



TOSCANA
MICE MASTER

Mercato congressuale: conoscerlo per competere con successo

Come fare business in una delle nicchie più ricche, ambite e difficili del mercato MICE



Nazionali Internazionali

- Congressi
- Convegni
- Conferenze
- Simposi
- Forum
- Eventi formativi

Promossi da

Gruppo 1)

Medico-Farmaceutiche
Mediche
Paramediche
Professionali
Economiche

Gruppo 2)

Scientifiche
Accademiche
Formative
Culturali
Politiche

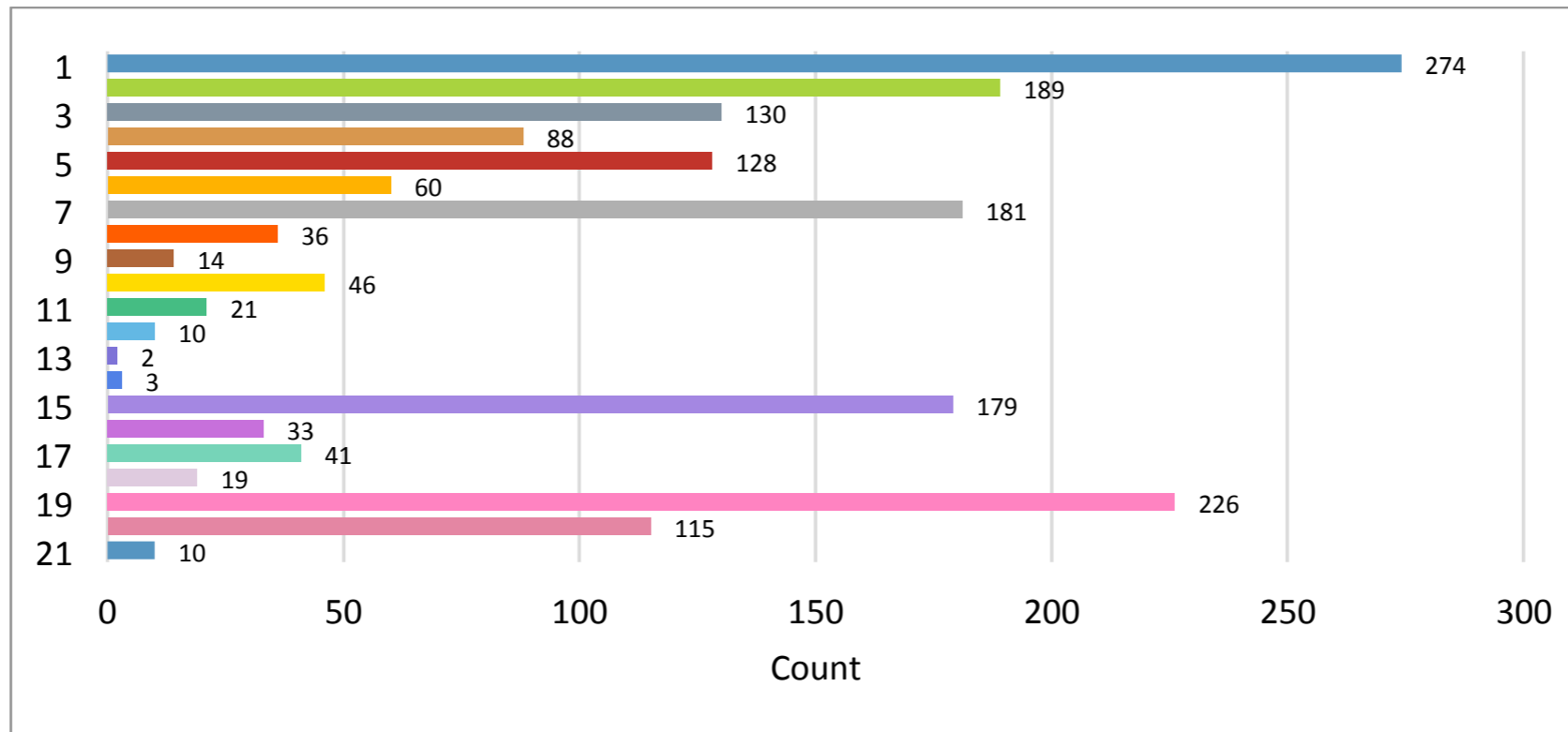
Gruppo 3)

