

Turismo

Buy West of Sicily 2026, il Distretto Turistico rilancia l'incontro con i mercati esteri: aperte le candidature per gli operatori

di: Redazione

31 luglio 2026



Dal 3 al 7 ottobre la Sicilia occidentale ospiterà 22 buyer internazionali provenienti da 11 Paesi. Il momento centrale sarà la giornata di incontri B2B del 6 ottobre, occasione di confronto tra imprese del territorio e operatori della domanda estera.

La Sicilia occidentale si prepara a tornare al centro dell'attenzione del turismo organizzato internazionale. Dal 3 al 7 ottobre è in programma una nuova edizione di Buy West of Sicily, l'iniziativa promossa dal Distretto Turistico Sicilia Occidentale per mettere in contatto imprese locali e operatori esteri interessati alla destinazione.

Saranno 22 i buyer invitati, selezionati tra tour operator, agenzie di viaggio e professionisti del settore provenienti da undici Paesi: Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Paesi Bassi, Polonia, Regno Unito, Slovacchia, Spagna, Svezia e Stati Uniti. L'obiettivo è favorire nuove relazioni commerciali e ampliare la presenza della Sicilia occidentale nei mercati internazionali attraverso incontri mirati tra domanda e offerta turistica.

Il momento più atteso sarà martedì 6 ottobre, quando si svolgerà la sessione di incontri B2B. Grazie a una piattaforma digitale di matchmaking, ciascun partecipante potrà costruire un'agenda personalizzata di appuntamenti, così da rendere ogni incontro coerente con il proprio profilo e con gli interessi dei buyer presenti.

Il Distretto Turistico ha aperto le candidature rivolte agli operatori con sede nei comuni aderenti. Possono partecipare strutture ricettive alberghiere ed extralberghiere, agriturismi, ville e dimore storiche, tour operator, agenzie di incoming e imprese che operano nei servizi turistici. La partecipazione è gratuita e le domande dovranno essere presentate entro il 24 agosto.

Per la presidente del Distretto Turistico Sicilia Occidentale, Rosalia D'Alì, l'iniziativa rappresenta uno degli strumenti più efficaci della strategia di apertura verso i mercati internazionali. L'obiettivo, sottolinea, è creare occasioni concrete di incontro tra le imprese del territorio e operatori selezionati in base alle caratteristiche della destinazione e ai mercati ritenuti più interessanti per lo sviluppo del comparto turistico.

D'Alì evidenzia inoltre come eventi di questo tipo richiedano mesi di lavoro, relazioni costruite nel tempo e un'attenta selezione dei buyer affinché ogni appuntamento possa tradursi in opportunità di business. Un modello che punta a rafforzare la competitività della Sicilia occidentale attraverso una promozione condivisa e una presenza più strutturata nei circuiti internazionali del turismo.