre 2018 si svolge a Bologna "Buy Wedding in Italy", l'appuntamento business to business dedicato all'offerta del meglio che l'Italia può offrire per i matrimoni esteri. Partecipazione numerosa con oltre 400 operatori: 30 buyer internazionali, oltre 60 imprese 'seller' dell'offerta delle regioni italiane, 100 congressisti ospitati in alcune dimore storiche di Bologna. L'Emilia-Romagna porta 15 imprese del settore.

EdiHouse Di Giulio

14 novembre 2018 09:25

Nota - Questo comunicato è stato pubblicato integralmente come contributo esterno. Questo contenuto non è pertanto un articolo prodotto dalla redazione di BolognaToday

Un'importante rappresentanza dell'offerta del comparto wedding nazionale si presenta, dal 13 al 14 novembre 2018 a Bologna, alla 4a edizione di "Buy Wedding in Italy", il maggior appuntamento dedicato alla 'destination wedding' italiana che ha ottenuto il patrocinio dell'Ente Nazionale per il Turismo (ENIT). L'evento vedrà la partecipazione di 30 delegazioni di buyer internazionali in rappresentanza di 5 continenti con forte presenza da Cina, Russia, Gran Bretagna, Paesi Arabi, ecc. Gli operatori nazionali, tra i più qualificati del settore, saranno 60 in rappresentanza di 15 regioni mentre sono un centinaio i congressisti che parteciperanno ai numerosi convegni tenuti da una ventina di relatori d'altissimo livello. L'iniziativa, organizzata da 'Bussolaeventi', avrà luogo negli ampi spazi di Palazzo Isolani, nel cuore della città, in Piazza S. Stefano, mentre le due serate a tema riservate agli operatori si terranno a Palazzo Boncompagni e all'Accademia dei Notturni, nella vicina provincia. La formula di quest'anno - come precisa l'organizzatore Valerio Schönfeld, titolare di 'bussolaeventi' - è cambiata: "Si tratta d'una manifestazione professionale che deve tenersi, nel caso del wedding, in un periodo di basso carico di lavoro: l'ideale è novembre, per fare decollare definitivamente il BWI che si conferma il punto di riferimento del

Avviso Privacy

Questo sito fa parte del gruppo Citynews: proseguendo nella navigazione acconsenti al trattamento dei dati essenziali per il funzionamento del servizio. **Maggiori informazioni.** Ti chiediamo anche il consenso per il trattamento esteso alla profilazione e per il trattamento tramite società terze. Potrai rivedere la tua scelta in qualsiasi momento, cliccando nel link "Privacy" in fondo a tutte le pagine dei siti Citynews.

ACCETTO

Mostra tutte le finalità di
Powered by
utilizzo

leggermente inferiore a quelli registrati negli ultimi anni; ulteriori dati verranno descritti durante il primo giorno del BWI dal Prof. Alessandro Tortelli, Direttore Scientifico del C.S.T. che sta curando la ricerca. Sta aumentando l'interesse per le location tradizionali, capaci di garantire adattamento e flessibilità alle richieste della domanda. In particolare: Ville, Borghi, Tenute, Palazzi. Sempre molto ricercate anche le dimore storiche per la loro eleganza e l'intramontabile fascino che sanno trasmettere. Sul mercato italiano in crescita sostenuta Puglia, Sicilia, Campania. È previsto un aumento di richieste per Location Culturali, Borghi esclusivi, Location spiagge. Il mercato del wedding tourism coinvolge circa 52.00 operatori del settore a cominciare dagli wedding planner (3.200), alcuni operano all'estero, e fotografi (7.350). Secondo i dati indicati nella ricerca, 50 è il numero medio degli invitati e 54.516 € la spesa media per matrimonio, per un fatturato totale stimato di € 440,8 milioni (2016). "Il destination wedding è un fenomeno in costante crescita – afferma Bianca Trusiani, Presidente del Comitato Tecnico BWI, tra i massimi esperti italiani del settore – tanto da essere diventato una vera e propria moda. Con i giusti elementi ed una preparazione adeguata, sia il singolo imprenditore, sia il territorio possono trarne un grande vantaggio. Si devono analizzare tutti gli attori del destination wedding: Imprenditoria, Istituzioni, Associazioni di Categoria ed indicare come ci si deve organizzare nella filiera corta per ottimizzare l'offerta e creare un prodotto composto. Così facendo, si ha la possibilità di entrare nella filiera lunga del turismo e, attraverso azioni strategiche, far arrivare flussi turistici dedicati non solo al destination wedding ma anche al romantic tour". Nel corso delle 2 giornate vi saranno ben 14 convegni, focus e talk show che toccheranno i temi più importanti sia per i buyers, sia per i seller, condotti da nomi prestigiosi quali Angelo Garini, Erika Gottardi, Antonio Percario, Mauro Santinato, Viola Tarantino, Alessandro Tortelli, ecc. coordinati da Bianca Trusiani.