Ambientaliste
Sociali
Religiose
Ricreative
Ludiche

Gruppo 4)

Istituzionali
APS (di Promozione Sociale)
ONG (non governative)
ONLUS (Organizzazioni non
lucrative di utilità sociale)
Dipartimenti Comunità europea

5. What types of meetings do you organize? select one or more



| | Name |
|----|--|
| 1 | Conference |
| 2 | Meeting |
| 3 | Congress |
| 4 | Symposium |
| 5 | Seminar |
| 6 | Assembly |
| 7 | Workshop |
| 8 | Session |
| 9 | Convention |
| 10 | Forum |
| 11 | Colloquium |
| 12 | Games |
| 13 | Convocation |
| 14 | Conclave |
| 15 | General Assembly |
| 16 | Expo / Exhibition |
| 17 | Collegium, workshops, trainings |
| 18 | Festivals, championships, competitions |
| 19 | Board / Council / Executive meeting |
| 20 | Trainings / courses / academies / summer schools |
| 21 | Other, please specify |



Ottima capacità di spesa

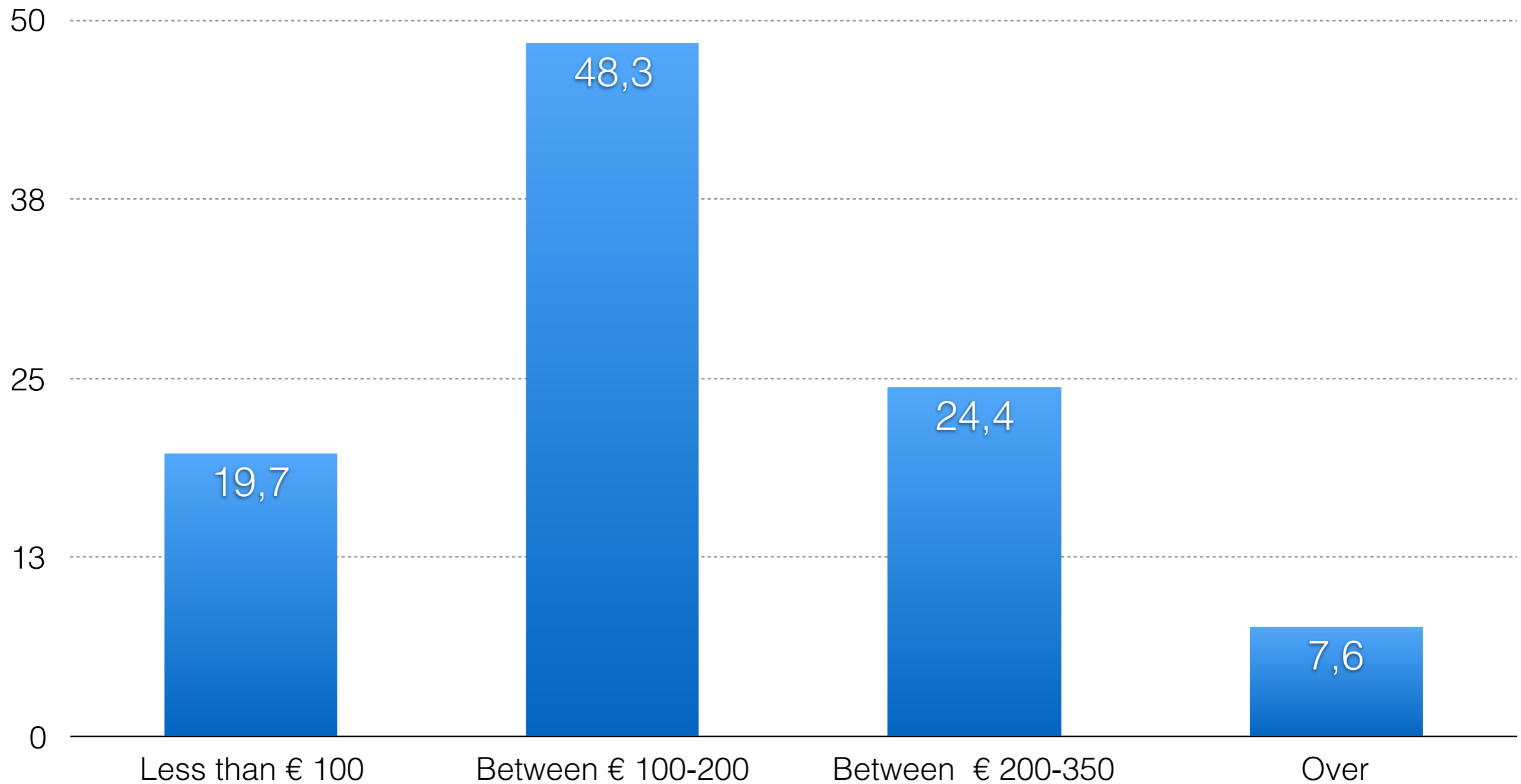
Tutti gli indicatori sono concordi nel porre il segmento associativo-congressuale ai vertici del mercato turistico per capacità di spesa procapite

