

## A Buy Wedding in Italy tutto il meglio sul 'destination wedding'

Il **Buy Wedding in Italy** - presentato oggi a Roma presso la sede dell'ENIT grazie al patrocinio ottenuto dall'Ente Nazionale per il Turismo - è giunto alla **4° edizione e si terrà a Bologna il 13 e 14 Novembre 2018**.

La formula di quest'anno è stata leggermente cambiata, come ci spiega l'organizzatore **Valerio Schönfeld**, titolare di 'bussolaeventi': "Si tratta d'una manifestazione professionale che deve tenersi in due giorni feriali e, nel caso del wedding, in un periodo di basso carico di lavoro: novembre, quindi, per potere fare decollare definitivamente questo evento e fare sì, come del resto lo è già, che sia il Punto di riferimento del Destination Wedding in Italia. Per questa nuova edizione 2018 Buy Wedding in Italy – ha proseguito **Valerio Schönfeld** – editeremo un magazine accattivante, glamour e tecnico al tempo stesso, distribuito nelle più importanti Conferenze e Fiere del Turismo e del Wedding nel mondo, proponiamo un workshop dal formato completamente rinnovato, che farà incontrare in una sola giornata i seller con i migliori wedding planner e tour operator provenienti da ogni angolo del pianeta. Questo format permette alle aziende di gestire meglio le proprie risorse economiche e di tempo. Ciò consente un impegno di una sola giornata per potere incontrare tutti i clienti stranieri".

"Sono infatti ben 30 le delegazioni di operatori buyer – conclude l'organizzatore del BWI - selezionati da uno staff costituito dai migliori esperti a livello internazionale, provenienti da USA, Canada, India, Cina, Brasile, Russia, Irlanda, Inghilterra, Germania, Paesi Scandinavi solo per citarne alcuni. Sono previsti 70 seller che, dopo avere passato l' 'esame' di una apposita commissione, sono stati ammessi alla manifestazione per potere interloquire con i super ospiti dell'evento".

Secondo una recente indagine, realizzata dal Centro Studi Turistici di Firenze, sono più di 8 mila eventi in un anno per un fatturato stimato di oltre 440 milioni di euro: questi i numeri del Wedding Tourism, il turismo dei matrimoni degli stranieri in Italia nel 2016.

"Negli ultimi anni in Italia si è registrata una crescita sostenuta del fenomeno e in questo senso i numeri dello studio lo confermano – afferma il **direttore del CST Alessandro Tortelli** – nel 2016 i matrimoni delle coppie di stranieri che hanno scelto come scenario una località italiana hanno generato circa 408 mila arrivi e oltre 1,3 milioni di presenze. Il "classico" matrimonio delle coppie straniere in Italia è quello celebrato in un Luxury Hotel, in estate e con rito civile. Nel 2016 la regione più richiesta per le cerimonie è stata la Toscana, seguita da Lombardia, Campania, Veneto e Lazio."

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. Le coppie sono arrivate in prevalenza dal Regno Unito (27,6%, per 132.5 milioni di euro stimati), seguito da Usa (21,2%, per 76.8 milioni), Australia (8,9%, per 36.2 milioni euro), Germania (5,3%, per 21,4 milioni euro), Canada (4,5%), Irlanda (4,1%), Russia (3,9%), Francia (3,5%), Svizzera (1,8%) e Brasile (1,7%).

"Il destination wedding è un fenomeno in costante crescita – afferma **Bianca Trusiani**, Presidente del Comitato Tecnico BWI e tra i massimi esperti italiani del settore – tanto da essere diventato una vera e propria moda. Con i giusti elementi e soprattutto una preparazione adeguata, sia il singolo imprenditore, sia il territorio ne possono trarre un grande vantaggio. Si devono analizzare tutti gli attori del destination wedding: Imprenditoria, Istituzioni, Associazioni di Categoria ed indicare, come attraverso un' azione sinergica, ci si deve organizzare nella filiera corta per ottimizzare l'offerta e creare un prodotto composto. Componendo così il prodotto, si ha una possibilità concreta 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 dell'evento non mancheranno i numerosi 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, coordinati da Bianca Trusiani.

La manifestazione – che quest'anno si svolge con il patrocinio di ENIT ed ha riconfermati quelli di ANUSCA Associazione Nazionale Ufficiali di Stato Civile e d'Anagrafe, della media-partnership con Zannkyou Weddings, Switchmagazine, Whitemagazine e Voyager-magazine, e si svolgerà nelle centralissime sale di Palazzo Isolani con altri appuntamenti serali in alcuni tra i più esclusivi palazzi della città e della provincia quali Palazzo Boncompagni e l'Accademia dei Notturmi.

