

Chiusa la 4^a edizione di 'Buy Wedding in Italy', segmento in crescita - Travelnostop



È giunta a conclusione la 4^a edizione del 'Buy Wedding in Italy' organizzata da 'bussolaeventi' confermando la costante crescita di questa nicchia del mercato turistico che si sta guadagnando sempre maggior attenzione e interesse sia da parte dei buyer esteri che dei seller italiani. Nei due giorni di workshop tenutisi a Palazzo Isolani, nel cuore di Bologna, sono stati ben 2.000 gli appuntamenti tra domanda ed offerta.

“Grande soddisfazione da parte dei buyer esteri che hanno trovato qui aziende dai giusti parametri per lavorare bene, cosa niente affatto scontata – sottolinea Valerio Schoenfeld, ideatore dell’evento – che si è tradotta in una vera opportunità di sviluppo per entrambi i protagonisti dell’evento che, grazie all’ottima preparazione degli operatori italiani, contribuirà a far crescere il segmento in Italia”.

Alessandro Tortelli, direttore del Centro Studi Turistici, ha fornito una panoramica di dati sul wedding con stime relative al mercato del 2018 che verranno presentati completi a febbraio. Per quest’anno si prevede una crescita del +5% con interessanti incrementi da Paesi extra-europei, specie da Cina, Russia e America Latina; tra i paesi europei gli aumenti più significativi si riscontrano da Francia, Regno Unito e Olanda. Interessante anche l’andamento delle wedding destination in Italia che conferma la leadership della Toscana (31,9%) e a seguire Lombardia (16,0%), Campania (14,7%) e Veneto (7,9%), viene inoltre confermata la notevole crescita di Puglia e Sicilia. Tra le locations i maggiori favori privilegiano i Luxury Hotel (32,4%), seguono le Ville d’epoca (28,2%), i Ristoranti (10,1%), gli Agriturismi (6,9%); cresce l’interesse di richieste per Location Culturali, Borghi e castelli esclusivi, location spiagge. Inoltre sul totale delle cerimonie di stranieri il 32,6% dei riti è di natura religiosa.

“Per questa 4^o edizione del Buy Wedding in Italy si sono riuniti molti operatori di diversi settori che spaziano dal comparto alberghiero a quello del marketing territoriale, alle istituzioni, ai vari imprenditori e professionisti – afferma Bianca Trusiani, presidente del comitato tecnico del Buy Wedding – e durante questi convegni sono stati analizzati diversi aspetti e declinati secondo le varie categorie. Nel corso del talk show, alle varie domande dei presenti, dall’organizzazione dell’evento alla figura professionale del 'wedding planner', sono state fornite qualificate ed esaustive risposte da parte degli esperti presenti. Importante è stato l’intervento del FAI – anche se in maniera ancora

iniziale – perché per la prima volta la nota associazione si è affacciata al destination wedding; questa potrebbe essere un’apertura vera e propria per noi operatori – ha proseguito la Trusiani – e per quella che è la nostra esperienza nel trattare le dimore storiche, i musei, i giardini, siti archeologici e tutto il settore dei beni culturali”.