

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

**Prot. N. 4028/2014/BA  
Bari, 06 Giugno 2014**

**BUY PUGLIA 2014 - Meeting & Travel Experience - 27 ott / 01 nov 2014.**  
**WORKSHOP: Bari, Fiera del Levante, 30 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 27 al 31 ottobre 2014 prossimi, la seconda edizione di **Buy Puglia - Meeting & Travel Experience**, che permetterà a buyer internazionali di conoscere l'offerta pugliese dei diversi prodotti turistici regionali.

L'evento internazionale di Business **Meeting** (il workshop B to B) si svolgerà **giovedì 30 ottobre** presso la Fiera del Levante di Bari, padiglione 18, 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 - LE NOVITA' DELL'EDIZIONE 2014**

- SEZIONE M.I.C.E. - Quest'anno l'evento comprenderà anche una sezione M.I.C.E, per dare risalto anche al segmento profilato all'ospitalità business. Gli operatori del MICE, domanda e offerta, avranno l'opportunità di incontrarsi in un'area dedicata del workshop del 30 ottobre. I buyer, inoltre, parteciperanno ad un post-tour nei giorni **31 Ottobre e 1 Novembre** (dunque in date diverse rispetto agli educational tour del trade leisure).
- PRE-TOUR per il TRADE LEISURE Buy Puglia 2014 punta a far conoscere l'offerta turistica attraverso un'esperienza di viaggio in Puglia ai tour operator nazionali e internazionali. Due giornate di educational per ciascun segmento, pensate come una vera **Travel experience** associata a specifici percorsi tematici. Dal 27 al 29 Ottobre (dunque prima del workshop) i buyer, suddivisi in diversi gruppi, conosceranno ed approfondiranno le eccellenze che la destinazione Puglia può offrire ai diversi segmenti di mercato.
- CO MARKETING - Quest'anno gli operatori che offriranno servizi in co-marketing per la organizzazione dell'evento, (ad esempio: ospitalità dei buyer 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.

- MEDIMEX 2014. Quest'anno il Buy Puglia si svolge in contemporanea con il Medimex, la fiera internazionale delle musiche che ha luogo in un vicino padiglione della Fiera del Levante. Questa scelta è dettata dalla opportunità che i due grandi eventi, entrambi voluti e finanziati dalla Regione Puglia, possano fare sistema sviluppando economie di scala, offrendo agli stakeholders di entrambe le filiere (industria turistica ed industria musicale) una rappresentazione della vivacità del nostro territorio e del suo appeal complessivo.

## 2 - PROGRAMMA PROVVISORIO

Questa la articolazione e la struttura dell'evento:

	Lunedì 27	Martedì 28	Mercoledì 29	Giovedì 30	Venerdì 31 e Sabato 1 Novembre
<b>TRADE LEISURE</b>	Arrivo c/o aeroporti di Bari e Brindisi  18.00 - Tour della città di Bari / Brindisi  21.00 - Welcome dinner	Prima giornata Educational tour "We are in Puglia"	Seconda giornata Educational tour "We are in Puglia"  In serata rientro a Bari  Ore 21.00 <i>Food &amp; Sounds party</i> In partnership con Medimex 2014	<b>BUSINESS MEETING</b> <b>Fiera del Levante di Bari, padiglione 18</b>  8.15 - registrazione partecipanti 9.00 - appuntamenti prefissati (8 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 Medimex 14.30 - appuntamenti liberi 15.30 - appuntamenti prefissati (6 appuntamenti di 15 minuti) 17.00 - chiusura lavori 18.00 - ripartenze Buyer leisure 22.00 - Evento musicale c/o Medimex 2014	X
<b>TRADE M.I.C.E.</b>	X	X	Arrivo c/o aeroporto di Bari  Ore 21.00 <i>Food &amp; Sounds party</i> In partnership con Medimex 2014		Post Tour "Business or Pleasure?"

