

Attualità



# UVET: istruzioni per l'uso



**E**xpo di Milano, istruzioni per l'uso, soprattutto quali sono gli interlocutori giusti delle agenzie di viaggio per organizzare vendite e visite. In qualità di Preferred Authorised Ticket Reseller, il Gruppo UVET è in prima linea per fornire servizi e tutte le informazioni del caso. Ecco una serie di informazioni utili alla rete di distribuzione e alcuni dati che aiutano a capire la portata dell'evento in termini di business turistico.

## Intanto: chi può rivolgersi al Gruppo Uvet?

Tutti gli interlocutori sia italiani che stranieri da Tour Operators, agenzie di viaggio, incentive houses, società di servizi e delegazioni di paesi stranieri. Il Gruppo Uvet si pone sul mercato come attore globale.

## Quali sono i servizi che è possibile acquistare in agenzia?

- Biglietti EXPO
- Pacchetti 1 day
- Pacchetti 1 o 2 night
- Pacchetti EXPO + estensione del viaggio in tutte le regioni d'Italia, grazie anche ai servizi e prodotti offerti dalla rete Italy & You caratterizzati dalla loro autenticità e unicità
- Prodotti e servizi sia per un target italiano che straniero

## Che differenza c'è fra i vari operatori che si propongono per la vendita dei biglietti di ingresso all'Expo?

Il Gruppo Uvet si pone sul mercato come attore globale: Gestisce servizi per i Padiglioni presenti ad EXPO, è Preferred Authorised Ticket Reseller, dispone di 3000 camere giorno a Milano, ha a disposizione centinaia di Locations per Eventi, di-

sponde di una rete di 1300 agenzie di viaggio sul territorio, di una propria DMC a disposizione sia delle aziende che dei clienti finali.

## Quale è il grado di percezione e di conoscenza dell'evento riscontrato da Uvet nella rete degli operatori turistici?

Con l'avvicinamento dell'apertura dell'evento aumenta la consapevolezza e l'attenzione da parte degli operatori verso EXPO. Grazie anche alla lunga durata dell'evento, 6 mesi, si prevede di battere molti dei record passati in oltre 100 anni di storia dell'esposizione universale. Non solo in termini di visitatori ma anche in termini di padiglioni gestiti. Anche gli operatori italiani, a partire dalle agenzie di viaggio, sono in fermento per capitalizzare al meglio questa opportunità unica. Fino alla fine dell'evento bisognerà continuare a fare circolare tutte le informazioni necessarie per evitare distorsioni o incomprensioni nel mercato turistico. Il gruppo UVET continua nelle operazioni di formazione e promozione in tutto il territorio italiano verso le agenzie di viaggio per sostenere l'evento.

## In questo senso, quali sono le attività di Uvet per informare meglio il mercato?

- Comunicazione 'offline'
- Roadshows Consumer
- Partecipazioni alle maggiori fiere nazionali ed internazionali (BIT ITB Berlino, BMT, IMEX Francoforte)
- Go! Magazine EXPO Special Edition
- BIZ Magazine EXPO special Edition
- Allestimento 1300 adv
- Advertising

## Comunicazione 'online'

- In tutti i canali social del Gruppo
- I siti web del gruppo
- Direct Email Marketing (Corporate e Leisure)
- Newsletter dedicate
- Advertising

## Previsioni sul numero dei visitatori

I visitatori attesi sono pari a 20 milioni: 13 italiani e 7 o 8 milioni di stranieri. Ad oggi i dati inerenti alle camere e ai tickets venduti mostrano un forte interesse all'evento e anche se la previsione non dovesse rispettare del tutto il numero effettivo di visitatori, EXPO 2015 è un'occasione unica per l'impresa turistica italiana anche nei confronti dei mercati esteri.

**Abbiamo chiesto le istruzioni per l'uso buone per chi vuol vendere l'evento al Gruppo che è Preferred Authorised Ticket Reseller dell'esposizione universale**