

ARET-PUGLIAPROMOZIONE-0003485-U-2015-26/06/2015-15.58

**Agli operatori turistici pugliesi
Alle associazioni di categoria regionali
del settore turistico**

BUY PUGLIA 2015 – Meeting & Travel Experience – 19-22 ottobre 2015.
WORKSHOP: Bari, Fiera del Levante, 22 ottobre.

COMUNICAZIONE N.1 - Modalità di partecipazione.

L'Agenzia Regionale del Turismo Pugliapromozione e l'Assessorato al Mediterraneo, Cultura e Turismo della Regione Puglia organizzano, dal 19 al 22 ottobre prossimi, la terza edizione di **Buy Puglia – Meeting & Travel Experience**, che permetterà a buyers internazionali di conoscere l'offerta leisure dei diversi prodotti turistici regionali.

L'evento internazionale di Business **Meeting** (il workshop B2B) si svolgerà **giovedì 22 ottobre** presso la Fiera del Levante di Bari, spazio 7, offrendo l'opportunità al sistema delle imprese pugliesi di presentare la propria offerta a una selezione di operatori esteri provenienti dai principali mercati europei ed extraeuropei.

1 – HIGHLIGHTS DELL'EDIZIONE 2015

- **NUOVI MERCATI** – Quest'anno il workshop sarà focalizzato su nuovi mercati a grande potenziale di sviluppo per la Puglia. Pertanto, il contingente di buyers invitato da Pugliapromozione, pur mantenendo una rappresentanza dei mercati di riferimento (Europa), sarà fortemente orientato sui mercati del **NORD AMERICA** (USA e Canada), dell'**EUROPA ORIENTALE** (Ex URSS e Turchia) e dell'**ASIA** (India, Corea del Sud, Cina e Giappone). Di conseguenza, quest'anno il numero di buyers/sellers subirà una contrazione rispetto all'ultima edizione, a fronte di un innalzamento della qualità complessiva degli appuntamenti. Ciò permetterà anche un più corretto funzionamento del matching ed un miglioramento della logistica complessiva del workshop, sulla base delle indicazioni di follow up ricevute dai partecipanti all'edizione 2014.
- **PRE-TOUR per il TRADE LEISURE** – Buy Puglia 2015 punta a far conoscere l'offerta turistica attraverso un'esperienza di viaggio in Puglia ai tour operator nazionali e internazionali. Due giornate di educational, pensate come una vera **Travel experience** associata a specifici percorsi tematici. Dal 19 al 21 Ottobre (dunque prima del workshop) i buyers, suddivisi in diversi gruppi, conosceranno ed approfondiranno le eccellenze che la destinazione Puglia può offrire ai diversi segmenti di mercato.

- **CO MARKETING** – Anche quest’anno gli operatori che offriranno servizi in co-marketing per la organizzazione dell’evento, (ad esempio: ospitalità dei buyers nella propria struttura, servizi di ristorazione etc), secondo le modalità descritte nell’allegato A, avranno diritto ad una serie di benefit come specificato più avanti.
- **“COO-PETITION”** – Collaborare per competere insieme è una pratica che Buy Puglia 2015 intende favorire. Quest’anno è previsto un innalzamento dei requisiti dimensionali di accesso al workshop (50 camere per le strutture ricettive) al fine di venire incontro alle richieste registrate dai buyers. Tale requisito può essere raggiunto attraverso l’associazione di imprese anche in maniera informale. La partecipazione in maniera congiunta (anche tra operatori ricettivi e dei servizi al turismo) consente l’accesso prioritario al workshop.

