



EUROPEAN ASSOCIATIONS'
WORKSHOP

fieramilano
19 FEBBRAIO

Buy Club International

in collaborazione con





I protagonisti

19 FEBBRAIO 2010 padiglione: 7

Un'intera giornata di workshop dedicata ai compratori dell'associazionismo

EDIZIONE 2009

300 seller nazionali ed internazionali

153 buyer di cui: **78** club italiani e **75** internazionali da **18** Paesi

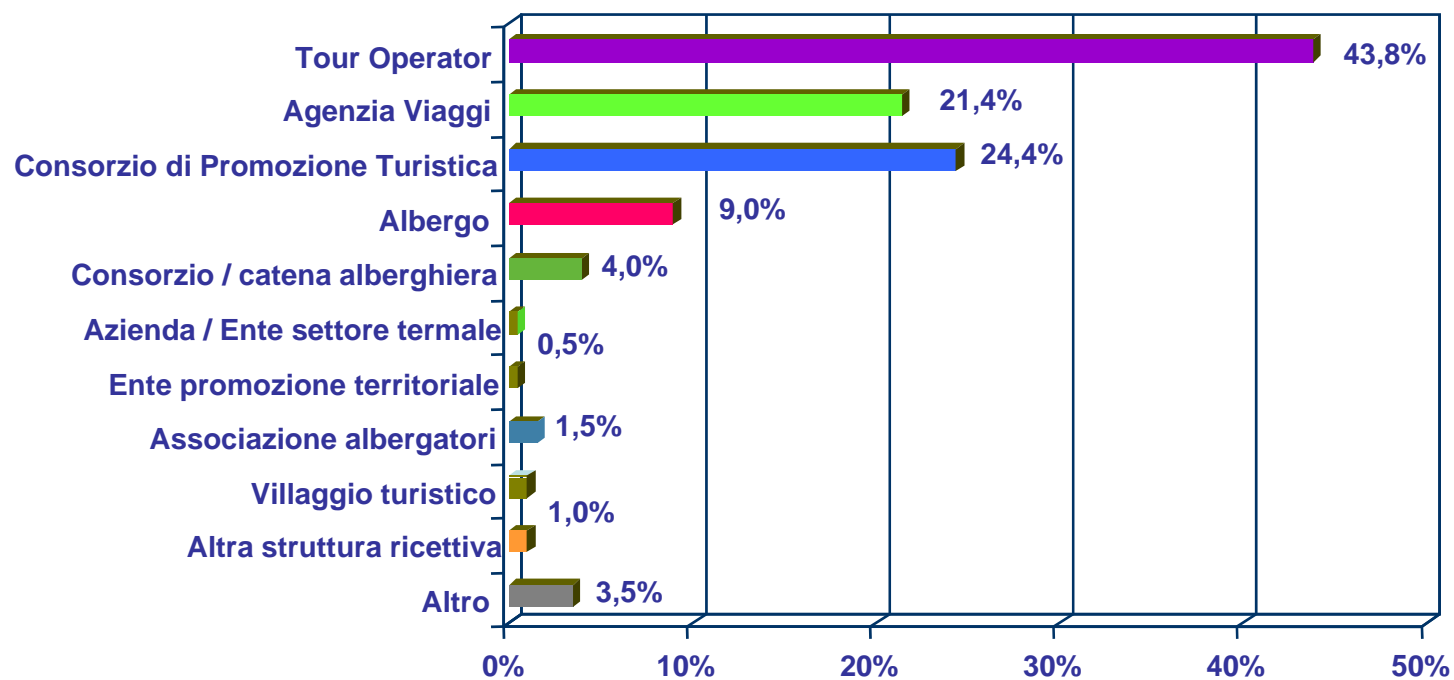


I protagonisti

