



hertz-gsa.it



Sono tornati gli OVER DAYS!  
**+5% di OVERCOMMISSION**

SCOPRI DI PIU'

**Hertz**

# Buy Wedding in Italy torna a Bologna con buyer dalla Cina agli Usa

Lsc



01 ottobre 10:47  
2019

da Andrea Lovelock  
Stampa questo articolo

È stata presentata all'Enit la 5<sup>a</sup> edizione del **Buy Wedding in Italy** che si terrà a Bologna, a Palazzo Isolani, dal 13 al 14 novembre. Un workshop, questo, al quale parteciperanno 35 buyer esteri provenienti dai mercati di riferimento, ovvero 18 Paesi tra cui Usa, Gran Bretagna, Russia, Cina e India.

«La nostra piattaforma, che presidia questo bacino di traffico sia attraverso gli strumenti online che con gli incontri fisici tra offerta e domanda – ha spiegato **Valerio Schonfeld**, direttore di Bwi – sta crescendo di anno in anno, consolidando una strategia che punta all'aggiornamento, alla formazione e allo sviluppo commerciale del destination wedding. Il workshop a Bologna sarà ancora una volta all'insegna della praticità con incontri dove i desk dei buyer verranno visitati dai vari seller in massimo 20 minuti».

«Una formula nuova rispetto al passato – prosegue **Schonfeld** – Il fatto di avere una piattaforma attiva tutto l'anno e di poter contare di un osservatorio sul fenomeno del wedding estero curato da Massimo Feruzzi e della partnership dello Skål International di Roma e di Anusca (l'Associazione nazionale degli ufficiali di stato civile e d'anagrafe) ci permette di offrire un'ampia gamma di servizi e gli strumenti operativi per finalizzare gli eventi».

Basti pensare che grazie alle ultime due edizioni di Buy Wedding in Italy, ad oggi sono stati organizzati **oltre 580 matrimoni di stranieri in Italia**. «Un attestato di grande rilievo per la mission di Bwi – ha poi aggiunto **Bianca Trusiani**, agente di viaggi e coordinatrice del Comitato tecnico-scientifico – che è quella di creare un percorso virtuoso con la collaborazione tra diverse figure pubbliche e private che intervengono a vario titolo nella pianificazione e realizzazione del wedding tourism, con il modello della filiera corta che ottimizza l'offerta e crea un prodotto altamente competitivo. Quest'anno, poi, nei vari seminari organizzati accanto al workshop approfondiremo tematiche interessanti come ad esempio le modalità per i matrimoni nei siti Unesco o comunque nei musei, i matrimoni da cinema con le problematiche su allestimenti e scenografie e ancora un convegno sul wedding dello stesso sesso e sulla preparazione dei menù, con interventi sull'antropologia del cibo e la sua percezione per gli stranieri».

«A completamento – ha concluso **Trusiani** – abbiamo previsto il riconoscimento di crediti formativi per ogni giornata di seminario, ai fini della certificazione concordata con Uni per la professione di wedding planner».

Numerose iniziative, dunque, finalizzate a consolidare un business, come ha poi precisato **Massimo Ambrogi**, project management consultant di Bwi: «Perché Buy Wedding in Italy vuole una piattaforma multicanale dove le aziende seller, vecchie e nuove, abbiano l'opportunità di sviluppare il loro volume d'affari. In tale ottica la collaborazione con Enit ci ha permesso di profilare i vari mercati di riferimento e i loro relativi buyer realmente interessati al segmento».

Articolo "taggato" come:

• Bianca Trusiani • Buy Wedding in Italy • Massimo Ambrogi • Valerio Schönfeld