2 – PROGRAMMA PROVVISORIO

Questa l’articolazione e la struttura dell’evento:

	Lunedì 19	Martedì 20	Mercoledì 21	Giovedì 22	Venerdì 23
TRADE LEISURE	<p>Arrivo c/o aeroporti di Bari e Brindisi</p> <p>20.00 Street food party nel centro storico di Bari</p>	<p>Prima giornata Educational tour “We are in Puglia”</p>	<p>Seconda giornata Educational tour “We are in Puglia”</p> <p>In serata arrivo ad Alberobello</p> <p>Ore 21.00 Food & Sounds party</p>	<p>BUSINESS MEETING Fiera del Levante di Bari, Spazio 7</p> <p>9.15 – registrazione partecipanti 10.00 – appuntamenti prefissati (4 appuntamenti di 15 minuti) 11.00 – coffee break 11.30 – appuntamenti prefissati (6 appuntamenti di 15 minuti) 13.00 – appuntamenti liberi 13.30 – light lunch c/o Eataly 14.30 – appuntamenti liberi 15.30 – appuntamenti prefissati (5 appuntamenti di 15 minuti) 16.45 – appuntamenti liberi 17.00 – chiusura dei lavori 18.00 – ripartenze buyers</p>	<p>Ripartenze</p>

Tutti gli itinerari di visita al territorio saranno definiti nei dettagli solo dopo l’accredito e la profilazione dei buyers, al fine della più completa rappresentazione dell’offerta richiesta dalla domanda.

Gli itinerari saranno, inoltre, definiti nel dettaglio solo dopo la raccolta delle richieste specifiche dei buyers e le proposte di co-marketing degli operatori regionali, tenendo inoltre conto delle esigenze logistiche, dei tempi di trasporto e del budget a disposizione, al fine di offrire la migliore rappresentazione dell'offerta territoriale rispetto ai target di clientela rappresentati dagli operatori internazionali.

3 – COME FUNZIONA IL WORKSHOP / BUSINESS MEETING

Gli incontri B2B saranno organizzati sulla base di una agenda appuntamenti personalizzata per ciascun partecipante.

L'agenda di incontri di ogni operatore regionale sarà definita in anticipo, sulla base delle indicazioni espresse da buyer e seller al momento della conferma di accredito per garantire che l'incontro e la contrattazione avvengano sulla base di un reale e reciproco interesse.

Sono previste, inoltre, come da programma provvisorio, alcune sessioni di appuntamenti liberi.

Gli operatori pugliesi disporranno di una postazione lavorativa fissa, all'interno di aree distinte, suddivise per prodotto turistico, corrispondenti alle seguenti tipologie di offerta previste dal DMS:

- *Arte e cultura*
- *Enogastronomia*
- *Eventi e intrattenimento*
- *Mare*
- *Natura, sport e benessere*
- *Tradizione e spiritualità*

Saranno invitati ca. 100 buyers internazionali indicativamente dai seguenti paesi target:

PAESI BRICS (Brasile, Russia, India, Cina, Sud Africa)

PAESI EXTRA UE (Usa, Canada, Corea del Sud, Giappone)

EUROPA (Italia, Germania, Francia, Regno Unito, Scandinavia, Svizzera, Austria, Spagna, Belgio, Paesi Bassi, Turchia, Repubblica Ceca, Paesi baltici, Polonia)

4 – CHI PUO' PARTECIPARE / SELLER (OFFERTA PUGLIESE)

Saranno ammessi fino a n. 120 operatori pugliesi del LEISURE.

La partecipazione al Business Meeting Buy Puglia è riservata a:

1) ACCOMMODATION:

- Operatori turistici del settore ricettivo, sia alberghiero che extralberghiero in forma singola con strutture di almeno 50 camere;
- Operatori turistici del settore ricettivo, sia alberghiero che extralberghiero in forma associata (informalmente o formalmente costituite, anche in associazione con altri operatori della filiera dei servizi turistici) in rappresentanza di strutture che complessivamente raggiungano almeno 50 camere;

2) INCOMING OPERATORS:

- Tour operator incoming / Agenzie di viaggio incoming / OLTA / DMC;

3) EVENTS ORGANIZATOR

- Wedding planner, PCO e organizzatori di eventi

Gli altri operatori dei Servizi per il turismo (es. escursionismo, guide turistiche, società di trasporti ecc...) possono partecipare solo in associazione con operatori delle tre categorie sopra riportate.