Spesa pro-capite media giornaliera dei partecipanti a eventi associativo-congressuali internazionali

678 USD

ICCA: “A Modern History of International Association Meetings. 1963-2012”

Spesa giornaliera per il soggiorno alberghiero (B/B) Eventi internazionali in Europa



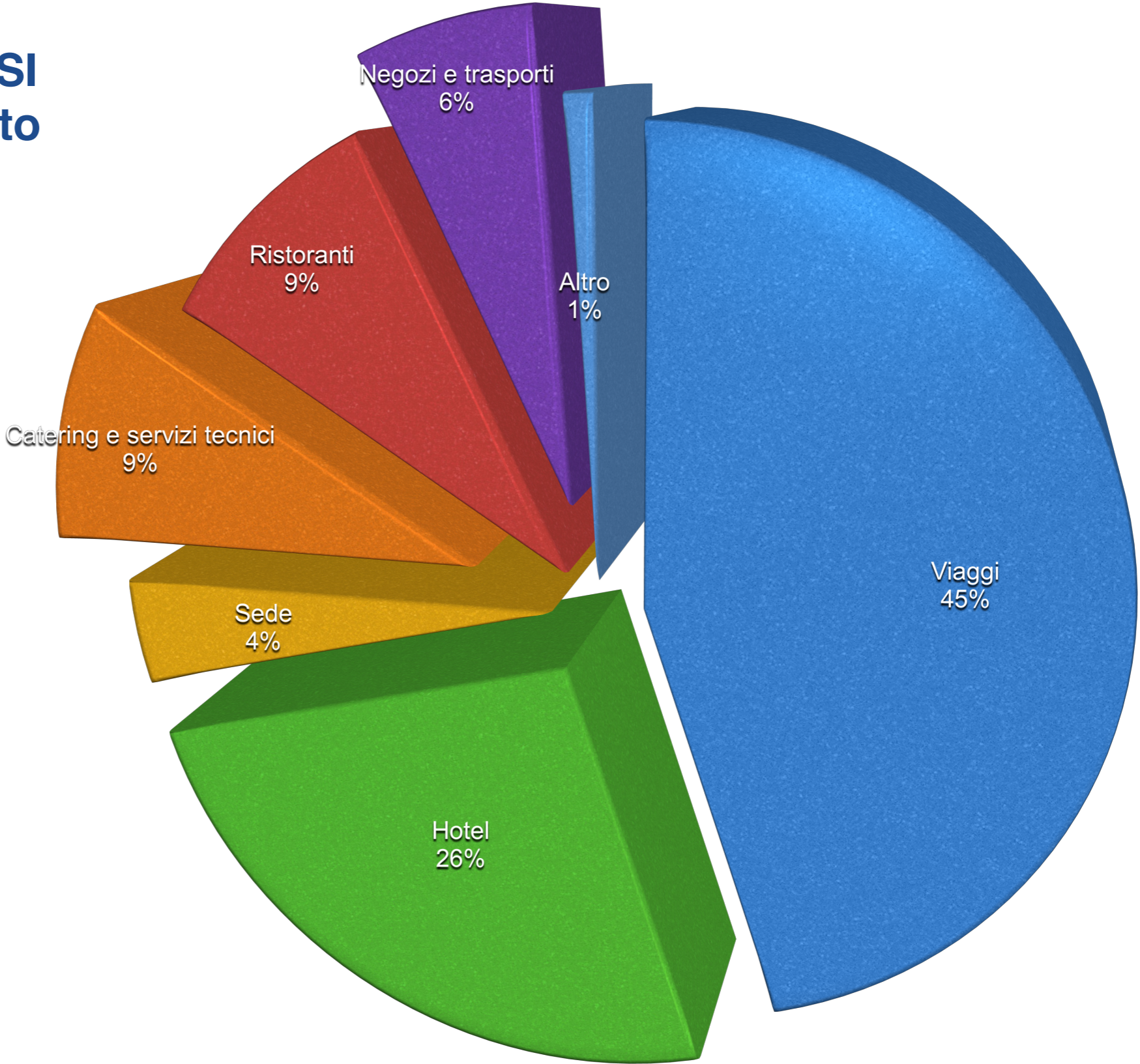
Ottima capacità di spesa

Spesa giornaliera dei delegati stranieri è due volte superiore a quella (già elevata) degli italiani



MERCATO CONGRESSI

Ripartizione dell'indotto



