Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Sicilia

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Esperienza e relazione al Med Market Cefalù di fine ottobre

notizia pubblicata **02 Ottobre 2018** alle ore **12:00** nella categoria **Senza categoria**

Sembra essere la nuova frontiera del turismo del XXI secolo, quello che anima i viaggiatori alla ricerca di esperienze e relazioni. Un processo che richiede un cambio netto di modalità operativa: dallo standardizzato al sartoriale. Si viaggia alla ricerca di nuove motivazioni e dei valori primordiali della vita. La domanda non è solo dove voglio andare ma quale esperienza voglio vivere. Lo spostamento strategico è di fatto dal “cosa offri” a “cosa mi fai provare”. E la migliore strategia delle destinazioni è quella di arricchire l’offerta rendendola più attrattiva con forme di turismo esperienziale.

Med Market Mice and Luxury nasce per dare queste risposte attraverso un workshop dove non si si fanno solo affari, ma si creano relazioni, e si scoprono e valorizzano le eccellenze. Giunto alla XIV edizione, si svolgerà per la prima volta a Cefalù dal 25 al 27 ottobre con l’organizzazione di Eureka Mice, affiancata da Sicily By Experts, tour operator siciliano specializzato nel turismo relazionale guidato da Angela Macaluso, in collaborazione con Sicilia Convention Bureau.

“Al centro di questi incontri di business – spiega Angela Macaluso – c’è il prodotto, le esperienze uniche e le persone specializzate in questo tipo di turismo, che ci mettono la loro “faccia”. L’organizzazione dell’incontro tra domanda e offerta nella modalità face2face non può che essere organizzato per aree definite. E per cercare di far emergere le eccellenze di un supplier in una determinata area si è pensato a delle presentazioni personalizzate indirizzate ad un gruppo di buyer selezionati ed interessati ad una

specifica tipologia di prodotto. Cosi che ogni supplier avrà la possibilità di ‘raccontare’ il proprio prodotto alla propria maniera.

In questo senso Med Market Cefalù sta facendo tanto una profilatura dei buyer per macro ambiti “emozionali” quanto dei supplier. Ognuno di loro ci sta comunicando per le aree emozionali che abbiamo identificato in base alle richieste dei buyer, in quali di queste è in grado di proporre soluzioni d’eccellenza. Supplier professionali e selezionati che oggi, viste le tendenze del mercato, devono trovare soluzioni valide e innovative alle diverse esigenze dei clienti. E dulcis in fundo, si è pensato di dare la possibilità ai supplier di seguire i buyer durante i post tour, per lasciare da parte il “momento business” e creare relazioni che non durino solo il tempo di un workshop”.

Per questo Med Market Cefalù è anche serate di networking in modo da coinvolgere supplier e buyer in momenti di “confronto”, ai quali molta importanza è stata riservata alla parte gastronomica, perché come diceva Oscar Wilde ‘I migliori affari si fanno a tavola’.

C’è ancora posto per la partecipazione al Med Market Cefalù. Gli operatori interessati possono inviare una mail a isidepa@tiscali.it oppure a.marin@eurekamice.com. I posti sono limitati.

https://www.medmarket-workshop.com