

BUYPUGLIA – ROUTES & EXPERIENCES VII EDIZIONE 28 FEBBRAIO – 3 MARZO 2023

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

L'Agenzia Regionale del Turismo Pugliapromozione organizza, dal 28 FEBBRAIO al 3 MARZO prossimi, la settima edizione di **BUYPUGLIA – ROUTES & EXPERIENCES**.

L'evento internazionale di Business Meeting (il workshop B2B) si svolgerà venerdì 3 marzo alla Fiera del Levante di Bari in concomitanza con l'ultima giornata dell'evento **BTM – BUSINESS TOURISM MANAGEMENT**, offrendo l'opportunità al sistema delle imprese pugliesi di presentare la propria offerta a una selezione di operatori provenienti dai principali mercati europei ed extraeuropei.

MERCATI – Il workshop B2B sarà orientato a soddisfare le esigenze emerse nell'ambito dei lavori del Piano Strategico del Turismo Puglia 365. Il contingente sarà composto da circa 100 buyer provenienti sia dai mercati di riferimento per la destinazione turistica Puglia che dai mercati emergenti. Sulla base del follow up ricevuto dai partecipanti alle ultime edizioni, sono state implementate le azioni per garantire la qualità del matching attraverso una nuova piattaforma online dedicata, BUYPUGLIA Matching Platform.

TRAVEL EXPERIENCE – BUYPUGLIA punta a far conoscere l'offerta turistica attraverso un'esperienza di viaggio personalizzata per i diversi tour operator nazionali e internazionali. Dal 28 febbraio al 2 marzo i buyer, suddivisi in piccoli gruppi, vivranno tre giornate pensate come una Travel Experience associata a specifici percorsi tematici dedicati sia alla Puglia più classica che a quella ancora da scoprire. Gli itinerari di visita del territorio saranno definiti nei dettagli solo dopo l'accredito e la verifica del profilo dei buyer, al fine di andare incontro alle esigenze della domanda.

CO-MARKETING – Gli operatori potranno offrire servizi in co-marketing per l'organizzazione dell'evento (ad esempio: ospitalità dei buyer nella propria struttura, escursioni, degustazioni, visite guidate, etc), secondo le modalità descritte nell'allegato A.

COO-PETITION – *Collaborare per competere insieme* è una pratica che BUYPUGLIA 2023 intende favorire. I requisiti dimensionali di accesso al workshop (30 camere per le strutture ricettive) sono stati definiti al fine di venire incontro principalmente alle richieste dei buyer. Tale requisito può essere raggiunto attraverso l'aggregazione di imprese, formalmente o informalmente costituita.

COME FUNZIONA IL BUSINESS MEETING – BUYPUGLIA MATCHING PLATFORM

Gli incontri B2B saranno organizzati attraverso un'agenda appuntamenti personalizzata per ciascuna impresa partecipante. L'agenda sarà definita in anticipo attraverso il sistema **BUYPUGLIA Matching Platform**, un nuovo strumento creato per garantire che l'incontro e la contrattazione tra seller e buyer avvenga sulla base di un reale e reciproco interesse.

BUYPUGLIA Matching Platform consente:

- La creazione del profilo sia dei seller che dei buyer
- L'analisi dei dati relativi al profilo e l'elaborazione della compatibilità tra domanda e offerta

- La possibilità per seller e buyer di inibire uno o più incontri nel momento in cui vengono presentate le compatibilità (questa funzione permette, per esempio, di escludere la possibilità di incontro con soggetti con cui si hanno già relazioni commerciali)
- La possibilità di inviare una richiesta di incontro ad un preciso orario
- La creazione dell'agenda sulla base delle richieste o inibizioni di incontro e dalle compatibilità elaborate dal sistema

I seller disporranno di una postazione di lavoro fissa. Saranno i buyer a raggiungere il seller per lo svolgimento dell'appuntamento prefissato.

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

PROGRAMMA PROVVISORIO

- 9.30 arrivo e registrazione partecipanti
- 10.00 Appuntamenti prefissati
- 11.00 Coffee break
- 11.30 Appuntamenti prefissati
- 13.00 Appuntamenti liberi
- 13.30 Light lunch
- 14.30 Appuntamenti liberi
- 15.30 Appuntamenti prefissati
- 16.45 Appuntamenti liberi
- 17.30 Chiusura lavori e prime partenze Buyer

SELLER – CHI PUÒ PARTECIPARE

Saranno disponibili fino a un massimo di 100 postazioni b2b per operatori pugliesi singoli o associati.

