

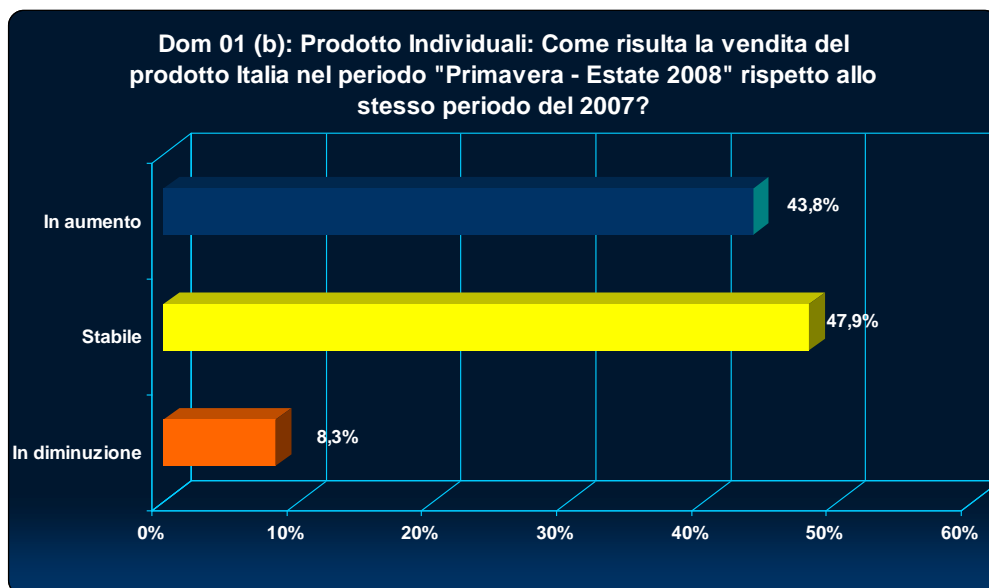
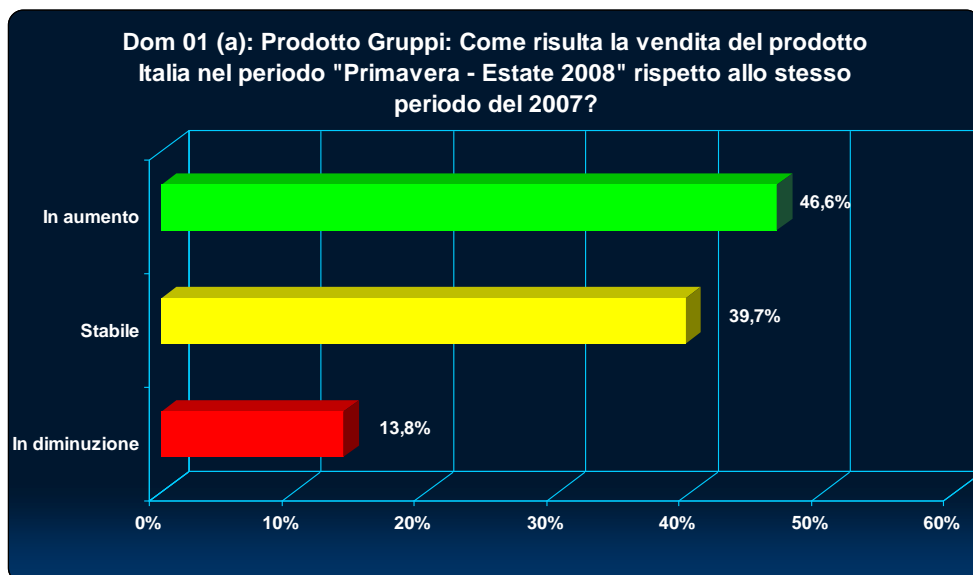
- WEB CENTER
- RICERCHE DI MERCATO
- TELEMARKETING
- CUSTOMER PROFILING
- AGGIORNAMENTO DATABASE
- COSTITUZIONE DATABASE
- EVENTI INTERNAZIONALI
- ROAD SHOW
- EDUCATIONAL TOUR STAMPA / T.O.
- WORKSHOPS INTERNAZIONALI
- CONFERENZE STAMPA