L'ammissione degli operatori sarà vincolata, A PENA DI NON AMMISSIONE, al possesso dei seguenti requisiti :

PER TUTTI:

1. organizzazione in forma imprenditoriale;
2. essere iscritti e profilati, in forma completa, sia in italiano che in inglese, sulla piattaforma DMS all'indirizzo www.agenziapugliapromozione.it. Si precisa che la profilazione deve riguardare tutti i campi richiesti ed in modo preciso, in entrambe le lingue richieste Ita/Eng. (tale requisito dovrà essere posseduto, in caso di partecipazione congiunta, da ciascuno degli operatori partecipanti).

Si precisa inoltre che NON SARANNO AMMESSI gli operatori profilati in modo non corretto, incompleto o con informazioni non esatte (ad es: iscrizioni a categorie non coerenti con il proprio oggetto sociale o con l'attività effettivamente svolta, descrizioni dell'attività non puntuali, etc). Eventuali correzioni della categoria di iscrizione al DMS potranno essere richieste secondo le modalità specificate nella propria area riservata.

PER I SOLI OPERATORI DEL RICETTIVO:

3. essere in regola con l'invio dei dati statistici attraverso la piattaforma SPOT (tale requisito dovrà essere posseduto, in caso di partecipazione congiunta, da ciascuno degli operatori partecipanti);
4. requisiti dimensionali di almeno 50 camere/unità abitative (tali requisiti, in caso di partecipazione congiunta, potranno essere raggiunti dalla aggregazione nel suo complesso).

5 - COME VERRANNO SELEZIONATI I SELLER

In caso di ricezione di richieste di partecipazione da un numero di operatori pugliesi superiore a 120, verrà effettuata una selezione tra gli operatori richiedenti, al fine di ottenere un panel di imprese sufficientemente rappresentativo del portafoglio di prodotti della destinazione.

In tal caso, le richieste di partecipazione saranno soddisfatte secondo il seguente ordine di priorità:

1. aggregazione di imprese (avranno priorità le richieste di partecipazione presentate da più imprese in forma associata: sia consorzi e aggregazioni stabili che imprese in partecipazione congiunta informale);
2. matching domanda/offerta (avranno priorità le richieste di partecipazione che soddisferanno i requisiti di prodotto ricercati dai buyers selezionati, secondo la profilazione effettuata sul DMS da parte dei richiedenti);
3. copertura delle diverse categorie di operatori (successivamente, avranno priorità le richieste di partecipazione da parte di imprese appartenenti a categorie per le quali ci sia un minor numero di imprese richiedenti);
4. distribuzione sul territorio regionale (successivamente, avranno priorità le richieste di partecipazione da parte di imprese di territori per i quali ci sia un minor numero di imprese richiedenti);
5. copertura dei diversi segmenti di offerta (successivamente, avranno priorità le richieste di partecipazione da parte di imprese posizionate su segmenti di offerta meno rappresentate tra i partecipanti);
6. aver partecipato ad altre attività promozionali organizzate da Pugliapromozione (successivamente, saranno selezionate le imprese che abbiamo già preso parte ad altre attività promozionali);
7. ordine di arrivo delle conferme di partecipazione (se nessuno dei precedenti requisiti sia stato sufficiente, saranno ammesse le imprese secondo l'ordine cronologico di arrivo delle richieste).

Nella selezione delle domande Pugliapromozione terrà conto della normativa prevista dalle vigenti disposizioni regionali in materia turistica.

