



## **È partito il conto alla rovescia per la BIT, la Borsa internazionale del Turismo, in programma a**

È partito il conto alla rovescia per la BIT, la Borsa internazionale del Turismo, in programma a : L'evento, di scena a Fieramilanocity, rappresenta un appuntamento irrinunciabile per tutti gli operatori del settore turistico. Almeno per chi è in cerca di nuovi spunti e idee innovative. Rappresenta anche un'opportunità per i viaggiatori e per chi cerca lavoro. L'attenzione degli addetti ai lavori è comunque concentrata sugli incontri con gli esperti del settore turistico e dell'hospitality. Tante occasioni di confronto, di condivisione delle conoscenze, destinate ad arricchire tutti. E a portare indirettamente benefici a tutto il comparto, a ragione ritenuto uno dei più strategici e produttivi dell'economia italiana. Formazione Turismo scende in campo Quest'anno anche FormazioneTurismo.com ha scelto di partecipare alla BIT, contribuendo alla realizzazione di una serie di eventi. Sia nell'area MICO sia nell'area Bit4Training. Partiamo da quelli organizzati nell' area MICO. Sono 16 gli appuntamenti da non perdere. Organizzati in collaborazione con BIT – NO FRILLS, spaziano a tutto campo. E offrono un'ampia panoramica nuove tendenze dettate dal mercato, oltre che sui nuovi strumenti e strategie di lavoro. Gli appuntamenti di lunedì 12 febbraio Si spazia dalla gestione dei social media al turismo sostenibile, dal Revenue Management alla gestione delle case vacanze. Passando per il social web marketing e la gestione della Brand Reputation. Ma in pentola bolle molto altro. #vediamocinBit : abbiamo tante cose da raccontarvi. E tante idee innovative da condividere. Ecco, di seguito, tutti gli appuntamenti in agenda, a partire da quelli del 12 febbraio. Web Reputation e Inbound Marketing Comunicare la Customer Experience: booster per la web reputation d'Hotel. Questo il tema centrale dell'intervento di Erica Simone, in programma il 12 febbraio, a partire dalle 10:00, nella Suite 2. L'obiettivo del relatore è quello di andare oltre le pur importanti recensioni, ponendo l'accento sull'esperienza vissuta dal turista. L'illustrazione di casi di successo dimostrano che gli ospiti possono diventare i migliori promotori di un brand. Sempre alle 10:00 del 12 febbraio, ma nella sala Amber 5, è previsto un incontro dal titolo: Crea una strategia vincente di Inbound Marketing per il Turismo. La relatrice, Alona Mittiga, parlerà di una nuova tecnica per creare contenuti rilevanti. Svelando le strategie per catturare l'attenzione degli utenti sui vari canali del web (blog, social, ecc.) Revenue Management e Coaching dell'Ospitalità Ancora il 12 febbraio, a partire dalle 11:00, nella sala Brown 2, si parlerà di Real Revenue. Relatore: Franco Grasso, considerato uno dei maggiori esperti a livello europeo del Revenue Management Alberghiero. Numeri alla mano, dimostrerà che questa disciplina è la miglior via economica possibile per incrementare i ricavi delle strutture alberghiere e ricettive. Ma non solo. Roberto Boccacelli, a partire dalle 11:30 (12 febbraio), nella Suite 2, illustrerà cosa c'è dietro Le 4 P del Coaching per il mondo dell'Ospitalità : Person, Process, Potential, Performance. Il messaggio che intende lanciare non può interessare gli imprenditori del settore alberghiero. A volte non servire investire grandi somme per far crescere l'azienda. Basta puntare sul team che già si ha disposizione per ottenere buoni risultati. Destination Revenue, come diventare tour operator della propria destinazione è invece il tema trattato da Emiliano Viola. Nella sala Amber 6, a partire dalle 12:30 del 12 febbraio, parlerà di un nuovo modello che coinvolge tutti gli attori turistici del territorio. Emblematico il caso di Grado, dove questo modello ha prodotti risultati notevoli e benefici diffusi. Web Marketing ed Email Marketing Nella giornata del 12 febbraio, alle ore 13:00, presso la Suite 2, con Giovanni Cerminara si parlerà anche di Web Marketing e strategie di disintermediazione. Sarà l'occasione per conoscere strumenti e strategie che consentono di avviare campagne di web marketing vincenti. Che non facciano cioè spendere i soldi inutilmente. Ma che, al contrario, garantiscano risultati concreti. Il 12 febbraio, a partire dalle ore 14:00, nella sala Amber 6, si parlerà de L'integrazione che fa crescere il business. Giorgia Meroni illustrerà in particolare il caso delle terme di Saturnia, dove l'email marketing ha permesso di incrementare prenotazioni e vendite. Il tutto attraverso comunicazioni personalizzate. Nuove figure professionali e casi di successo nell'hotellerie Sempre alle ore 14:00 del 12

febbraio, ma stavolta nella sala Amber 8, Roberta Garibaldi parlerà di Nuove figure professionali: hospitality manager per le aziende food and wine e destination manager enogastronomico. Particolare attenzione sarà prestata alla necessità di sviluppare nuove competenze per rispondere a un visitatore sempre più esperto. E desideroso di fare esperienze possibilmente personalizzate. Sempre il giorno 12 febbraio, alle ore 14:30, nella Suite 2, Loredana Spaltro relazionerà sul tema: Warmth Hotel: il successo ai ponti del Laurentino 38, periferia di Roma. Si parlerà delle strategie e dei modelli manageriali che hanno permesso di portare al successo una struttura posta in una location disagiata.