ELABORAZIONE STATISTICA - ANDAMENTO MERCATI EST EUROPA ANNO 2008

Di seguito quanto emerso dall'analisi delle risposte ottenute dai rappresentanti della domanda turistica provenienti dai diversi mercati dell'est Europa (Polonia, Ungheria, Austria, Slovacchia e Repubblica Ceca) in occasione del Workshop svoltosi il 26/11/2008 al Marriott Hotel di Vienna.

DOM 01 (a)

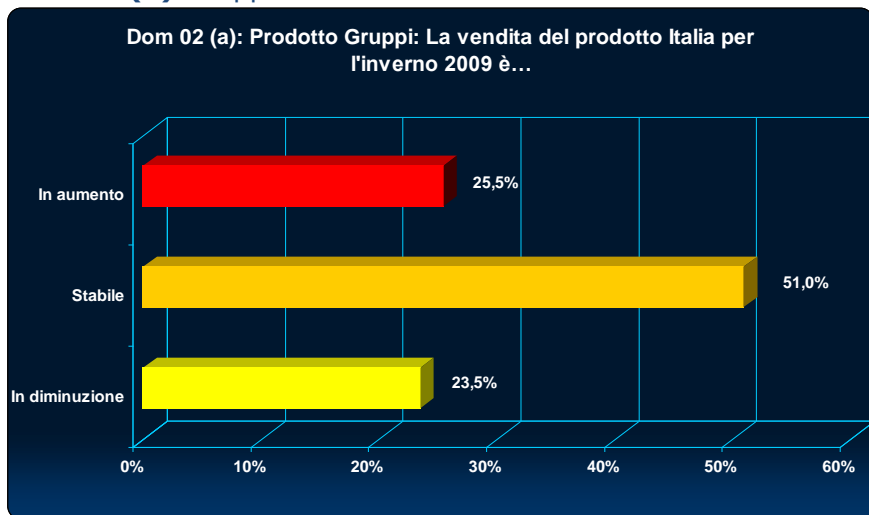
La vendita del prodotto Italia nella stagione Primavera-Estate 2008 in confronto alle vendite nello stesso periodo dell'anno 2007 è risultata, per i gruppi:



- WEB CENTER
- RICERCHE DI MERCATO
- TELEMARKETING
- CUSTOMER PROFILING
- AGGIORNAMENTO DATABASE
- COSTITUZIONE DATABASE
- EVENTI INTERNAZIONALI
- ROAD SHOW
- EDUCATIONAL TOUR STAMPA / T.O.
- WORKSHOPS INTERNAZIONALI
- CONFERENZE STAMPA

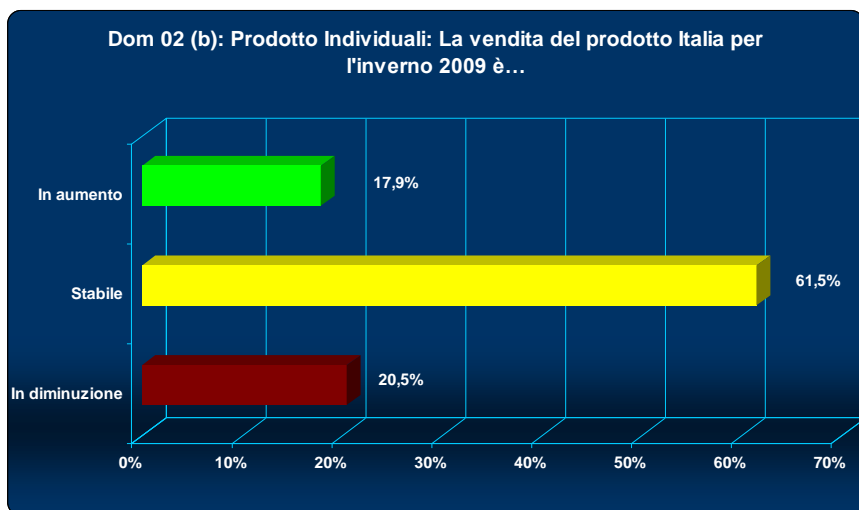
DOM 02: La vendita invece del prodotto Italia nella stagione invernale in confronto allo scorso anno si registra come segue:

DOM 02 (a) Gruppi



In aumento per il 25,5 % degli operatori
 Stabile per il 51,0%
 In Diminuzione per il 23,5%

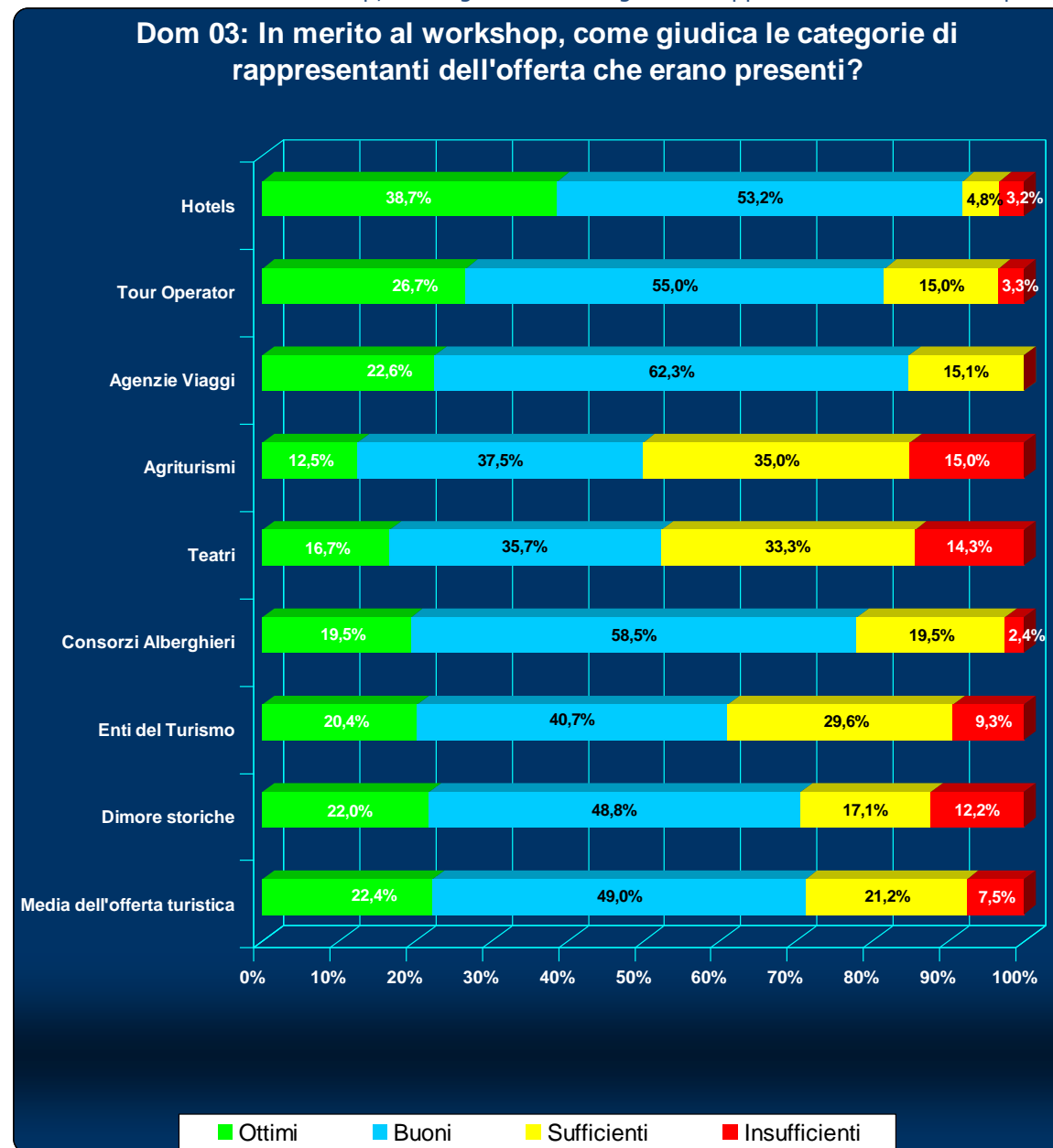
DOM 02 (b) Individuali



In aumento per il 17,9% degli operatori
 Stabile per il 61,5 %
 In Diminuzione per il 20,5 %

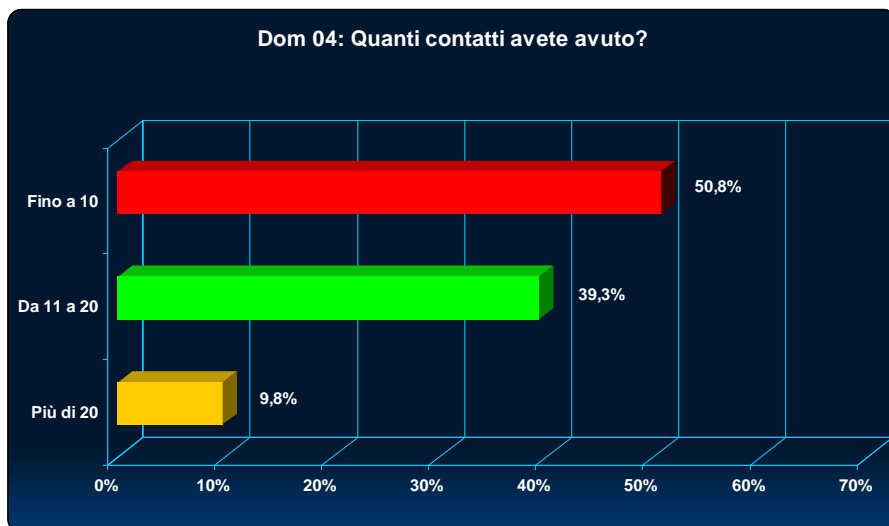
- WEB CENTER
- RICERCHE DI MERCATO
- TELEMARKETING
- CUSTOMER PROFILING
- AGGIORNAMENTO DATABASE
- COSTITUZIONE DATABASE
- EVENTI INTERNAZIONALI
- ROAD SHOW
- EDUCATIONAL TOUR STAMPA / T.O.
- WORKSHOPS INTERNAZIONALI
- CONFERENZE STAMPA

Dom 03: In merito al workshop, come giudica le categorie di rappresentanti dell'offerta presenti?