6 - BENEFIT DELLA PARTECIPAZIONE AL WORKSHOP

Gli operatori dell'offerta turistica pugliese aderenti al Business Meeting Buy Puglia avranno diritto a:

- Postazione allestita e personalizzata con logo della struttura, tavolo lavoro con sedie e presa elettrica;
- 1 badge di ingresso per rappresentante;
- 1 agenda appuntamenti (minimo 15 prefissati + free appointments);
- Accesso alla sessione di appuntamenti liberi;

- Pranzo e coffee station permanente;
- Connessione internet e collegamento elettrico;
- Presenza della propria azienda sul catalogo exhibitors;
- Ricezione del database di contatti dei TO e buyers;

Benefit aggiuntivi:

- A) PER LE AGGREGAZIONI DI IMPRESE. Gli operatori che parteciperanno in forma aggregata (almeno 5 diversi operatori), sia essa stabile (consorzio o aggregazione formalmente costituita) sia essa temporanea (partecipazione congiunta informale) avranno diritto a:
- 1 badge di ingresso aggiuntivo;
 - Tavolo lavoro di dimensioni maggiori e supplemento di brandizzazione all'interno dell'area trade (a seconda dell'allestimento in via di definizione).
- B) PER CHI OFFRE SERVIZI IN CO-MARKETING. Gli operatori che collaboreranno con la organizzazione di Buy Puglia offrendo servizi in co-marketing, secondo le modalità specificate nell'allegato A, saranno inseriti tra i credits all'interno del catalogo dell'evento, oltre al beneficio di ricevere i buyers nella propria struttura.

7 - CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

COSTO DI PARTECIPAZIONE

Il costo di partecipazione ad azienda ammonta a Euro 250,00 per la prima persona, Euro 100,00 per la seconda e per eventuale terza persona (Non bisogna aggiungere l'IVA. Pugliapromozione rilascerà un'attestazione di pagamento). L'adesione dà comunque diritto ad una sola tessera di partecipazione e l'ingresso di una seconda persona è soggetto a richiesta e acquisto di ulteriore badge. I ricavi delle quote di adesione confluiranno su un fondo destinato ad attività di sviluppo e sostegno alle imprese turistiche regionali.

PARTECIPAZIONE CONGIUNTA

Le imprese che intendono partecipare in forma congiunta (associandosi temporaneamente ad altro/i operatore/i) devono risultare tutte registrate sul DMS. In tal caso la quota di adesione andrà versata soltanto dall'impresa rappresentante il raggruppamento. La richiesta del capofila dovrà essere comunicata a mezzo e-mail all'indirizzo buypuglia@viaggiareinpuglia.it.

CO-MARKETING

Le aziende partecipanti che offriranno servizi in co-marketing per l'organizzazione di Buy Puglia (nelle modalità descritte nell'allegato A), potranno beneficiare gratuitamente di 1 postazione di lavoro e 1 accesso gratuito al workshop.

8 - COME ISCRIVERSI

Queste le semplici fasi per la richiesta, selezione e ammissione al workshop:

1 / RICHIESTE DI PARTECIPAZIONE. ENTRO IL 20 LUGLIO

Le richieste di partecipazione possono pervenire fino al 20 luglio 2015.

È possibile iscriversi esclusivamente online accedendo al sito [DMS agenziapugliapromozione.it](http://DMS.agenziapugliapromozione.it), sezione workshop. Possono manifestare l'adesione solo le aziende iscritte al DMS e che hanno compilato il proprio profilo sul DMS.

Help desk per le iscrizioni: buypuglia@viaggiareinpuglia.it - 080 5821409.

2 / CONFERMA ADESIONE E MODALITA' DI PAGAMENTO. ENTRO IL 31 AGOSTO

In questa fase Pugliapromozione, secondo l'ordine di priorità indicato al punto 5, selezionerà gli operatori da ammettere al workshop, avendo una completa cognizione delle richieste espresse dai buyers. Ad esito di tale selezione, Pugliapromozione invierà formale comunicazione agli operatori ammessi, entro e non oltre il 31 agosto.

Attraverso tale comunicazione Pugliapromozione:

- invierà le modalità di pagamento;
- potrà accettare, in alternativa, eventuali servizi offerti in co-marketing (cfr allegatoA);
- richiederà la compilazione di un form online per il matching;
- richiederà l'invio di foto in HD per la produzione del catalogo.

