

Quando la tradizione organizza l'originalità

New Aurameeting: a meeting point of tradition

testo di Alessandro Gini - foto di Elisa Casanova

Come trasformare un evento in un momento unico ed irripetibile. Con New Aurameeting, società meneghina leader nell'organizzazione di avvenimenti, sia una cena di gala, il lancio di un prodotto, un simposio scientifico che un convegno possono diventare l'occasione per accompagnare il proprio cliente verso un sicuro successo. Fondata dalla famiglia Celli, nome di riferimento nel settore del turismo da ben tre generazioni, la società nasce come agenzia di viaggi all'interno della storica Fiera di Milano, per spostarsi progressivamente verso l'organizzazione di eventi e di congressi, diversificando il proprio prestigioso ventaglio di proposte. Tagliato il traguardo dei 25 anni di attività nell'organizzazione di eventi, con alla guida la terza generazione rappresentata da Cindy Paganoni ed Emiliano Celli, la trasformazione di New Aurameeting è compiuta. Il livello altissimo e la continuità dell'esperienza "Celli" garantiscono, ancora una volta, una professionalità ineguagliata. "La nostra famiglia mette in campo una storia senza pari - racconta Emiliano Celli - il nostro è un patrimonio di conoscenza che mettiamo a disposizione dei nostri clienti. Anche perché non esiste una scuola o una formazione specifica per il nostro mestiere. Solo chi ha una solida esperienza sul campo è in grado di organizzare eventi di successo". New Aurameeting, in occasione di questo importante traguardo, rafforza il middle management crean-

do così un team sempre attento alla cura di ogni singolo dettaglio che può fare la differenza. Tutte le persone che collaborano con noi hanno piena conoscenza dei propri ruoli e compiti, condividendo soddisfazioni e problematiche. Questo per noi è il modo migliore per crescere e garantire risultati sempre più elevati. Con un parco clienti davvero eterogeneo, sia in Italia che all'estero, proveniente da diversi settori (farmaceutico, chimico, software house, automotive, istituti di ricerca), New Aurameeting ha scelto la via della concretezza: nessuna pubblicità martellante ma acquisizione di nuovi

incarichi solo grazie a referenze e pubbliche relazioni. "La nostra clientela è internazionale - spiega Cindy Paganoni - lavoriamo in Italia e in Europa, proponendo location suggestive selezionate attraverso una nostra conoscenza diretta". Il segreto del successo, pertanto, è nel perfetto controllo dell'evento, dall'inizio alla fine. "Chi si rivolge a New Aurameeting sa di non trovare mai approssimazione. Infatti, noi siamo una sartoria dell'evento", sottolinea Emiliano Celli.

Cercando di formulare sempre offerte competitive, New Aurameeting non arriva mai a mettere in gioco il prestigio acquisito negli anni. Ogni evento, infatti, deve configurarsi come un momento unico e ben riuscito, in modo da poter fidelizzare il cliente. No ai cliché dunque. Una ricetta vincente, visto che il 2011 sta regalando grandi soddisfazioni alla famiglia Celli. Nel vortice di un mercato dove non è più possibile, come in passato, pianificare sul lungo periodo, New Aurameeting riesce così a muoversi con grande agilità. "Perché dobbiamo saper essere flessibili, per centrare comunque l'unico nostro obiettivo: la piena soddisfazione del cliente", concludono Cindy Paganoni ed Emiliano Celli.

Cindy Paganoni ed Emiliano Celli