**SARANNO AMMESSI AL WORKSHOP, IN QUALITÀ DI SELLER,
I SEGUENTI OPERATORI:**

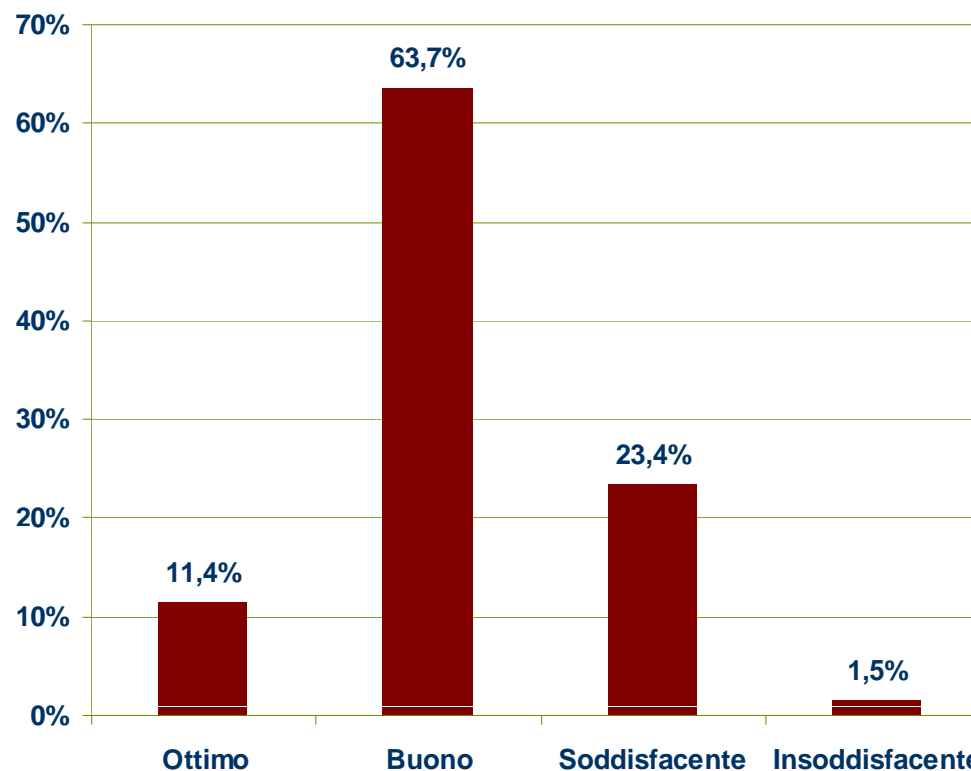
- **Consorzi di commercializzazione**
- **Tour Operator**
- **Agenzie di viaggi**
- **Hotel 3-4-5 stelle con offerta strutturale**

TIPOLOGIA AZIENDALE DEGLI OPERATORI INTERVISTATI



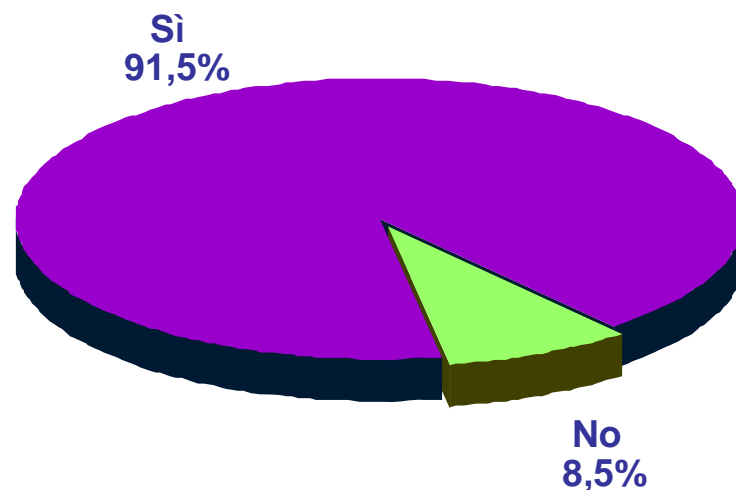
DOM A01: COME GIUDICA L'EVENTO?

Il 93,5% degli intervistati giudica molto positivamente l'evento "Buy Club".