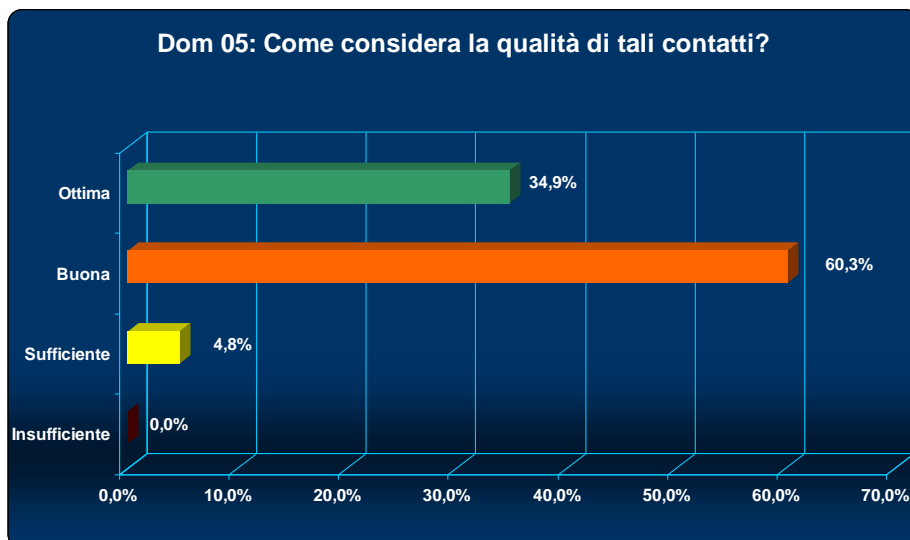
- WEB CENTER
- RICERCHE DI MERCATO
- TELEMARKETING
- CUSTOMER PROFILING
- AGGIORNAMENTO DATABASE
- COSTITUZIONE DATABASE
- EVENTI INTERNAZIONALI
- ROAD SHOW
- EDUCATIONAL TOUR STAMPA / T.O.
- WORKSHOPS INTERNAZIONALI
- CONFERENZE STAMPA

Dom 04: Approssimativamente, quanti contatti ha avuto durante il workshop?



Analizzando il numero dei contatti registrati dai buyers durante il workshop si evince che quasi il 51% degli operatori ha avuto fino a 10 contatti, il 39,3% da 11 a 20 e quasi il 10% più di 20.

Dom 05: Come considera la qualità di tali contatti?

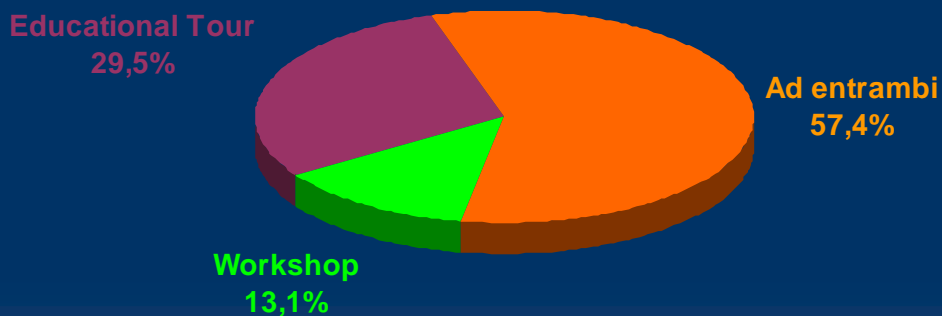


Il giudizio dei rappresentanti della domanda in merito è risultato ottimo per il 34,9% degli operatori, buono per il 60,3% e sufficiente per il 4,8%.

- WEB CENTER
- RICERCHE DI MERCATO
- TELEMARKETING
- CUSTOMER PROFILING
- AGGIORNAMENTO DATABASE
- COSTITUZIONE DATABASE
- EVENTI INTERNAZIONALI
- ROAD SHOW
- EDUCATIONAL TOUR STAMPA / T.O.
- WORKSHOPS INTERNAZIONALI
- CONFERENZE STAMPA

Dom 06: Le interesserebbe partecipare a progetti in Italia come...

Dom 06: Le interesserebbe partecipare a progetti in Italia come...



- WEB CENTER
- RICERCHE DI MERCATO
- TELEMARKETING
- CUSTOMER PROFILING
- AGGIORNAMENTO DATABASE
- COSTITUZIONE DATABASE
- EVENTI INTERNAZIONALI
- ROAD SHOW
- EDUCATIONAL TOUR STAMPA / T.O.
- WORKSHOPS INTERNAZIONALI
- CONFERENZE STAMPA

Dom 07: Se "Sì", in quali regioni?