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

Questi gli itinerari di massima proposti per il **TRADE LEASURE (27 - 29 Ottobre)**

**1 - we are ACTIVE in Puglia**

The best of nature, sport and wellness - Seaside - Food & Wine.

*This tour will cover the "Gargano" national park, in the north of Puglia*

**2 - we are MAGNIFICENT in Puglia**

The best of heritage - Seaside - Food & Wine

*This tour will cover the area of "Emperor Frederick II", located north of Bari*

**3 - we are TIMELESS in Puglia**

The best of archeology and heritage - Seaside - Food & Wine

*This tour will cover the "Magna Grecia" area and archeological sites, located in the center of Puglia*

**4 - we are SLOW in Puglia**

The best of countryside - Tradition - Food & Wine.

*This tour will cover the "Monti Dauni" Area, the hidden Puglia, in the north of the Region.*

**5 - we are WILD in Puglia**

The best of nature and sports - Seaside - Food & Wine.

*This tour will cover the "Alta Murgia" National Park and Ionian Coast, in the center of Puglia.*

**6 - we are ROMANTIC in Puglia**

The best of Tradition - Seaside - Food & Wine

*This tour will cover the "Itria Valley" Area, in the center of Puglia.*

**7 - we are EXCLUSIVE in Puglia**

The best of Tradition - Heritage - Seaside - Food & Wine

*This tour will cover the "Itria Valley" Area, in the center of Puglia.*

**8 - we are FUNNY in Puglia**

The best of Events and Entertainment - Seaside - Food & Wine

*This tour will cover the "Salento" Area, in the south of Puglia.*

**9 - we are AUTHENTIC in Puglia**

The best of heritage - Seaside - Food & Wine

*This tour will cover the "Salento" Area, in the south of Puglia.*

**10 - we are SPIRITUAL in Puglia**

The best of Tradition - Nature, Sports and Wellness - Food & Wine

*This tour will cover the "Gargano" area, in the north of Puglia.*

Gli itinerari saranno definiti nel dettaglio solo dopo la raccolta delle richieste specifiche dei buyer 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.

Gli operatori del **TRADE MICE**, invece, parteciperanno ad un post tour nei giorni 31 Ottobre e 1 Novembre.

Il programma sarà definito in base alle adesioni di buyer/seller e costruito intorno a diversi concept di evento, al fine di offrire al trade la più ampia visione di quanto realizzabile sul territorio in termini di fattibilità.

### **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 dell'accreditamento 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:

*Per il Leisure:*

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

*Per il MICE:*

- a seconda delle adesioni da parte delle aziende pugliesi, la sezione MICE sarà ripartita in altre sotto aree, a rappresentanza dei numerosi servizi della filiera indispensabili al segmento.

Saranno invitati ca. 200 buyers internazionali indicativamente dai seguenti paesi target:

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

PAESI BRICS (Brasile, Russia, India, Sud Africa) - PAESI EXTRA UE (Usa, Canada, Giappone)

#### **4 - CHI PUO' PARTECIPARE / SELLER (OFFERTA PUGLIESE)**

Saranno ammessi fino a n. 150 operatori pugliesi del LEASURE e 30 operatori pugliesi del M.I.C.E.  
La partecipazione al Business Meeting Buy Puglia è riservata a:

Per il BUY PUGLIA LEASURE:

- Operatori turistici del settore ricettivo, sia alberghiero che extralberghiero;
- Consorzi o altre aggregazioni di imprese formalmente costituite;
- Tour operator incoming / agenzie di viaggio incoming / OLTA;
- Wedding planner.

Per il BUY PUGLIA MICE:

- Destination Management Companies
- PCO e organizzatori di congressi /eventi
- Consorzi o altre aggregazioni di imprese formalmente costituite;
- Tour operator incoming / agenzie di viaggio incoming / OLTA
- Albergo centro congressi e eventi
- Albergo centro benessere e congressi
- Altre strutture ricettive specializzate nel segmento MICE
- Centri congressi ed eventi
- Servizi di interpretariato
- Servizi specialistici per il segmento MICE (Incentive House, Agenzie di comunicazione; Agenzie di spettacolarizzazione; Servizi di Catering; Servizi di logistica; Sartorie; Noleggio divise; Agenzie di Hostess; Service luci, audio, video, allestimenti; Agenzie di assicurazioni per eventi e di viaggio; Varie ed eventuali in linea con le esigenze dell'offerta MICE).

