



AmalfiCoast Convention Bureau avanti tutta

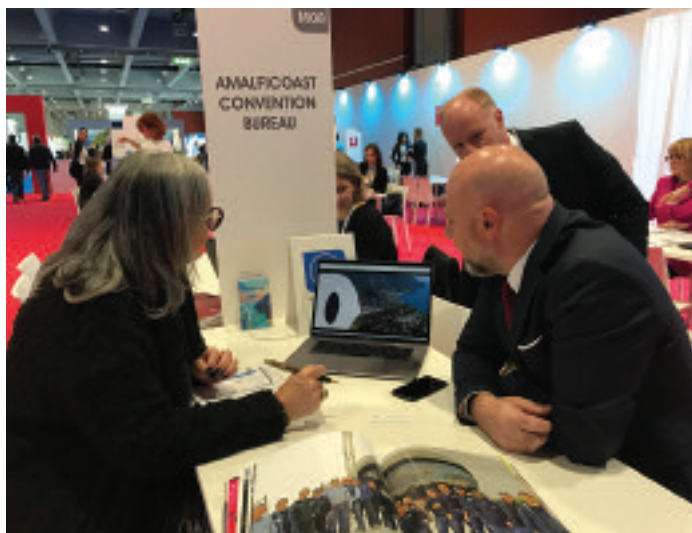
La neonata realtà costituisce uno dei progetti cardine della Rete Alta Costiera che intende proporre un'offerta turistica qualificata del territorio in un mercato che – stando al Travel & Tourism Economic Impact 2018/28 – genererebbe in Italia una spesa stimata di 40,4 milioni di dollari. Obiettivo principale scalare il ranking mondiale del settore **di Tiziana Conte**

Continua tra entusiasmo e momenti di confronto il percorso di AmalfiCoast Convention Bureau, rete di operatori della filiera congressuale. La neonata realtà costituisce uno dei progetti cardine della Rete Alta Costiera costituitasi tre anni fa con l'intento di qualificare il turismo del territorio della Costa d'Amalfi coinvolgendo le aziende Antares, Dueinfo, Garden, Salvatore, Malafrente, Managing Hospitality, Ravello Turismo: un network di operatori per l'organizzazione di meeting aziendali, incentive, eventi esclusivi, programmi sociali. «Non è semplice fare sistema ma vogliamo riuscirci perché crediamo fortemente nelle potenzialità del territorio e comprendiamo il valore dell'essere insieme per essere competitivi», ci informa il presidente della Rete Alta Costiera, **Salvatore Pagano**, «e la Costiera Amalfitana ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo fondamentale sul mercato degli eventi». Tutto il Sud Italia, isole compre-

se, occupa il 15% del mercato congressuale: «una percentuale che AmalfiCoast Convention Bureau punta ad aumentare anche per cogliere la forte e notevole opportunità dell'indotto, coordinando e promuovendo l'offerta del territorio sul mercato di meeting e eventi, soprattutto internazionali, attraverso una rete capace di sviluppare una proposta funzionale, competitiva e in grado di rispecchiare la qualità e l'esclusività che da sempre contraddistinguono il nostro territorio». Promozione e commercializzazione, quindi, fra gli obiettivi primari, ma «attraverso un format innovativo, flessibile e dalla forte caratterizzazione digitale», precisa **Gianluca Mansi** project manager Alta Costiera. «La nostra rete opera in linea con le strategie di promozione turistica verso i mercati nazionali e internazionali in completa armonia e sinergia con le realtà locali, operatori turistici, istituzioni e associazioni di categoria».

«Il business travel», ci ricorda **Pagano**, «costituisce un elemento sensibile alla migliore distribuzione delle presenze nel corso dell'anno, è questa l'esigenza principale del comparto». Il 2019 è un anno importante per la Rete Alta Costiera che intende proporre un'offerta unica in un mercato che – stando alle previsioni del Travel & Tourism Economic Impact 2018/28 – genererebbe in Italia una spesa stimata pari a circa 40,4 milioni di dollari. L'obiettivo principale è infatti quello di dare alla destinazione Costa d'Amalfi l'opportunità di scalare il ranking mondiale del settore. Fra le iniziative promozionali la presenza alle fiere all'estero come la Imex di Francoforte e IBTM World di Barcellona capace di chiamare a raccolta esperti del settore e interlocutori da tutte le parti del Mondo per stimolare l'intera filiera e mettere in-

AmalfiCoast Convention Bureau è presente alle più importanti fiere di settore all'estero





Pagano: «La nostra presenza nell'area Mice Village della Bit ha suscitato un interesse notevole»

sieme le esperienze di chi quotidianamente investe nel settore delle conferenze, eventi, viaggi d'affari e congressi. Entusiasmo dimostrato, al ritorno dalle fiere, dalle realtà imprenditoriali aderenti alla Rete. «I momenti di confronto rappresentano il valore aggiunto di un'esperienza e prospettiva vincente e gli incontri che hanno caratterizzato la nostra presenza a Barcellona rappresenteranno senza alcun dubbio il punto da cui partire», ha fatto sapere l'albergatore ravellese **Antonio Mansi**, precisando: «crediamo fortemente nel nostro progetto e in quello che il nostro territorio può offrire». E gli fa eco l'imprenditore turistico ravellese **Dario Cantarella**: «momenti come questi sono di fondamentale importanza; siamo tornati a casa con un tassello in più da aggiungere a quelle che sono le linee guida del progetto AmalfiCoast Convention Bureau; abbiamo rappresentato con orgoglio il nostro territorio e l'intera Regione Campania, insieme al Napoli Convention Bureau siamo stati infatti gli unici presenti alla IBTM World di Barcellona. Continuiamo adesso a lavorare, sempre più motivati e proiettati ai prossimi appuntamenti che ci vedranno impegnati nel corso dei mesi». Anche la Borsa Internazionale del Turismo di Milano ha ospitato la prima rete degli operatori della filiera congressuale della Costiera Amalfitana. Trenta appuntamenti in agenda con buyers internazionali, decision maker, esperti del settore provenienti dalle aree geografiche a più alto

tasso di crescita economica. Momenti di confronto e approfondimento per far conoscere e affermare la nuova realtà. «La nostra presenza nell'area del Mice Village della BIT ha suscitato un interesse notevole», ci ha riferito **Pagano**, «e ai trenta appuntamenti calendarizzati, sono andati ad aggiungersi 15 incontri con buyer fortemente interessati alla nostra realtà: un successo che ci inorgoglisce e incentiva». La scelta di intercettare ed ottimizzare il segmento del turismo legato al business e l'incentive in Costiera Amalfitana, offrendo la competenza e la qualità di un soggetto unico qualificato, è stato accolto dagli operatori di settore con notevole entusiasmo.

Salvatore Pagano (a sinistra), un operatore affiliato alla rete e Gianluca Mansi, durante la Bit

