

Congress **Today**

3

& Incentive Travel

Contiene
la settima dispensa
in italiano del manuale
operativo ufficiale MPI

001 - Via Pisacane, 26 - 20123 Milano - Sped. in abb. postale - 45% art. 2 - C. 20 - L. 562/86 Milano contiene I.P.
MAGGIO-GIUGNO 2001 - Edizione Anno 11 N.3 - Edizioni C.I.P. - Via Pisacane, 26 - 20123 Milano



**I professionisti
dei convegni**

**Gli alberghi,
i centri congressi
e le sedi
dove organizzare
i vostri meeting**

Incentive
Si punta su...
**Siria • Malesia
Dubai**

Intervista esclusiva a

Luis Neto

Presidente
del Consiglio
di Amministrazione
dell'Istituto del Turismo
del Portogallo

Allegati:

Incentive alle Bahamas • Newsletter Boston & New England

Studio Esse, soluzioni che apportano valore

UN'AZIENDA RIVOLTA A 360 GRADI NEL MONDO DELLA COMUNICAZIONE E NELL'ORGANIZZAZIONE DEGLI EVENTI. TUTTO CIÒ PER MANO DI DANIELA SERRATI, CHE IN 5 ANNI HA SAPUTO CONQUISTARE LA FIDUCIA DI PRESTIGIOSI CLIENTI



Qui sopra,
Daniela Serrati
titolare
di **Studio Esse**.
Nelle altre foto,
un viaggio
incentive
organizzato
in Tunisia
da questa
azienda
milanese.

di **Carla De Albertis**

Anche una società di piccole dimensioni può fare grandi cose. Basta che ci sia la professionalità e la dedizione al proprio lavoro. E' questa la peculiarità di **Studio Esse**, la società creata nel 1996 da **Daniela Serrati** e attiva, con ottimi risultati, in tutto quello che concerne l'organizzazione di eventi. Più in particolare, Daniela Serrati, coadiuvata da uno staff di collaboratori, organizza incentive e congressi e, come nel

Che si tratti di una vera professionista non ci sono dubbi, visti i nomi delle aziende clienti di Studio Esse. I congressi fatti per conto di IBM, Cidesco, Agorà e molti altri lo stanno a dimostrare.

"Le mie conoscenze e l'amore per il mio lavoro - spiega Daniela Serrati - mi hanno portato a fare



anche di più. Negli ultimi tempi, infatti, annovero tra i miei clienti anche aziende italiane che desiderano fare joint venture sui mercati della Tunisia e della Turchia". Studio Esse, infatti, si occupa di sostenere queste società che magari vogliono aprire nuovi centri di produzione, fornendo loro supporto legale e finanziario e trovando i finanziatori per ogni impresa. Nell'organizzare un viaggio incentive in Tunisia o un convegno nel palazzo dei congressi di una importante città europea o contattando gli espositori per una importante fiera italiana, Studio Esse come mentalità preferisce sicuramente la qualità alla quantità. Questo significa che nulla è lasciato al caso, che i particolari vengono prima individuati e poi realizzati, in modo che ogni cliente possa ricevere un servizio di cui essere soddisfatto e, soprattutto, che sia chiavi in mano.

"Ai nostri clienti - continua la dottoressa Serrati, anima di questa società - non vendiamo solo prodotti o servizi, ma proponiamo lo sviluppo di attività che durino nel tempo e soluzioni che apportino valore a un'azienda".



caso del recente Salone del Termalismo e della Talassoterapia svoltosi al Palacassa di Parma, si occupa di contattare aziende straniere e italiane per portarle a esporre in fiera.

mercato della Tunisia e della Turchia". Studio Esse, infatti, si occupa di sostenere queste società che magari vogliono aprire nuovi centri di produzione, fornendo loro supporto legale e finanziario e trovando i


STUDIO ESSE
PUBBLICITÀ E RELAZIONI

Studio Esse
Via Settembrini, 46
20124 Milano
Tel. 02.20240181
Fax 02.29521495
E-mail
studio.esse@infinito.it