



Bit 2019

La manifestazione torna come hub internazionale anche per il Mice. I player del settore puntano sull'area dedicata per fare business matching di qualità



Mice? Business Travel? Corporate Travel? Definizioni che evolvono per cercare di "catturare" un settore dalle prospettive in crescita. Quali le tendenze più interessanti per la prossima stagione? Dai suoi costanti contatti con i top player del settore l'Osservatorio Bit - Borsa Internazionale del Turismo ha elaborato alcune tendenze.

A un'interessante evoluzione si assiste per esempio nel comparto dei voli: a fronte della scelta sempre più frequente da parte delle aziende di far viaggiare i propri collaboratori - anche di livello dirigenziale - in classe economy quando, addirittura, non con una compagnia low-cost, crescono i servizi extra su misura tanto che alcuni analisti ormai non parlano più di business class ma di offerta personalizzata che può variare dai servizi in aeroporto a un supporto digitale più intensivo, fino all'integrazione con i servizi a destinazione e quelli offerti dalle location.

Ne abbiamo parlato anche con gli espositori del MICE Village di Bit 2019, tra cui **Anna Cozzolino**, Milan Area Sales Manager di Marriott International: «Siamo molto contenti di partecipare a Bit 2019

all'interno del MICE Village Per noi è un rientro in Bit. Ci aspettiamo di incontrare vecchi e nuovi partner commerciali con cui avviare nuove sinergie. Abbiamo un importante obiettivo per il 2019, con l'apertura nell'ultimo trimestre del prossimo anno dello Sheraton San Siro.

Puntiamo anche sugli altri nostri hotels a Milano: Westin Palace, Sheraton Diana, Sheraton Malpensa. In particolare, le camere del Westin Palace sono state completamente rinnovate, un prodotto 5 stelle nuovissimo, hotel iconico a Milano, grazie alla sua eleganza senza tempo.

Continuiamo anche a lavorare su questo nuovo slancio leisure della città. Il nostro target continua ad essere il Mice, nello specifico intendiamo raggiungere nuovi corporate account, sviluppare mercati legati ai settori del training, life coach, wedding educational e molto altro.

«Per noi un obiettivo importante è puntare su Milano», continua Cozzolino di Marriott, «che è in piena espansione come destinazione. Quindi puntiamo sul centro congressi delle nostre strutture e sugli spazi eventi di cui disponiamo. Stiamo guardando con atten-

zione al mercato leisure, ai gruppi, agli individuali e anche ai grandi eventi e congressi di profilo internazionale che si svolgeranno a Milano nel 2019. Oggi a Milano c'è molto fermento, ma al tempo stesso gli operatori hanno una grande sensibilità verso il prezzo».

Le location, integrate nel territorio, si confermano quindi come il cuore dell'offerta corporate. Specie quando integrate in una strategia efficace di convention bureau e marketing territoriale, di cui Bit Milano, a fieramilanocity dal 10 al 12 febbraio 2019, è un importante hub italiano e internazionale: grazie all'area dedicata al Mice e alla presenza di hosted buyer profilati, la qualità del business matching è sempre più elevata (14.673 business match prenotati e conclusi nel 2018, con un tasso di conversione salito al 43%). www.bit.fieramilano.it/#bit2019. P.T.



TOURISM SCENARIOS

Bit 2019

Manifestation returns like international hub also for the Mice. Players of industry focus on the dedicated area to make quality business matching



Mice? Business Travel? Corporate Travel? These are definitions evolving to try to “catch” a sector with growing prospects. What are the most interesting trends for the upcoming season? From its constant contacts with the top players of sector, the Bit Observatory – the International Tourism Exchange has drawn up some trends.

For example, there's an interesting evolution in the flight sector: companies are increasingly choosing to make travel their collaborators – also the ones at management level – by economy class and sometimes, even, by a low-cost company. Extra custom services are growing so much that some analysts no longer refer to business class but to customised offer. This offer may vary from services at the airport to a more intensive digital support, up to



the integration with destination services and those offered by locations.

We talked about this with the exhibitors of MICE Village of Bit 2019, including **Anna Cozzolino**, Milan Area Sales Manager of Marriott International: «We are very pleased to participate at the Bit 2019 within MICE Village. This is a return for us in Bit. We expect to meet old and new business partners whereby starting new synergies. We have an important goal for 2019, with the opening of San Siro Sheraton in the last quarter of next year. We also aim to promote our other hotels in Milan: Westin Palace, Sheraton Diana, Sheraton Malpensa. In particular, Westin Palace rooms have been completely refurbished, turning it into a new 5 stars product, an iconic hotel in Milan, thanks to its timeless elegance. We continue to work on this new leisure momentum of city. Our target continues to be the Mice, more specifically we want to achieve new corporate accounts, to develop the markets linked to life coach, training, wedding educational and much more».

«Our important goal is to focus on

Milan», said Cozzolino about Marriott, «which is a destination in full expansion. Therefore, we aim to develop the convention centers of our facilities and the event spaces which we have. We are looking with great attention at the leisure market, at groups, individual and also big events and international conferences which will take place in Milan in 2019. Today, there's much excitement in Milan, but at the same time operators have a great sensitivity towards price».

Locations, integrated into the territory, are confirmed as the heart of the corporate offer, notably, when they are integrated into an effective strategy of convention bureau and territorial marketing, which Bit Milano, at the fieramilanocity from the 10th to the 12th of February 2019. It's an important Italian and international hub: thanks to the area dedicated to the Mice and to the presence of profiled hosted buyers, business matching quality is increasingly higher (14,673 booked and finalised business match in 2018, with a conversion rate risen to the 43%). www.bit.fieramilano.it #bit2019.

P.T.