Roma, 13.09.2018

**Giulio Biasion**

**EdiHouse – comunicazione - eventi - editoria**

Via A. Murri, 43 - 40137 Bologna - tel. 051.306112 – cell. 348.3150694

**bussolaeventi**

Via Tosarelli, 284 - 40055 Villanova di Castenaso (BO) - tel. 051.6053705 [www.buyweddingitaly.it](http://www.buyweddingitaly.it)

**IL PROGRAMMA di “BUY WEDDING IN ITALY” - 1 GIORNO martedì 13 novembre 2018**

1	09.30 – 10.30		BIANCA TRUSIANI Presidente del comitato tecnico scientifico BWI e massima esperta in Italia del Destination Wedding.	Apertura lavori <b>Come capire se si hanno le caratteristiche per entrare nel Destination Wedding!</b> <i>Imprenditoria, professionisti e territori a confronto.</i>
2	10.30 – 11.15		VALERIA MANGANI Già Presidente di AltaRoma, esperta del mercato del lusso.	<b>IL MADE IN ITALY: STILE E LUSO SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE</b>
3	11.15 - 11.45	COFFEE BREAK		
4	11.45 – 12.30		ALESSANDRO TORTELLI Direttore scientifico del Centro Studi Turistici di Firenze.	<b>Capire l'universo del Destination Wedding in Italia attraverso l'osservatorio.</b> <i>Nuovi flussi in un panorama che cambia repentinamente.</i>
5	12-30 – 13.00		MARCO MASON Esperto del marketing territoriale.	<b>Le leve dell'Inbound Marketing per rendere un territorio “Wedding Friendly”.</b>
6	13.00- 13-30		ROBERTA TORRESAN Pluripremiata wedding planner internazionale.	<b>Come si organizza un matrimonio di classe in ottica destination wedding</b> Lusso, bellezza, eleganza, classe, chiavi in mano
x	13.30 – 15.00	PRANZO		
7	15.00 17.00	TALK SHOW	Gottardi, Mangani, Torresan, Mason, Tortelli, Garini, Trusiani	<b>La bellezza del made in Italy</b> <i>Tradizione, cultura, lusso, creazione lo stile italiano nel mondo.</i>

**IL PROGRAMMA di “BUY WEDDING IN ITALY” - 2 GIORNO mercoledì 14 novembre**

1	09.30 – 10.15		ANGELO GARINI Architetto e designer di eventi esclusivi. Testimonial del Made in Italy.	<b>Architettura degli eventi.</b> <i>Quali sono le caratteristiche per poter “firmare” un evento.</i>
2	10-15 – 10.45		ERIKA GOTTARDI Fondatrice della casa editrice Adv Press, editrice del periodico Woman&Bride	<b>Arte, moda, cultura, diffusione di un concetto tutto Made in Italy.</b> <i>Come viene recepita la nostra immagine all'estero e come ci si relaziona.</i>
3	10.45 – 11.15		VIOLA TARANTINO Wedding planner specializzata in destination wedding. Presidente dell'Associazione Wedding Planner Puglia.	<b>Come rilanciare un territorio attraverso il destination wedding e mettere a sistema tutta la filiera corta per un efficiente marketing territoriale</b>
X	11.15 - 11.45	COFFEE BREAK		
4	11.45 – 12.15		ANTONIO PERCARIO Professore universitario e professionista del Destination Marketing e Destination Management.	<i>Come entrare nei circuiti internazionali per fare business attraverso relazioni selezionate.</i>  <b>Creare nuove concrete connessioni con l'estero.</b>
5	12-15 – 13.00		MAURO SANTINATO Presidente della Teamwork e formatore di importanti catene alberghiere nazionali ed internazionali.	<b>Strutture ricettive: opportunità, rimodulazione degli spazi.</b> <i>Massimizzare la capacità di accoglienza e destagionalizzare.</i>
6	13.00- 13-30		ALESSANDRO ROSA Scenografo del cinema.	<b>Il cinema professionale al servizio del Destination Wedding.</b> <i>Location eccezionali e fuori dai soliti circuiti, come entrare in questo mercato la parola allo scenografo.</i>
	13.30 – 15.00	PRANZO		
7	15.00 17.00	TALK SHOW	Trusiani, Garini,Gottardi, Rosa, Percario, Santinato, Tarantino, Ambrogi	<b>L'Italia e il Made in Italy.</b> <i>Lo sviluppo dei territori, la ricerca di nuove location, entrare nel mercato, creare il prodotto e venderlo.</i>