La partecipazione al Business Meeting BUYPUGLIA è riservata a:

1. STRUTTURE RICETTIVE:

- Operatori turistici del settore ricettivo, sia alberghiero che extralberghiero in forma singola con strutture di almeno 30 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 30 camere
- Dimore Storiche, Hotel 5 stelle, 5 stelle lusso anche con meno di 30 camere

2. OPERATORI DELL'INCOMING:

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

3. SERVIZI PER IL TURISMO

- Operatori del settore MICE (Centri congressi e PCO)
- Wedding Planner
- Gli altri operatori dei Servizi per il turismo (es. escursionismo, guide turistiche, società di trasporti ecc.) possono partecipare solo in associazione con operatori delle 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 aver creato il profilo, in forma completa in lingua inglese, sulla piattaforma DMS all'indirizzo www.dms.puglia.it. Si precisa che la creazione del profilo deve riguardare tutti i campi richiesti e deve essere dettagliata in modo preciso (tale requisito dovrà essere posseduto, in caso di partecipazione congiunta, da ciascuno degli operatori partecipanti)

Si precisa, inoltre, che NON SARANNO AMMESSI gli operatori che hanno completato il profilo 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, ecc.). 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)

SELLER – CRITERI DI SELEZIONE

In caso di richieste di partecipazione superiori a 100, verrà effettuata una selezione al fine di ottenere un panel di imprese rappresentativo dell'offerta della destinazione, secondo il seguente ordine di priorità:

1. Aggregazione di imprese
2. Matching domanda/offerta (imprese che soddisferanno i requisiti di prodotto ricercati dai buyer selezionati)
3. Copertura delle diverse categorie di operatori
4. Distribuzione sul territorio regionale

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

SELLER – CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

COSTO DI PARTECIPAZIONE

Il costo di partecipazione ammonta a € 500,00 e dà diritto a n.1 badge di ingresso, n.1 postazione di lavoro e n.1 agenda appuntamenti.

La partecipazione del secondo o al massimo di un terzo rappresentante aziendale è soggetta al pagamento di una ulteriore quota pari a €200,00 (si specifica che non bisogna aggiungere l'IVA. Pugliapromozione può rilasciare soltanto un'attestazione di pagamento).

Non è possibile avere più di n.1 postazione di lavoro e n.1 agenda appuntamenti.

PARTECIPAZIONE CONGIUNTA

Le imprese che intendono partecipare in forma congiunta (associandosi temporaneamente ad altro/i operatore/i) devono essere tutte registrate al 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 email all'indirizzo promozione@aret.regione.puglia.it

CO-MARKETING

Le aziende partecipanti che offriranno servizi in co-marketing per l'organizzazione di BUYPUGLIA (nelle modalità descritte nell'allegato A), potranno beneficiare gratuitamente di n.1 postazione di lavoro e n.1 badge d'ingresso al workshop.

COSA INCLUDE L'ISCRIZIONE

Gli operatori dell'offerta turistica pugliese aderenti all'evento BUYPUGLIA avranno diritto a:

- Accesso al workshop BUYPUGLIA Business Meeting (n.1 badge)
- N.1 agenda con un minimo di 15 appuntamenti prefissati
- N.1 postazione allestita e personalizzata con logo della struttura, tavolo da lavoro con 4 sedie
- Accesso alla sessione di appuntamenti liberi
- Pranzo e coffee station permanente
- Connessione internet e collegamento elettrico
- Presenza della propria azienda sul catalogo seller
- Ricezione del database di contatti dei buyer

BENEFIT PER LE AGGREGAZIONI DI IMPRESE:

Gli operatori che parteciperanno in forma aggregata (almeno 3 diversi operatori), sia essa stabile (consorzio o aggregazione formalmente costituita) che temporanea (ATI informale) avranno diritto a n.1 badge di ingresso aggiuntivo.

COME ISCRIVERSI

1. RICHIESTE DI PARTECIPAZIONE – ENTRO IL 23 GENNAIO 2023

È possibile manifestare l'interesse a partecipare esclusivamente tramite il DMS - **Accreditamento Fiere entro e non oltre il 23 Gennaio 2023.**

Help desk per le iscrizioni: promozione@aret.regione.puglia.it

2. AMMISSIONE AL WORKSHOP B2B – ENTRO IL 31 GENNAIO 2023

Pugliapromozione selezionerà gli operatori da ammettere al workshop, avendo una completa cognizione delle richieste espresse dai buyer. Ad esito di tale selezione, **entro e non oltre il 31 GENNAIO**, Pugliapromozione invierà formale comunicazione agli operatori ammessi.