Gli operatori possono partecipare al Business Meeting Buy Puglia in forma singola o associata. La associazione tra operatori può avvenire anche in forma libera, attraverso la semplice richiesta a Pugliapromozione di partecipazione congiunta, come più avanti specificato.

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](http://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.

*NB: Non essendo prevista nel DMS la categoria relativa, gli operatori dei "Servizi specialistici per il segmento MICE" potranno manifestare l'adesione a partecipare al Buy Puglia inviando una mail all'indirizzo [buypuglia@viaggiareinpuglia.it](mailto:buypuglia@viaggiareinpuglia.it) e compilando il form che sarà loro inviato;*

**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 30 camere/unità abitative (tali requisiti, in caso di partecipazione congiunta, potranno essere raggiunti dalla aggregazione nel suo complesso).

**PER I SOLI OPERATORI DEL M.I.C.E.:**

5. l'attività deve essere svolta in forma continuativa dall'operatore, e non in forma episodica ed occasionale (tale requisito, se richiesto, dovrà essere dichiarato in forma di autocertificazione ed è comunque sottoposto a controlli da parte di Pugliapromozione, anche in collaborazione con le associazioni di categoria).

## **5 - COME VERRANNO SELEZIONATI I SELLER**

In caso di ricezione di richieste di partecipazione da un numero di operatori pugliesi superiore a 150 (per il leisure) e 30 (per il M.I.C.E.), 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);
2. 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);
3. 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);

4. 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);
5. aver partecipato ad altre attività promozionali organizzate da Pugliapromozione (successivamente, saranno selezionate le imprese che abbiamo già preso parte ad altre attività promozionali);
6. 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 (20 prefissati + free appointments);
- Accesso alla sessione di appuntamenti liberi;
- Pranzo e coffee station permanente;
- Partecipazione all'evento Medimex del 30 Ottobre;
- Connessione internet e collegamento elettrico;
- Presenza della propria azienda sul catalogo exhibitors;
- Ricezione del database di contatti dei TO e buyers;
- Esposizione materiali promozionali all'interno dell'area espositiva (ad eccezione di totem/roll up che non saranno ammessi).

*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 a Buy Puglia) 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 COMARKETING.** Gli operatori che collaboreranno con la organizzazione di Buy Puglia offrendo servizi in co-marketing, secondo le modalità specificate nell'allegato A), otterranno maggiori spazi di visibilità all'interno del catalogo dell'evento, oltre al beneficio di ricevere i buyer nella propria struttura.

- C) **SITE INSPECTION TRADE BUSINESS.** Pugliapromozione organizzerà gli Eductours post-tour per il Trade M.I.C.E. programmando alcune site inspection in strutture pubbliche e strutture gestite dagli operatori partecipanti al workshop, secondo il seguente ordine di priorità:
- 1 - esigenze logistiche legate alla fattibilità degli spostamenti in linea con le tempistiche fissate;
  - 2 - varietà dell'offerta da rappresentare;
  - 3 - tipologie di eventi ricercate dai buyer e loro specifiche richieste;
  - 4 - tipologia di offerta territoriale / area territoriale ricercate dai buyer;
  - 5 - operatori che abbiano offerto servizi in co-marketing;
  - 6 - operatori che partecipano in forma aggregata, stabile o temporanea (almeno 1 visita per gruppo di imprese);
  - 7 - strutture con sale organizzate e dedicate al MICE (non adattate) superiori a 200 posti.