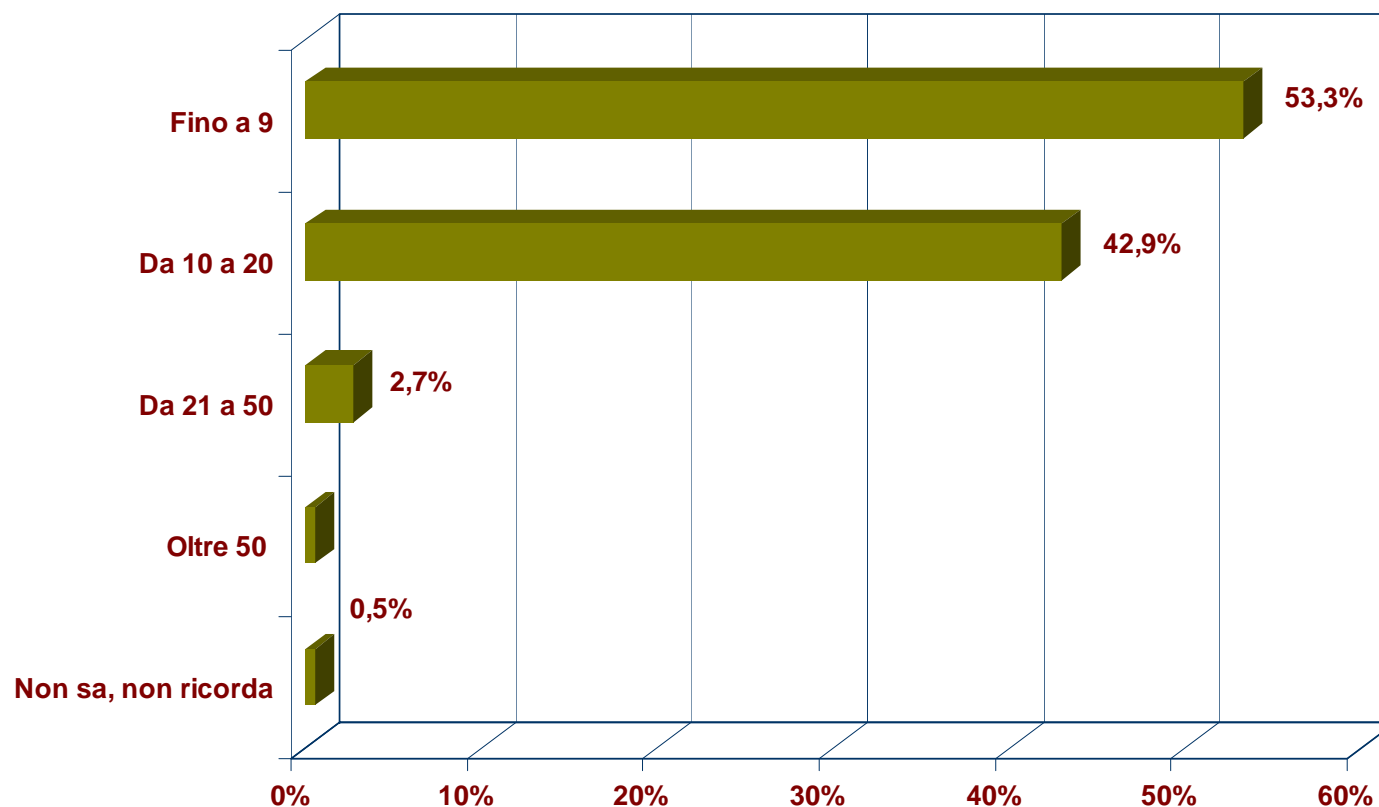


DOM A02: HA SVILUPPATO DEI CONTATTI INTERESSANTI ?

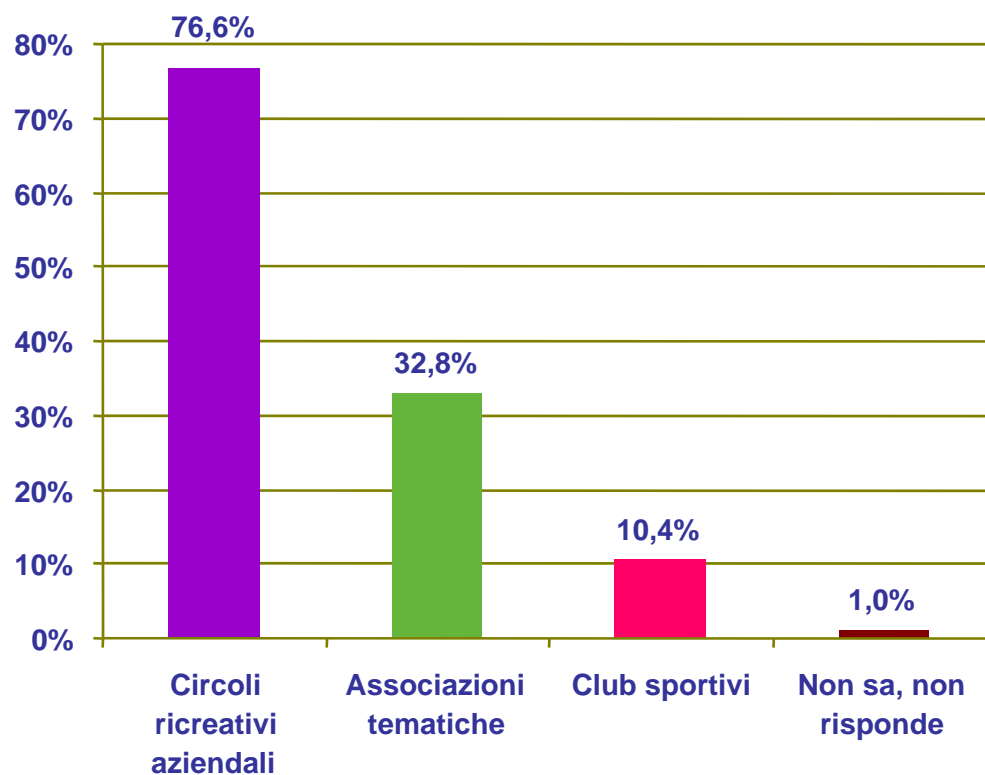
Il 91,5% degli intervistati dichiara di aver sviluppato contatti interessanti, risultando pertanto esattamente in linea con quanto espresso dai rappresentanti della domanda.