- Viaggi
- Sede
- Ristoranti
- Altro
- Hotel
- Catering e servizi tecnici
- Negozi e trasporti



Certezza di programmazione

**Organizzare eventi
è
un'esigenza istituzionale**

Tempi di programmazione

Eventi nazionali

Breve -medio
da 1 a 3 anni

Eventi internazionali

Medio-lungo
Da 2 a 4 anni e più



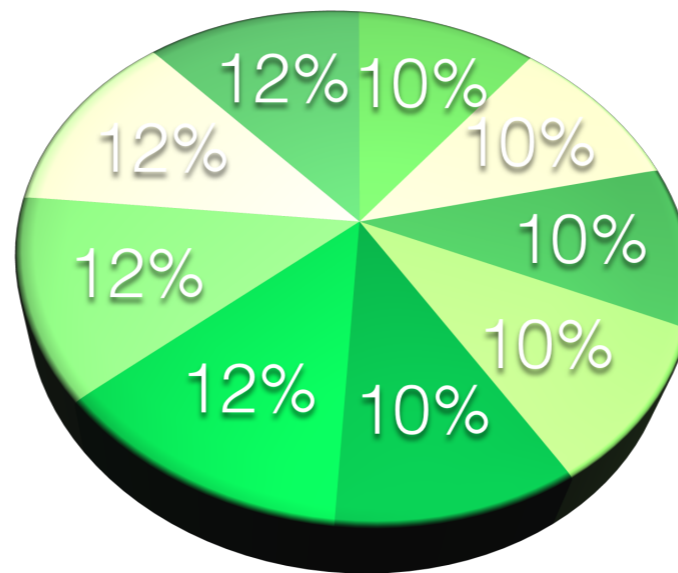
Circuitazione degli eventi internazionali

Gli eventi internazionali seguono una circuitazione che si basa sull'alternanza dei Paesi