## **7 - CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE**

### **SI PUO' PARTECIPARE AD ENTRAMBI I WORKSHOP**

Le aziende che intendono partecipare ad entrambi i workshop (Leisure e M.I.C.E) dovranno ripetere la seguente procedura di iscrizione sia per il workshop leisure che il workshop M.I.C.E. In tal caso, il pagamento della quota di partecipazione sarà intero per un workshop e del 50% per l'altro.

### **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. 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 altra/e struttura/e) devono risultare tutte registrate sul DMS. In tal caso la quota di adesione andrà versata soltanto dalla impresa rappresentante il raggruppamento. La richiesta del capofila dovrà essere comunicata a mezzo e-mail all'indirizzo [buypuglia@viaggiareinpuglia.it](mailto:buypuglia@viaggiareinpuglia.it).

### **CO MARKETING**

Le aziende partecipanti che offriranno servizi in co-marketing per la organizzazione di Buy Puglia (nelle modalità descritte nell'allegato A), accederanno al workshop gratuitamente.



## **8 - COME ISCRIVERSI**

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

### **1 / RICHIESTE DI PARTECIPAZIONE. ENTRO L'11 LUGLIO**

Le richieste di partecipazione possono pervenire fino all' **11 luglio 2014**.

**È possibile iscriversi esclusivamente online accedendo al sito DMS [agenziapugliapromozione.it](http://agenziapugliapromozione.it), sezione workshop, scegliendo tra BUY PUGLIA LEASURE e BUY PUGLIA MICE. 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](mailto:buypuglia@viaggiareinpuglia.it) - 080 5821409.**

*NB: Non essendo prevista nel DMS la categoria relativa, gli operatori dei "Servizi specialistici per il segmento MICE" potranno manifestare l'adesione a partecipare al Buy Puglia inviando una mail all'indirizzo [buypuglia@viaggiareinpuglia.it](mailto:buypuglia@viaggiareinpuglia.it) e compilando il form che sarà loro inviato;*

### **2 / CONFERMA ADESIONE E PAGAMENTO. ENTRO IL 30 LUGLIO**

I soggetti che faranno richiesta di partecipazione, riceveranno formale ammissione alla partecipazione al workshop da parte di Pugliapromozione entro il 20 Luglio.

Attraverso tale comunicazione Pugliapromozione:

- invierà le modalità di pagamento;
- potrà accettare, in alternativa, eventuali servizi offerti in co-marketing (cfr allegato A);
- richiederà l'invio di foto in HD per la produzione del catalogo.

**Improrogabilmente entro il 30 luglio 2014**, ciascuna impresa ammessa al workshop dovrà confermare la propria partecipazione attraverso:

- il versamento della quota di partecipazione;
- 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 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 buyer accreditati all'evento. Soprattutto per il segmento MICE, alla sua prima edizione, Pugliapromozione potrà modificare il programma o il format del workshop al fine di presentare un'offerta globale e diversificata, che dovrà essere di alto standard e la più completa possibile. Pertanto, in ultima istanza, si anticipa che in assenza della logica sopra descritta, potrebbe accadere che l'Area MICE, venga ripensata e nel caso ribaltata a livello di concetto, con i buyers seduti e con i seller itineranti, come già accade in molti workshop internazionali. In tali casi il contributo per il fee di partecipazione al workshop per gli operatori rimarrà comunque invariato.

## **12 - CONTATTI**

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

IL DIRETTORE GENERALE DI PUGLIAPROMOZIONE  
*Dott. Giancarlo Piccirillo*

**Segue: Allegato a)**

**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 2014, offrendo **servizi gratuiti**.

I risparmi così ottenuti saranno interamente investiti in nuove attività di promozione a beneficio del settore nel corso dei primi mesi del 2015.

