

# Domina Incentive

**MISSION.** Domina Incentive è la divisione del tour operator Domina Vip Travel che, sfruttando le diverse competenze del proprio staff, offre ai clienti, dalle incentive house alle aziende, tutti i servizi necessari alla realizzazione di eventi aziendali di alto livello. Il controllo sulla supply chain e la profonda conoscenza delle esigenze del mercato Mice consentono a Domina Incentive di analizzare l'evento sia dal punto di vista della fattibilità sia da quello del budget, garantendo risposte veloci e precise.

## TIPOLOGIE DI PRESTAZIONI

Domina Incentive è in grado di realizzare integralmente una convention, un incentive o un semplice meeting, partendo da un brief. Le sinergie con il tour operator **Domina Vip Travel** e la catena alberghiera **Domina Hotel Group** consentono a Domina Incentive di coprire tutte le esigenze logistiche, senza mai perdere di vista gli obiettivi di marketing aziendali.

## SETTORI MERCEOLOGICI DI SPECIALIZZAZIONE

Domina lavora in diversi settori, dalle banche alle Tlc, dalle industrie farmaceutiche alle manifatturiere, all'elettronica.

## EVENTI PIÙ IMPORTANTI

Convention **Vodafone**, svoltasi a Sharm El Sheikh, in collaborazione con **Awe** (1.200 partecipanti);

convention **Acer** con Hotelplan;

due edizioni del **Marketing Forum Trophy**.

## MODALITÀ DI REMUNERAZIONE

Domina Incentive segue le esigenze del cliente realizzando il pacchetto in collaborazione con tutti gli attori coinvolti, dagli hotel alle linee aeree, nel massimo della trasparenza e della collaborazione per ottenere il miglior rapporto qualità/prezzo.



Massimo Alboreto, sales manager



## DOMINA INCENTIVE

### DOMINA VIP TRAVEL Spa

Via A. Maffei, 1 - 20135 Milano  
Tel. 02 55004652 Fax 02 55004628  
[www.dominatravel.it](http://www.dominatravel.it)

### CONTATTI

Massimo Alboreto, sales manager,  
Tel. 02 55004652,  
[massimo.alboreto@domina.it](mailto:massimo.alboreto@domina.it)

### MANAGEMENT

Walter David, managing director;  
Giorgia Clerici, direttore operativo; Massimo Alboreto, sales manager.

### PREMI/RICONOSCIMENTI

**Bea 2005:** 'Marketing Forum Trophy' - 2° Evento BtoB, 2° Location.

### PRINCIPALI CLIENTI

AWE, Staff Italia, Hotelplan Incentive, La Fabbrica degli Incentive, Unicredito, H3G, Pirelli, Vodafone, Mtm-Brc, Master Spa, Gama.

## CASE HISTORY

**Azienda cliente:** A World of Events per Vodafone NV.

**Evento:** Convention Back to Back.

**Data:** 28 settembre - 4 ottobre 2008.

**Audience:** Dealer, titolari di Vodafone One, manager.

**Location:** Domina Coral Bay, Sharm El Sheikh.

**Idea creativa:** Il doppio annuale appuntamento per i gestori dei punti vendita Vodafone One e per gli 'Excellent Dealer' si è tenuto quest'anno con un back to back che ha coinvolto oltre 1.200 persone tra distributori, manager e dipendenti della società telefonica. Le due convention consecutive, di tre giorni ciascuna, hanno visto come sempre l'alternarsi di momenti di lavoro, con eccezionali scenografie realizzate all'interno del nuovo Centro Congressi, a momenti di spettacolo e di svago con cene speciali e spettacoli allestiti nel deserto, nell'arena e sulle terrazze a picco sul mare del Domina Coral Bay. È stato inoltre realizzato un intenso programma di intrattenimento e di attività sportive assolutamente personalizzato. Le giornate sono trascorse tra escursioni in barca alla scoperta della splendida barriera corallina del Mar Rosso e assaporando il mistero del deserto del Sinai a bordo di divertenti quad o a dorso di dromedario.

Relax, invece, per chi ha preferito le ampie spiagge e il sole. Da notare l'imponente scenografia ideata da A World of Events, che ha realizzato una convention multimediale e multisensoriale che ha regalato intense emozioni a tutti i partecipanti.



Reception Oasis Coral Bay



Desert Dinner Vodafone