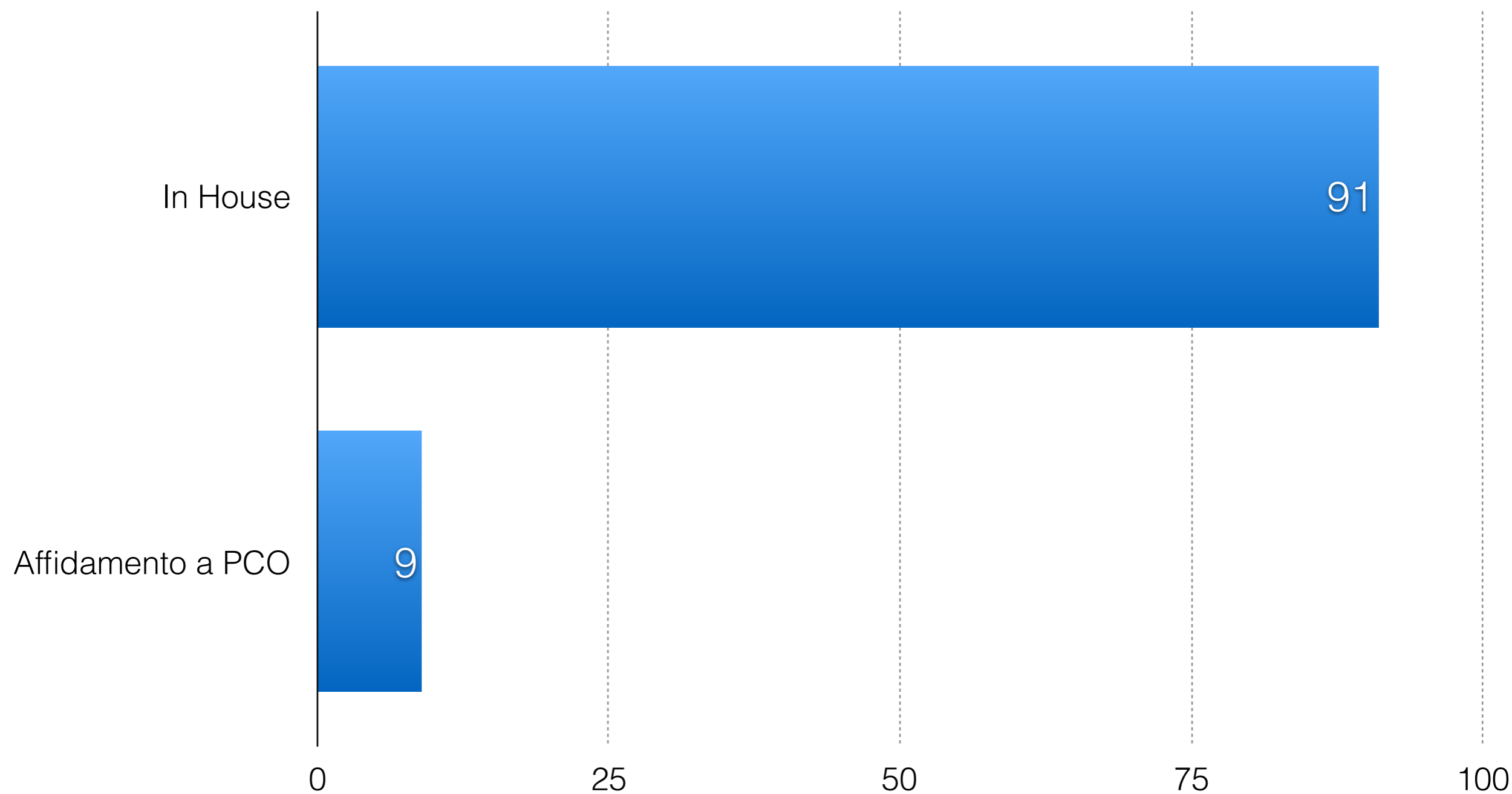


Mercato polverizzato

Non vi sono soggetti che detengono quote significative, ma al contrario vi è un'ampissima gamma di realtà promotrici suddivise in molte nicchie con peculiarità anche assai diverse tra loro



Organizzazione degli eventi



Il Buyer

- **Presidente nazionale**
- **Delegato o referente nazionale**
- **Membro del board delegato**
- **Membro del board semplice**

Il Buyer fa un'altro mestiere



**Gli eventi associativi internazionali
hanno risentito molto poco della
congiuntura con un decremento nel 2011
rispetto al 2006 dello 0,7%**





Dall'inizio della recessione 2008 - 2009 la Domanda MICE internazionale ha ripreso la crescita guidata dalle destinazioni europee, principali protagoniste.

In controtendenza solo l'Italia che ha invece registrato rilevanti flessioni



Previsione UIA 2014

2015 + 11%

2016 - 2020

+ 35%



Introduction

In another successful year for the international association meetings industry, ICCA captured a record number of 12,558 rotating international association meetings taking place in 2017, with 346 additional meetings taking place compared to 2016. This is the highest annual figure that ICCA has ever recorded in its yearly analysis of the immediate past year's meetings data.

Exponential growth market moving to maturity?

In its advocacy report "A Modern History of International Association Meetings: 1963-2013" (available at www.icca50.com), ICCA identified a 50-year trend of exponential growth in the number of international association meetings: the number of these meetings doubled every 10 years. In the last 5-10 years, this exponential growth seems to slowly transcend into a more mature, but still solid, growth pattern.

