

Comunicato Stampa

DESTINATION ITALIA, NUOVA PARTNERSHIP CON IL PARMIGIANO REGGIANO PER SVILUPPARE IL TURISMO ESPERIENZIALE

Milano (MI), 15 ottobre 2026 – Destination Italia S.p.A. (DIT:IM), la prima “GLocal Travel Tech” leader nel turismo incoming esperienziale – quotata su Euronext Growth Milan (“**Destination Italia**” o “**Società**”), annuncia l'avvio di una collaborazione strategica con il Consorzio del Parmigiano Reggiano, che ha lanciato e sviluppato il progetto «Vivi Parmigiano Reggiano», che punta a trasformare la notorietà mondiale della DOP in viaggi ed esperienze nel suo territorio d'origine, rendendolo una destinazione turistica di livello internazionale prenotabile tutto l'anno. Nell'ambito di tale progetto, il Consorzio ha affidato a Destination Italia, per il tramite della business unit **Destination Consulting Firm** (“**DCF**”), lo sviluppo di un progetto pilota finalizzato ad analizzare le potenzialità commerciali del progetto Vivi Parmigiano Reggiano attraverso il supporto tecnologico, la costruzione di una offerta turistica integrata di qualità e nella distribuzione sui canali B2B e B2C.

DCF, la business unit del Gruppo dedicata alla consulenza strategica per lo sviluppo e il posizionamento internazionale delle destinazioni turistiche, opera quale partner specialistico del Consorzio per la tecnologia, il design dell'offerta, la distribuzione, il supporto B2C e la misurazione dei KPI, nella creazione di un progetto pilota. Destination Italia con un approccio “destination centric”, parte dagli attrattori della destinazione del distretto di produzione per creare le condizioni concrete della generazione di flussi turistici reali. Il suo modello operativo end-to-end – dall'analisi del territorio fino al prodotto, alla distribuzione B2B e al supporto al B2C dei partner di distribuzione – si fonda su tre asset integrati: (i) i marketplace B2B di DCF, alimentati da una rete globale di operatori incoming in 85 Paesi; (ii) la piattaforma tecnologica proprietaria **HubCore.AI**, sulla quale viene realizzato il widget dedicato all'iniziativa; (iii) la gestione white label, con la propria legal entity, delle vendite B2C, ottimizzate dall'esperienza ultratrentennale del Gruppo sul mercato consumer. Un modello che consente di superare l'attuale frammentazione dell'offerta, in cui le visite ai caseifici sono spesso esperienze isolate, vendute singolarmente e senza una reale integrazione con la ricettività, i borghi e le altre attrazioni della destinazione.

L'offerta si articola in tre formati esperienziali – esperienze stand-alone (tasting, visite ai caseifici, workshop e cooking class rurali), pacchetti dinamici che integrano alloggio, esperienze e transfer, e itinerari slow multi-giorno tra borghi, città d'arte e paesaggi del territorio – focalizzati su un unico buyer persona pilota, a garanzia di un focus chirurgico e di KPI leggibili. L'integrazione della piattaforma HubCore.AI, commercializzata in modalità SaaS, è non invasiva: widget dedicato e landing page dedicata convivono, senza sostituirla, con l'infrastruttura digitale del Consorzio. La vendita diretta B2C è gestita in white label tramite un apposito widget nel sito [parmigianoreggiano.com](https://www.parmigianoreggiano.com), che resta sotto il pieno controllo del brand del Consorzio, ed è affiancata dai principali marketplace internazionali.

La collaborazione viene presentata oggi al **TTG Travel Experience** di Rimini, nell'ambito del panel “*Stay to Exist. Long Stay, Digital Nomads e Silver Tourism: numeri e politiche per trasformare i turisti di lungo termine in cittadini di breve termine*”, in programma presso l'Italia Arena (Padiglione A2) dalle ore 16.50 e moderato da **Dina Ravera, Presidente di Destination**

Italia, con la presentazione affidata a **Nicola Bertinelli, Presidente del Consorzio del Parmigiano Reggiano**. Al panel intervengono, tra gli altri, ANCI, Postel, Associazione Italiana Nomadi Digitali e DMO Terra dei Cammini. Per l'intera durata della fiera (14-16 ottobre), dieci caseifici turistici saranno presenti presso lo stand del Consorzio. Il progetto pilota prevede l'avvio commerciale a dicembre 2026, in coerenza con la finestra di prenotazione del turista internazionale per l'estate 2027, e la lettura dei risultati al 31 maggio 2027 attraverso KPI condivisi – sul fronte B2C, visite organiche, conversion rate e importo medio transato; sul fronte B2B, reach operatori, pipeline e fatturato per operatore. Seguirà il rilascio dei deliverable previsti dal contratto – piattaforma live, catalogo prodotti e guideline strategiche – propedeutici alla Fase 2 di replica e scale-up su ulteriori buyer personas e mercati, da giugno 2027.

