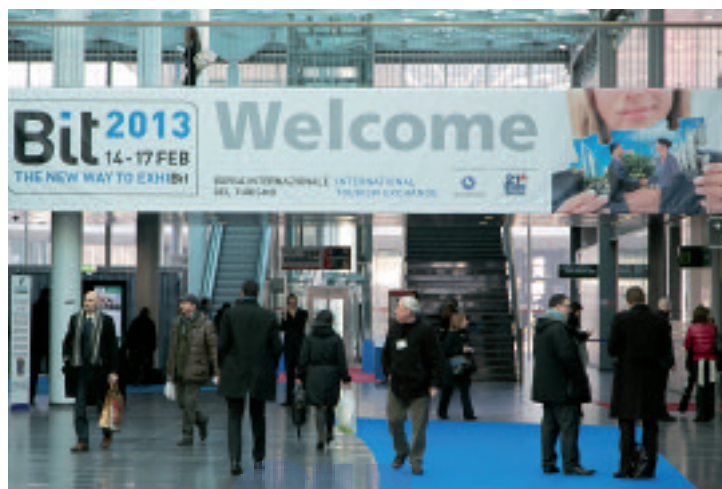


Turismo business e leisure guardano a Bit 2014 e ad Expo 2015

Una nuova formula workshop, nuove date, free matching, ingresso gratuito per gli operatori e nuove soluzioni Mice, in partnership con Alessandro Rosso Group, in vista di Expo: Bit 2014 si preannuncia una vera e propria rivoluzione b2b

➡ Fabia Farini



C'è chi sa trasformare il gusto di viaggiare di milioni di persone in una professione. E c'è chi per professione rende piacevole, oltre che efficace, il soggiorno e l'evento di chi il lavoro se lo porta in viaggio. Per tutti c'è Bit 2014, in fiera Milano a Rho da giovedì 13 a sabato 15 febbraio: un'edizione all'insegna di una vera rivoluzione B2B, con un concept pensato per trasformare l'intero spazio espositivo in un unico, grande parterre di scambi d'affari e incontri mirati.

Calendario e percorso ottimizzati ed efficaci

Si parte dal calendario, più compatto: 3 giorni, da giovedì a sabato, interamente dedicati al business, per agevolare i professionisti nel pianificare visita e appuntamenti. L'accesso del target misto trade-consumer sarà consentito solo al sabato, per supportare tour operator e destinazioni che offriranno occasioni speciali ed esclusive per i viaggiatori presenti a Bit 2014. Il percorso sarà articolato con la sezione Italy ospitata nei pad. 1-3 e The World nei pad. 2-4, dove sarà posizionato anche il Business Village, favorendo gli incontri per prossimità di filiera.

Novità ancora più grandi per i workshop, che a Bit 2014 si integreranno in modo

strategico nel nuovo concept, facendo affluire i buyer direttamente agli stand, grazie a un calendario di appuntamenti prefissati tramite l'agenda digitale EMP - Expo Matching Program e incluso nel pacchetto espositivo.

I workshop al tuo stand, dove dai il meglio di te

La nuova formula è stata accolta con grande entusiasmo dai top buyer internazionali: nella prima settimana di selezione, sono già oltre 400 le candidature pervenute da tutto il mondo, tanto dalle economie più dinamiche quali Brasile, Cina, Corea del Sud, India, Indonesia e Thailandia, quanto dai mercati storici come Germania e USA.

Bit 2014 prevede un aumento degli hosted buyer: saranno più di 1.000 per il solo Bit BuyItaly, e incontreranno oltre 2.500 seller in rappresentanza del meglio dell'offerta turistica italiana. A questi si aggiungeranno i top buyer presenti in modo indipendente, con profili verificati dalla segreteria organizzativa.

Grazie alle ricche funzionalità di profilazione di EMP, la visita dei buyer agli stand rende ancora più efficace l'incontro con nuovi partner di business nei 3 grandi workshop: Bit BuyItaly, leader mondiale nel prodotto Italia; Bit BuyClub, l'unico appuntamento in Europa dedicato al turi-

smo associativo; Bit BuyExpo 2015 – novità di quest'anno – con le proposte in anteprima per l'Esposizione Universale di Milano. Questi ultimi di particolare interesse per i settori business travel e Mice. Bit BuyExpo 2015 fa parte di un percorso comune con Expo per promuovere l'appuntamento del 2015 come volano di flussi verso la Lombardia e tutto il Sistema Paese, che è già partito. Tra le iniziative recenti più significative il Tourism Summit che Fiera Milano, Bit ed Expo hanno organizzato lo scorso 1 ottobre a Milano sul tema delle strategie di ticketing, coinvolgendo tour operator dai mercati più interessanti: Argentina, Austria, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Germania, Giappone, Israele, Russia, Slovenia, Spagna, Svizzera, Turchia, Ucraina, UK e USA.

Partnership con Alessandro Rosso Group per il segmento Mice

Tra le novità, di grande interesse la partnership tra Alessandro Rosso Group e Bit 2014, in cui Bit sarà il momento ideale per proporre nuove soluzioni nel settore Mice guardando a Expo 2015. Il leader nel settore del turismo congressuale e incentive presenterà, durante la Borsa Internazionale del Turismo, ai visitatori soluzioni e opportunità in vista di Expo Milano 2015. Alessandro Rosso Group diventa così ufficialmente partner di Bit: con uno stand dedicato all'interno del quale tutti gli operatori in visita alla manifestazione scopriranno le varie opportunità proposte dal Gruppo.

Tanti servizi per il massimo del business

Il "trattamento business class" comincia già prima della mostra, per iniziare a sviluppare da subito contatti di business: con pacchetti espositivi o superficie libera a tariffe concorrenziali e con un gran numero di servizi inclusi secondo la formula scelta (ad esempio, camera per 3 notti e posto auto). In particolare, per tutti gli espositori free matching on-line con gli operatori trade preregistrati, a partire dal 15 gennaio 2014. Inoltre per i visitatori professionali, da questa edizione l'ingresso sarà gratuito, per chi si preregistra entro il 12 febbraio 2014.

Completerà il concept un'importante



componente formativa e informativa, con numerosi tra i più importanti opinion leader e influencer del settore, anche con la disponibilità per gli espositori di sale convegni e uno spazio eventi per convention aziendali, con l'organizzazione di momenti di networking in partnership con Bit 2014. La rivoluzione B2B di quest'anno conferma Bit 2014 come irrinunciabile piattaforma di business internazionale e consolida i risultati dell'edizione 2013: oltre 2.100 espositori da 100 Paesi, più di 53.600 visitatori professionali, 1.000 aziende e 700 buyer internazionali partecipanti ai workshop, oltre 2.000 giornalisti accreditati. Per maggiori informazioni: www.bit.fieramilano.it (Twitter @bitmilano #Bit2014). ■



PER INFORMAZIONI:

Ufficio Stampa Fiera Milano
Rosy Mazzanti - Simone Zavettieri
tel. 02 4997.7457 e-mail simone.zavettieri@fieramilano.it
Flaviana Facchini Relazioni Pubbliche
tel. 339 6401271 e-mail flavianafacchini@gmail.com