Attraverso tale comunicazione Pugliapromozione:

- Invierà le modalità di pagamento
- Confermerà l'accettazione di eventuali servizi offerti in co-marketing (Allegato A)
- Abiliterà l'accesso del seller a BUYPUGLIA Matching Platform

- Richiederà l'invio di loghi e foto in HD per la produzione del catalogo

3. CONFERMA DI PARTECIPAZIONE, PAGAMENTO E PROFILAZIONE – ENTRO IL 5 FEBBRAIO

Improrogabilmente entro il 5 febbraio, ciascuna impresa ammessa al workshop B2B dovrà confermare la propria partecipazione attraverso:

- Il versamento della quota di partecipazione
- La compilazione del profilo su BUYPUGLIA Matching Platform
- L'invio di loghi e foto in HD

In caso di partecipazione di un raggruppamento temporaneo di imprese è necessario individuare il capofila che dovrà effettuare il versamento, gestire l'agenda appuntamenti online e tutte le fasi di partecipazione. L'elenco definitivo degli operatori pugliesi, che avranno effettuato il pagamento della/e quota/e di partecipazione e che pertanto risulteranno ammessi al B2B, sarà pubblicato sul DMS.

IMPEGNI DA PARTE DEGLI OPERATORI

- Fornire foto, loghi e testi per il catalogo seller
- Gestire l'agenda appuntamenti tramite BUYPUGLIA Matching Platform
- Rispettare l'assegnazione delle postazioni disposte da Pugliapromozione
- Promuovere e commercializzare esclusivamente l'offerta inerente il territorio pugliese
- Essere presenti durante l'intera giornata di Business Meeting
- Compilare i questionari di feedback al termine dell'evento

Vi ricordiamo che non è previsto il servizio di interpretariato.

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 buyer iscritti all'evento.

CONTATTI

Per eventuali necessità e per informazioni si prega di contattare Pugliapromozione all'indirizzo email: promozione@aret.regione.puglia.it o al numero 0805821409.

ALLEGATO A SERVIZI IN CO-MARKETING

1. IN COSA CONSISTE IL CO-MARKETING

Pugliapromozione propone alle imprese regionale l'opportunità di collaborare alla realizzazione del BUYPUGLIA, offrendo servizi gratuiti. I benefit a vantaggio delle aziende che offriranno servizi in co-marketing:

- Ricevere nella propria struttura buyer interessati alla propria tipologia di offerta
- Avere n.1 postazione di lavoro e l'accesso gratuito al workshop per n.1 rappresentante aziendale (per le sole categorie ammissibili al workshop)

2. QUALI SERVIZI È POSSIBILE OFFRIRE

Di seguito l'elenco dei servizi necessari per l'organizzazione del BUYPUGLIA 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 15 persone.
I servizi di ospitalità offerti saranno confermati se previsti dagli itinerari pianificati
- b) Altri servizi:
Sono graditi i seguenti **servizi gratuiti per gruppi di minimo 20 persone**: Lunch/light lunch/de gustazione prodotti tipici/attività di cooking class/animazioni/wedding set-up/street food animato; transfer/noleggio autobus per tutto il periodo.
I servizi offerti saranno confermati se previsti dagli itinerari pianificati.

Gli operatori interessati a collaborare in co-marketing saranno contattati per definire i dettagli (luoghi, giorni, orari, tipologia ecc.) dei servizi offerti.

3. MODALITÀ PER OFFRIRE SERVIZI IN CO-MARKETING

Le imprese interessate possono avanzare la propria proposta di co-marketing, inviando una mail all'indirizzo promozione@aret.regione.puglia.it. Resta salvo l'obbligo per le imprese che vogliono iscriversi al workshop, di richiedere comunque la partecipazione accedendo al sito DMS www.dms.puglia.it

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
- Caratteristiche specifiche della location/struttura
- Servizi migliorativi (welcome drink, caratteristiche dei menù offerto, welcome gift, ecc.)
- Ordine di arrivo delle proposte

Data la complessità organizzativa dell'evento, non è 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 coerenti con il programma dei tour. Per tutti i servizi di ospitalità, non oggetto di co-marketing, i fornitori saranno selezionati attraverso specifiche indagini di mercato, in base alla normativa vigente.