La collaborazione contribuisce all'obiettivo del Consorzio di raggiungere **300.000 visitatori diretti nei caseifici entro il 2029**, facendo del Parmigiano Reggiano una porta d'ingresso alla scoperta dell'intero territorio e generando valore per produttori, ospitalità, ristorazione e comunità locali.

Nicola Bertinelli, Presidente del Consorzio del Parmigiano Reggiano, ha dichiarato: *“Il Parmigiano Reggiano è molto più di un prodotto: è espressione di un territorio straordinario, ricco di storia, cultura e tradizioni. Con Vivi Parmigiano Reggiano vogliamo trasformare la notorietà mondiale della nostra DOP in un'opportunità per far scoprire la zona d'origine, partendo dai caseifici e valorizzando le eccellenze enogastronomiche, paesaggistiche e culturali della Food Valley. L'obiettivo è rendere il nostro territorio una destinazione da vivere tutto l'anno, generando nuove opportunità per i produttori e le comunità locali.”*

Dina Ravera, Presidente di Destination Italia, ha commentato: *“Sostenere il Consorzio del Parmigiano Reggiano nello sviluppo commerciale dell'offerta turistica di «Vivi Parmigiano Reggiano» con il modello della nostra Destination Consulting Firm è motivo di grande orgoglio. Portiamo nel territorio del Parmigiano Reggiano la tecnologia di HubCore.AI, i dati e la rete di distribuzione internazionale che ogni giorno mettiamo a disposizione di più di 1.100 operatori in 85 Paesi: un prodotto d'eccellenza diventa così una destinazione prenotabile ovunque, in ogni lingua, in ogni mercato. Collaborazioni come questa confermano la capacità della Destination Consulting Firm di generare valore per i territori e per il Gruppo”*.

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito web www.destinationitaliagroup.com, sezione *Investitori/Comunicati/Comunicati Corporate*.

About Destination Italia S.p.A.

Destination Italia S.p.A. è la società capofila dell'omonimo gruppo e rappresenta la principale GLocal Travel Tech italiana, leader nel turismo incoming di fascia alta. Fondata nel settembre 2016, la Società offre soluzioni di viaggio esperienziali e personalizzate rivolte sia al mercato B2B sia B2C, puntando sin dall'inizio sulla digitalizzazione della catena del valore per rispondere in modo dinamico alle esigenze sofisticate di una clientela globale. La piattaforma proprietaria HubCore integra tecnologia avanzata e competenze umane, orchestrando in modo efficiente il matching tra domanda e offerta grazie all'expertise del Team di Travel Design, che vanta conoscenze approfondite sulle destinazioni italiane, i verticali lifestyle e le preferenze socioculturali dei clienti provenienti da oltre 100 Paesi. Il Gruppo gestisce un portafoglio di oltre 10.000 strutture ricettive e ha accolto più di 500.000 turisti dal 2016. I marchi “SONO Travel Club” e “Destination Italia” servono target differenti: il primo dedicato al lusso, con servizi *tailor-made* e ticket medio elevato, il secondo orientato al mercato mainstream, proponendo le destinazioni italiane più richieste coniugando qualità e competitività. Dal 2023, il Gruppo ha ampliato gli asset strategici con i siti e-commerce Portale Sardegna e Charming, rivolti alla clientela retail alto-spendente e *luxury*, rafforzando così la propria presenza nel B2C. La Capogruppo detiene il 50,6% di Il mio viaggio in Sicilia S.r.l. (*Empeeria*), il 100% di Destination 2 Italia S.r.l., tour operator specializzato nel B2B, e controlla Hubcore.AI S.r.l., software house titolare di HubCore, e Welcomely S.r.l., *property manager* per il segmento extra-alberghiero. Grazie a un ampio

portafoglio di marchi e soluzioni software proprietarie, Destination Italia presidia con un modello integrato e scalabile l'intera filiera del turismo esperienziale di fascia alta.

Destination Italia S.p.A. è quotata su Euronext Growth Milan, Ticker: DIT - Codice ISIN: IT0005454027

Per ulteriori approfondimenti, si prega di contattare:

Destination Italia S.p.A.

Massimiliano Cossu – Investor Relations Manager

E-mail: massimiliano.cossu@destinationitalia.com

Tel. +39 06 62 28 79 65

Media Relations Advisor

IR TOP S.r.l.

Domenico Gentile, Antonio Buoizzi

E-mail: ufficiostampa@irtop.com

Tel. +39 02 45 47 38 84