DOM A03: SE "SÌ", QUANTI?

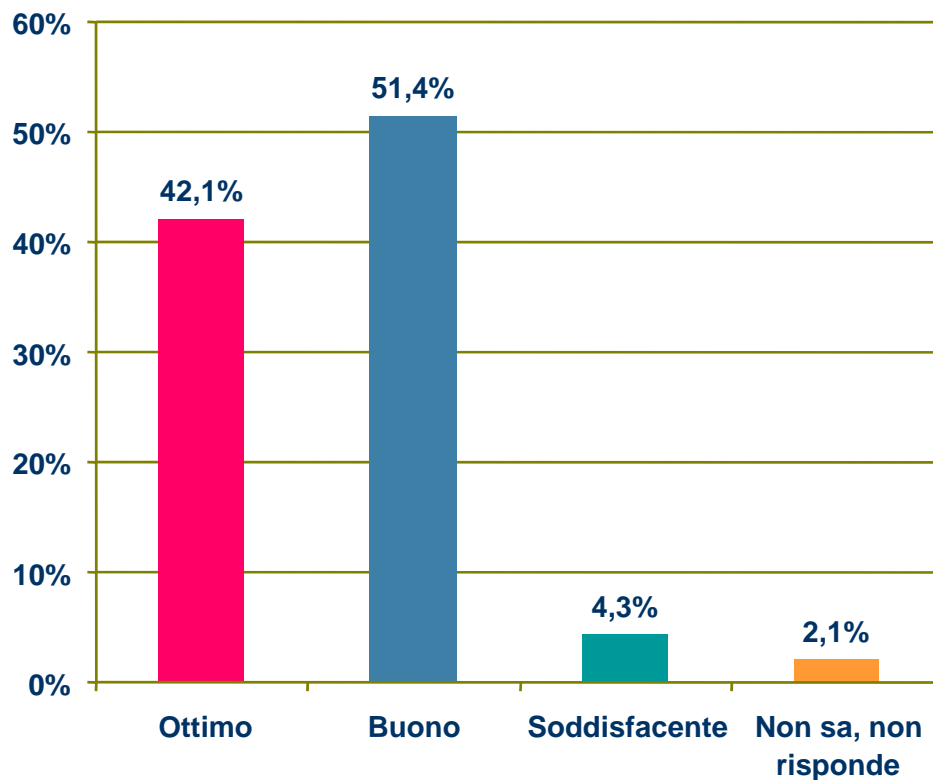


DOM A04 - QUALI REALTÀ SONO RISULTATE PIÙ INTERESSATE ALLA SUA OFFERTA?



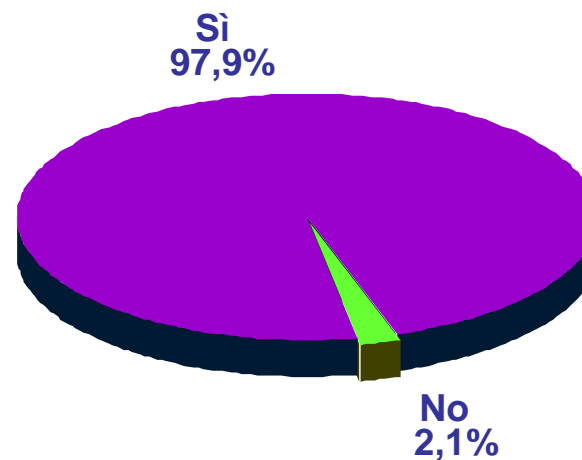
DOM B01 - COME GIUDICA L'EVENTO?

Se consideriamo le percentuali di coloro che hanno giudicato “Ottimo” o “Buono” il Buy Club, otteniamo complessivamente una percentuale pari al 93,5%



DOM B02: HA SVILUPPATO DEI CONTATTI INTERESSANTI ?

La quasi totalità dei buyer del Buy Club (97,9%) dichiara di aver ricevuto interessanti offerte per la programmazione dei propri viaggi futuri.



DOM B04 - GRAZIE ALLA PARTECIPAZIONE AL WORKSHOP, PENSA CHE SVILUPPERÀ / AUMENTERÀ LA SUA PROGRAMMAZIONE TURISTICA?

il 97,1% degli operatori intervistati ritiene che grazie ai contatti avuti durante il workshop potrà aumentare o sviluppare la propria programmazione turistica.