More research and data is needed to identify any changes to the long-term pattern, so ICCA will be updating its "Modern History of International Association Meetings" report with the release of a 55-year history of international association meetings later this year.

2017 City rankings: Barcelona overtakes Paris and Vienna to claim first place

The cities in this year's top 5 remain the same as they have done since 2015, but Barcelona surpasses regular first and second place holders Paris and Vienna to claim the top spot. Taking first place for the first time since 2004 with 195 meetings in 2017, Barcelona knocks last year's number one Paris down to second place. Vienna holds its previous position in joint second place with Paris, and Berlin and London are placed in fourth and fifth. Madrid stays in seventh place for another year, and last year's other number seven Amsterdam drops out of the top 10 to 16th place, making way for Prague to climb three places to join the top 10 in eighth place. As in 2016, Singapore, Lisbon and Seoul remain in sixth, ninth and 10th place respectively. Notable risers are Buenos Aires, jumping from 17th to 11th place, Budapest, jumping from 16th to 12th, and Hong Kong, jumping from 19th to 13th. Rome remains in 20th place for another year. Newcomers to the top 20 in 2017 are Tokyo and Montreal.

Top 5 city ranking by number of meetings organised in 2017

| Rank | City | Number of Meetings |
|------|-----------|--------------------|
| 1 | Barcelona | 195 |
| 2 | Paris | 190 |
| 2 | Vienna | 190 |
| 4 | Berlin | 185 |
| 5 | London | 177 |

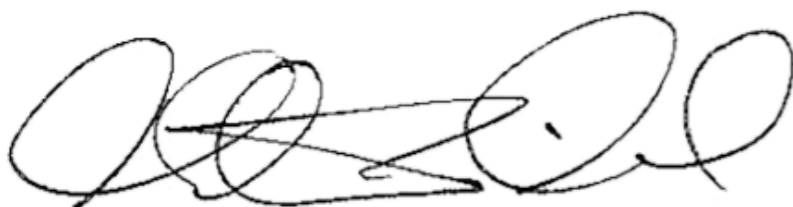
Top 5 country ranking by number of meetings organised in 2017

| Rank | Country/Territory | Number of Meetings |
|------|-------------------|--------------------|
| 1 | U.S.A | 941 |
| 2 | Germany | 682 |
| 3 | U.K | 592 |
| 4 | Spain | 564 |
| 5 | Italy | 515 |

In a world of disruption and unpredictability, the continuing growth in international association meetings is a welcome anomaly, but is not that surprising. We are still in a period of revolutionary change in terms of scientific and technological advancements, which are transforming traditional association fields such as healthcare and trade.

To make sense of the tsunami of new data and information, association communities need to meet. Not just at their traditional, well-established meetings, but in new gatherings specifically invented to serve new academic fields or to reach out to new audiences. These are the pressures that we believe will continue to boost the sector for many years to come.

Martin Sirk



CEO, International Congress and Convention Association

Caratteristiche del mercato associativo-congressuale



- Mercato in costante crescita
- Ottima capacità di spesa
- Forte indotto
- Programmazione di medio e lungo termine
- Certezza della commessa
- Tempi d'acquisizione medio lunghi
- Investimenti promozionali a medio e lungo termine
- Mercato molto polverizzato
suddiviso in nicchie con caratteristiche assai diverse
- Struttura decisionale complessa
- Il Buyer fa un'altro mestiere
- Responsabilità parziale del Buyer
- Alta volatilità dei servizi



Associativo

- Potere decisionale frammentato
- Veloce turnover dei Key contact
- Committente non responsabile
- Il Committente fa un'altro mestiere
- Variabilità dei servizi medio-alta
- Capitalizzazione del contatto bassa
- Programmazioni di medio e lungo termine
- Difficile ed onerosa attività promozionale



Corporate

- Potere decisionale centrale
- Media stabilità dei Key contact
- Committente responsabile
- Il Committente è un tecnico
- Variabilità dei servizi medio-bassa
- Capitalizzazione del contatto media
- Programmazioni last minute
- Semplice attività promozionale