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

- ricevere nella propria struttura buyers interessati alla propria tipologia di offerta;
- ottenere visibilità all'interno del catalogo Buy Puglia 2014;
- avanzare richieste specifiche per la costruzione delle agende del workshop e accedere gratuitamente al workshop (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 per gruppi di massimo 20 persone nei seguenti giorni e nelle seguenti località:

DATA	LOCALIZZAZIONE	CARATTERISTICHE RICHIESTE
Lunedì 27 Ottobre	Bari centro	Categoria minima 4 stelle
	Brindisi centro	Categoria minima 4 stelle
	Trani o Barletta centro	Categoria minima 4 stelle
Martedì 28 Ottobre	Nella zona di Vieste, Mattinata	Categoria minima 4 stelle / sono richieste strutture con servizi legati allo sport e/o luoghi panoramici
	Nella zona di Andria, Trani, Barletta, Ruvo	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona di Taranto città, Mesagne, Manduria	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona di Orsara di Puglia, Troia, Bovino,	Categoria minima: 3 stelle. 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 dimora tipica con trattamento wellness.
	Nella zona tra Alberobello, Locorotondo, Cisternino, Fasano, Ostuni	Categoria minima 4 stelle. Si ricerca dimora tipica con trattamento wellness.
	Lecce centro storico	Categoria minima 4 stelle
	Nella zona tra Manfredonia, Monte S. Angelo, San Giovanni Rotondo	Categoria minima 4 stelle

Mercoledì 29 Ottobre	Bari centro	Categoria minima 4 stelle e/o struttura specializzata nel segmento MICE
Giovedì 30 Ottobre	Bari centro	Categoria minima 4 stelle/ MICE
Venerdì 31 ottobre	Bari centro	Categoria minima 4 stelle/ MICE
	Nella zona di: Vieste, Castellaneta Marina, Trani, Ostuni, Fasano, Alberobello	Categoria minima 4 stelle/ MICE
	Lecce centro, Gallipoli, Porto Cesareo	Categoria minima 4 stelle/ MICE

**b) Altri servizi:**

Sono ricercati servizi gratuiti per gruppi di massimo 20 persone di Lunch/light lunch/de gustazione prodotti tipici/attività di cooking class/animazioni/wedding set-up nei seguenti giorni e nelle seguenti località:

DATA	LOCALIZZAZIONE	SERVIZIO RICERCATO
Lunedì 27 Ottobre	Bari centro murattiano	Dinner
	Brindisi centro	Dinner
	Trani o Barletta centro	Dinner
Martedì 28 Ottobre e Mercoledì 29 Ottobre	Mattinata/Vieste/Peschici/Rodi	Lunch/light lunch + degustazione prodotti tipici/ cooking class/ animazione tradizionale/ Wedding set-up
	Trani/Barletta/Ruvo/Canosa/Bitonto/Giovinazzo/Molfetta/	
	Mesagne/Manduria/Grottaglie/Tranto/Brindisi	
	Orsara/Troia/Bovino/Sant'Agata/Ascoli Satriano/	
	Altamura/Gravina/Minervino/Laterza/Ruvo di Puglia	
	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		
Giovedì 30 Ottobre	Lecce/Copertino/Nardò/Galatina/Otranto/Corigliano	dinner
	Manfredonia/Monte S. Angelo/Eremiti di Pulsano/San Giovanni	
	Rotondo/San Marco in Lamis	
Venerdì 31 ottobre	Bari centro murattiano	Lunch/light lunch + dinner + degustazioni / cooking class/ show/ events set up

Sabato 01 Novembre	Bari, Trani, Locorotondo/Martina Franca/ Lecce / Vieste, Manfredonia, Barletta, Fasano, Ostuni,	Lunch/light lunch + Dinner + Degustazioni / cooking class/ show / events set up
-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------

### **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](mailto:buypuglia@viaggiareinpuglia.it) entro il 30 Luglio 2014.**

Resta salvo l'obbligo per le imprese che vogliono iscriversi al workshop, di richiedere comunque la partecipazione accedendo al sito DMS [www.agenziapugliapromozione.it](http://www.agenziapugliapromozione.it) la scadenza dell'11 Luglio.

### **4 – ACCETTAZIONE DELL'OFFERTA**

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 Buyer;
- 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.