

Incentivare

MOTIVAZIONE • CAMPAGNE A PREMI • CONVENTION • VIAGGI INCENTIVE • TEAM BUILDING

COVER

RIBALTA

IN-HOUSE

STARS

DESTINAZIONI

NEWS

- 46** INCENTIVE POWER LANCIA I GREEN EVENTS
50 RELAIS LA SUVERA, NEL CHIANTI CON CHARME
66 SPAGNA E PORTOGALLO CON TOP ATLANTICO
96 I PROGETTI DI ANGALA HOTELS IN SICILIA
127 NIZZA, CITTÀ DAL FASCINO SEDUTTIVO
133 A PORTOROSE E LUNGO LA COSTA SLOVENA



34

INCENTIVE NO LIMITS

FORMAZIONI ACROBATICHE
CON IL PARACADUTE,
VOLI SPAZIALI, GIORNATE
DA RE O DA STAR,
DIVING FRA GLI SQUALI...
A UN PASSO DALLA FOLLIA

2008



ROTTA VERSO LA LEADERSHIP

POSITIONING STRATEGY
E INCENTIVE HOUSE:
LA CONQUISTA
DEL MERCATO È UNA META
CHE SI RAGGIUNGE
CON LA DIFFERENZIAZIONE



30

IL ROMANZO NEL CASSETTO

EMULARE I GRANDI
SCRITTORI NON SOLO
DÀ SFOGO ALLA NOSTRA
CREATIVITÀ, MA CI FA
VIVERE MEGLIO.
IN AZIENDA E FUORI

16

INCENTIVE UTILI E CONCRETI

UN COLPO DI GENIO CONTRO IL CAROVITA



*Salari bloccati e prezzi
in costante rialzo stanno
cambiando sogni e bisogni
degli italiani. E l'incentivazione
ne sta prendendo atto.
Addio viaggi esclusivi
e oggetti hi-tech: il premio più
desiderato è avere meno spese*



Il mese di luglio ha visto il successo di ben due Full Contact, le edizioni Meeting Planner d'Azienda in Sicilia e Discover Italy sulle sponde del Lago Maggiore. Impressionante il numero degli incontri e dei partecipanti: 129 buyer, 83 supplier e ben 1878 appuntamenti programmati



La lunga estate

di Tommaso Crociera

Lo scorso luglio si sono svolte ben due edizioni di Full Contact, il workshop della Ediman più apprezzato dagli operatori del comparto Mice italiano e internazionali. Parliamo di **Full Contact Meeting Planner d'Azienda**, il format studiato per mettere in contatto i planner aziendali italiani con una qualificata selezione dell'offerta congressuale e incentive; e di **Full Contact Discover Italy**, studiato invece per presentare ai buyer europei le migliori location e destinazioni italiane. Il primo si è svolto in Sicilia, ospite del lussuoso Hilton Portorosa affacciato sul golfo di Patti, sulla costa messinese dirimpetto alle Isole Eolie; il secondo in Piemonte, sulle sponde del Lago Maggiore, al Grand Hotel Dino di Baveno.

Denominatore comune di entrambi gli eventi, oltre alla consolidata formula di incontri programmati che segnano il successo di ogni edizione, l'esclusività delle location, al top dell'ospitalità made in Italy.

Finalmente l'estate!

Full Contact Meeting Planner d'Azienda si è svolto dal 30 giugno al 1 luglio all'Hilton Portorosa Sicily. L'appuntamento con questo workshop è coinciso, per noi italiani, con l'inizio

Tutti i numeri dei Full Contact

FULL CONTACT

MEETING PLANNER D'AZIENDA

- 71 buyer
- 49 espositori
- 1072 incontri
- in media: 22 appuntamenti per ciascun supplier, 16 per ogni buyer

FULL CONTACT DISCOVER ITALY

- 58 buyer
- 34 espositori
- 806 incontri





Formula che vince non si cambia

I Full Contact sono workshop in cui le aziende della domanda incontrano una selezione dei più importanti rappresentanti dell'offerta di ogni specifico settore del mercato congressuale, incentive e del turismo d'affari. Ogni evento è studiato in modo che tutti i buyer invitati a partecipare possano nell'arco di due giorni, appuntamento dopo appuntamento, trovarsi allo stesso tavolo con una varietà di fornitori che non avrebbero potuto incontrare se non con un maggiore impegno di tempo tra ricerche, selezioni e contatti. Gli appuntamenti, scelti in anticipo da ogni partecipante della domanda, sono ordinati in slot da venti minuti tali da permettere, sia ai buyer sia ai supplier, di approfittare di tutto il tempo utile per intrattenere relazioni professionali e commerciali.

dei Full Contact

(vero) dell'estate: due giorni di sole e di temperature ferragostane, attesi invano da settimane, che hanno permesso ai 120 partecipanti (71 buyer e 49 espositori) di godere, tra un incontro e l'altro, di uno scampolo di vacanza,

in un complesso turistico elegante e dal servizio impeccabile. Le cene di gala all'aperto, la terrazza sul mare che le ha ospitate, la musica di sottofondo rigorosamente dal vivo e i festeggiamenti conclusivi nella discoteca

della spiaggia hanno completato con un pizzico di mondanità un programma di incontri fitto e proficuo tanto per i buyer quanto per i supplier.

Le perle del Lago Maggiore

Il 18 e 19 luglio, invece è stata la volta del Full Contact Discover Italy. Che si è svolto sulla sponda piemontese del Lago Maggiore, tra Baveno e Lesa. A ospitare gli incontri fra i 58 buyer stranieri e i 34 espositori invitati è stato l'elegantissimo Grand Hotel Dino, prestigioso albergo della Zacchera Hotels, luogo ideale per presentare l'ospitalità del Belpaese in tutto il suo splendore. Affacciato sulle incantevoli Isole Borromee, il Dino è stato il "campo base" ideale per scoprire e far scoprire ai nostri ospiti europei le perle del Lago Maggiore: Baveno, Stresa, Belgirate, Lesa... La cena di gala, che ha concluso la due giorni di incontri, si è svolta nella settecentesca cornice dell'Antico Maniero di Lesa e del suo meraviglioso parco secolare, ed è terminata con lo sbalorditivo spettacolo di ombre cinesi del grande Carlo Truzzi.



Gli sponsor dei Full Contact

FULL CONTACT MEETING PLANNER d'AZIENDA
Sponsor ufficiale: Carlson Wagonlit Travel
Sponsor tecnico: Sat - Sicilian Airbus Travel

FULL CONTACT DISCOVER ITALY
Sponsor ufficiale: Lago Maggiore Conferenze

fullContact
Meeting Planner d'Azienza

fullContact
Discover Italy