

Napoli, 21 ottobre 2019

COMUNICATO STAMPA

**II edizione Masterclass Convention Bureau Napoli**

**"Tessere la Rete per cacciare nuovi leads"**

***Dalla Puglia alla Campania un percorso di best practice al servizio dei manager meridionali***

“Confrontare realtà simili del Sud per sviluppare nuove strategie da adottare” questo il focus della II edizione Masterclass organizzata dal Convention Bureau di Napoli in collaborazione con Manageritalia, MDL Global ed MPI Italia. “Abbiamo proposto, ad una attenta platea di professionisti che ha gremito la sala, una serie di interventi qualificati, mirati ad esporre le best practice di territori limitrofi a quello della Campania e le tecniche più moderne per attrarre clienti nella destinazione prescelta”, dichiara la direttrice del CB Napoli Giovanna Lucherini.

Maddalena Milone, CEO apulia2meet e President elect MPI Italia Chapter, ha spiegato, ponendo come esempio la Puglia, l'importanza per la meeting industry di lavorare in sinergia con le Istituzioni: “Un'amministrazione illuminata può essere essenziale per il successo di una destinazione come sede congressuale. Sia nella fase di promozione, ad esempio attraverso la partecipazione attiva alle fiere di settore, che nella fase di realizzazione degli eventi collaborando con gli organizzatori evidenziando le unicità, dal cibo all'artigianato, del territorio. L'opera del singolo, infatti, da sola non funziona, bisogna costituire una rete che offra pillole del territorio agli ospiti di un congresso, creando quell'ancoraggio psicologico che genera un ricordo e invoglia a tornare nel luogo dove si è vissuta una esperienza piacevole”.

Claudio Del Vita, responsabile digital marketing Gesac, ha poi illustrato le opportunità per acquisire nuovi clienti, generate dalle tecniche digitali, in particolare si è soffermato sulla creazione nell'aeroporto di Capodichino di una Chatbot, un'intelligenza artificiale che fornisce informazioni di base ai viaggiatori,

essenziale in particolare quando il personale non è in servizio. “Di recente - dichiara Del Vita - abbiamo lavorato anche sulle parole chiave delle ricerche online su Napoli per evidenziare le eccellenze turistiche che potrebbero attrarre un turista e portarlo in città. Nel nostro blog abbiamo raccolto oltre 85mila utenti annui, che in media consultano 2,5 pagine. Vuol dire che non si fermano ad un primo sguardo, ma vogliono approfondire e su questo dobbiamo puntare per soddisfare il cliente e proporgli ulteriori contenuti, creando curiosità”.

L'importanza di fare squadra e credere nel turismo come volano della nostra economia è la convinzione anche di Rossella Bonaiti, presidente di Manageritalia Campania che, però, lamenta il numero esiguo di manager nel meridione: “È incredibile pensare che gli associati in Campania sono più o meno gli stessi, per numero, di quelli di Bergamo. Si tratta di un segnale inequivocabile di carenza di infrastrutture e di cultura manageriale nel nostro territorio. I nostri giovani talenti spesso sono costretti ad andarsene. L'obiettivo del nostro lavoro è colmare, o almeno ridurre, questo gap con il nord, creando opportunità di lavoro attraverso piani operativi facendo sistema”.

Sono intervenuti alla Masterclass anche Giuseppe Monti, Project Leader Turismo Manageritalia che ha portato l'esempio delle attività manageriali svolte tra Puglia, Calabria e Basilicata, mentre Alessandra Lavazzi, account manager di MDL Global, ha spiegato alcuni elementi del digital marketing con particolare riguardo ai canali da utilizzare per fare Lead Generation.

**Chi siamo:** Il Convention Bureau Napoli – CBN è un network di operatori privati che rappresentano l'eccellenza dell'industria congressuale partenopea. Punta a valorizzare l'esclusività di Napoli, promuovendo la destinazione per l'organizzazione di eventi, congressi, fiere e viaggi incentive di vario genere.

Il CBN lavora con le principali strutture alberghiere e congressuali, agenzie di servizi / allestimenti / catering della città, che supportano ogni fase dell'organizzazione di congressi, eventi e convegni. L'obiettivo del CBN è garantire l'assistenza, le informazioni e le location indispensabili per un evento esclusivo e di successo.

Le aziende partner vengono costantemente monitorate al fine di garantire standard di qualità elevata nell'interesse del committente e dell'immagine della città in quanto destinazione MICE.

**Per ulteriori informazioni:**

**Direttore Convention Bureau Napoli:** [Giovanna Lucherini - g.lucherini@cbnapoli.it](mailto:g.lucherini@cbnapoli.it) - cell. +39 338.7113886

**Ufficio Stampa:** [Giuseppe Porcelli - press@cbnapoli.it](mailto:press@cbnapoli.it) - cell. +39 349.8513695

[www.cbnapoli.it](http://www.cbnapoli.it) – [www.cbnapoli.com](http://www.cbnapoli.com)