Improrogabilmente entro il 15 settembre 2015, ciascuna impresa ammessa al workshop dovrà confermare la propria partecipazione attraverso:

- il versamento della quota di partecipazione;
- la compilazione del form online per il matching;
- l'invio delle foto in HD.

In caso di partecipazione congiunta di un raggruppamento temporaneo di imprese è necessario individuare il capofila che dovrà effettuare il versamento.

L'elenco definitivo degli operatori pugliesi, che avranno effettuato il pagamento della/e quota/e di partecipazione e pertanto ammessi al B2B, sarà pubblicato sul DMS.

9 - DOMANDE PERVENUTE FUORI DAI TERMINI PREVISTI

Le adesioni pervenute fuori dai termini previsti verranno accettate **solo ed esclusivamente** nel caso in cui si determini la disponibilità di posti conseguente a rinunce ovvero esclusioni per mancato pagamento delle quote di partecipazione, fermo restando i requisiti richiesti e l'ordine temporale di ricezione delle adesioni.

10 - IMPEGNI DA PARTE DEGLI OPERATORI

La partecipazione all'evento comporta:

- L'obbligo di promuovere e commercializzare esclusivamente l'offerta inerente al territorio pugliese;
- La responsabilità delle informazioni, testuali e fotografiche, inserite nel DMS per confluire nel catalogo;
- La responsabilità del materiale promozionale dell'azienda esposto presso la propria postazione e di eventuali altri dispositivi (tablet, ipad, pc, ecc.).
- L'obbligo della presenza durante l'intero periodo della manifestazione;
- Il rispetto dell'assegnazione delle postazioni disposte da Pugliapromozione;
- La compilazione del form online per il matching;
- La compilazione dei questionari di feedback al termine dell'evento.

Non essendo previsto il servizio di traduzione dedicato è consigliabile che il personale rappresentante abbia una buona conoscenza della lingua inglese.

11 -MODIFICHE DEL PROGRAMMA

Pugliapromozione si riserva la possibilità di modificare il programma e/o il format dell'evento al fine di adattarlo meglio al parterre degli operatori regionali accreditati o al profilo dei buyers accreditati all'evento.

12 - CONTATTI

Per eventuali necessità e per informazioni si prega di contattare l'Agenzia regionale del turismo Pugliapromozione al numero 0805821409 o all'indirizzo e-mail: buypuglia@viaggiareinpuglia.it.



PUGLIAPROMOZIONE
IL DIRETTORE GENERALE
Giancarlo PICCIRILLO

Allegato A CO-MARKETING SERVICES

1 - IN COSA CONSISTE IL CO-MARKETING

Pugliapromozione apre alle imprese regionali la possibilità di contribuire alla realizzazione del BUY PUGLIA 2015, offrendo **servizi gratuiti**.

I risparmi così ottenuti saranno interamente investiti nell'aumento del numero di buyers partecipanti.

Questi i benefit a vantaggio delle aziende che offriranno servizi in co-marketing:

- ricevere nella propria struttura buyers interessati alla propria tipologia di offerta;
- 1 postazione di lavoro e accesso gratuito al workshop per **1** rappresentante aziendale (per le sole categorie ammissibili al workshop).

2 - QUALI SERVIZI E' POSSIBILE OFFRIRE

Qui di seguito l'elenco dei servizi necessari per la organizzazione del BUY PUGLIA e per i quali è possibile avanzare proposte di co-marketing:

a) Servizi di ospitalità alberghiera e extralberghiera

Ospitalità gratuita in camere DUS trattamento b&b per gruppi di minimo 20 persone nei seguenti giorni e nelle seguenti località:

DATA	LOCALIZZAZIONE	CARATTERISTICHE RICHIESTE
Lunedì 19 Ottobre	Bari centro	Categoria minima 4 stelle
Martedì 20 Ottobre	Nella zona di Vieste	Categoria minima 4 stelle / sono richieste strutture con servizi legati allo sport e/o luoghi panoramici
	Nella zona di Trani, Ruvo	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona di Taranto città,	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona di Orsara di Puglia, Troia, Bovino,	Si ricerca dimora tipica
	Nella zona tra Gravina, Altamura	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona tra Polignano, Conversano, Monopoli, Fasano, Ostuni, Martina Franca	Categoria minima 4 stelle Si ricerca hotel, struttura ricettiva tipica con trattamento wellness.
	Lecce centro storico	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona tra Monte S. Angelo, San Giovanni Rotondo	Categoria minima 4 stelle

Mercoledì 21 Ottobre	Alberobello	Trulli di categoria minima 4 stelle
Giovedì 22 Ottobre	Bari centro	Categoria minima 4 stelle

b) Altri servizi:

Sono ricercati servizi gratuiti per gruppi di minimo 20 persone di Lunch/light lunch/degustazione prodotti tipici/attività di cooking class/animazioni/wedding set-up/street food animato/ transfer/noleggio autobus per tutto il periodo nei seguenti giorni e nelle seguenti località:

DATA	LOCALIZZAZIONE	SERVIZIO RICERCATO
Lunedì 19 Ottobre	Bari vecchia	Cena street food con animazione /servizi transfer/noleggio autobus per tutto il periodo/bike tour.
Martedì 20 Ottobre	Mattinata/Vieste/Peschici/Rodi	Lunch/light lunch + degustazione prodotti tipici/ cooking class/ animazione tradizionale/ Wedding set-up/food &wine/street food/show and performance/servizi transfer/noleggio autobus/bike tour.
	Trani/Barletta/Ruvo/Canosa/Bitonto/Giovinazzo/Molfetta/	
	Mesagne/Manduria/Grottaglie/Taranto/Brindisi	
	Orsara/Troia/Bovino/Sant'Agata/Ascoli Satriano/	
Altamura/Gravina/Minervino/Laterza/Ruvo di Puglia		
Mercoledì 21 Ottobre	Polignano/Conversano/Ostuni/Martina Franca	
	Cisternino/Ostuni/Alberobello/Castellana Grotte/Locorotondo/Ceglie Messapica/Fasano/Ostuni	
	Lecce/Gallipoli/Nardò/ Lecce/Ugento/Santa Maria di Leuca/Castro/Santa Cesarea/Melpignano	
	Lecce/Copertino/Nardò/Galatina/Otranto/Corigliano	
	Monte S. Angelo/Eremiti di Pulsano/San Giovanni Rotondo/Margherita di Savoia	

3 – MODALITA' PER OFFRIRE SERVIZI IN CO-MARKETING

Le imprese interessate possono avanzare la propria proposta di co-marketing per uno o più tra i servizi sopra elencati, **inviando una mail all'indirizzo buypuglia@viaggiareinpuglia.it entro il 30 Luglio 2015.**

Resta salvo l'obbligo per le imprese che vogliono iscriversi al workshop, di richiedere comunque la partecipazione accedendo al sito DMS www.agenziapugliapromozione.it **entro il 20 Luglio.**

4 – ACCETTAZIONE DELL'OFFERTA

Non saranno accettate proposte di gratuità parziale e/o scontistica.

Pugliapromozione valuterà le proposte ricevute secondo i seguenti criteri:

- fattibilità logistica, soprattutto in relazione ai tempi per gli spostamenti sul territorio;
- richieste specifiche da parte dei buyers;
- caratteristiche specifiche della location / struttura (dimore storiche, location, design, facilità di parcheggio, etc)
- servizi migliorativi (ad es: welcome drink, caratteristiche dei menù offerto, welcome gift, etc)
- ordine di arrivo delle proposte.

Data la complessità organizzativa di un evento come il Buy Puglia, non è perciò garantito che tutte le proposte potranno essere accolte. I benefit derivanti dal co-marketing saranno dunque a vantaggio dei soli operatori le cui proposte saranno effettivamente accolte. Per tutti i servizi di ospitalità dei buyers non oggetto di proposte di co-marketing, i fornitori saranno selezionati attraverso specifiche indagini di mercato.