



IL MARKETPLACE DEGLI EVENTI

# eventmarketingbook

Società Editrice ADC • Agenzia della Comunicazione srl, via Fra Luca Pacioli, 3 Milano • Direttore Responsabile: Salvatore Sagone • [www.advexpress.it](http://www.advexpress.it)  
Red. e pubbl.: via Fra Luca Pacioli, 3 Milano • [info@advexpress.it](mailto:info@advexpress.it) • Fotoli: stampa: Lallitipo srl Settimo Milanese MI • supplemento a e20 N. 17 maggio 2006

1<sup>a</sup>  
edizione  
2006/07

event & incentive agencies

event services

team building/motivation

catering

multipurpose venues

meetings and event venues

hotels

expos

associations

Guida agli acquisti  
Guide to buying

M.I.L.

**MISSION.** Mil nasce nel 1999 dalla forte volontà di costituire una realtà indipendente, snella ed efficace. Un team di professionisti esperti di incentive, scenografi, grafici e registi, totalmente dediti a un numero selezionato di clienti per garantire uno studio accurato e approfondito dei loro obiettivi, la scelta del progetto giusto e una costante, nonché puntuale, supervisione della parte operativa del progetto scelto.

**MISSION.** Mil was founded in 1999, determined to become an independent, streamlined and efficacious business. A team of incentive experts, set designers, graphic artists and directors totally dedicated to a select number of clients guarantees an in-depth study of aims, choice of the right project and constant project supervision.

#### TIPOLOGIE DI PRESTAZIONI

Un rapporto duraturo con i propri clienti consente a Mil di conoscerne bene la storia e soprattutto di mantenere una direzione coerente anche nei momenti di grande rinnovamento o di svolta. I viaggi incentive, le convention, a prescindere dal budget, mantengono sempre una rotta, una direzione ben precisa: il lusso e il glamour, unito alla creazione di un clima di familiarità e di profonda attenzione agli aspetti umani di qualunque operazione.

#### SETTORI MERCEOLOGICI DI SPECIALIZZAZIONE

Clienti appartenenti al settore finanziario, assicurativo, immobiliare, centri media e alta tecnologia si rivolgono a Mil perché vogliono prodotti di alto profilo in linea con le loro scelte di comunicazione.

#### EVENTI PIÙ IMPORTANTI NEGLI ULTIMI 12 MESI

Long week end in Sud Africa: 20 top dealer e solo 4 notti a disposizione. L'azienda leader nel settore dell'elettronica ha creato un club del 'viaggio irrinunciabile'. Il Sud Africa dei lodge lussuosi, 2 notti, con arrivo in aerotaxi privato, aperitivi nella savana e una sfilata di moda a Johannesburg seguita poi da un tuffo nel mondo ben più reale di Soweto, dove ancora si respirano gli orrori del passato. Il Canada degli orsi e delle balene: 5 notti tra i lodge dei laghi del Quebec e le grandi Falesie del San Lorenzo, tutto con idrovolanti. Per una grande merchant bank: il Capodanno a Pietroburgo, con una gigantesca festa al Museo Ermitage in esclusiva e con il balletto del Teatro Marinski. Il giorno dopo, attività di team building con i vecchi carri armati dell'armata russa tra i laghetti ghiacciati di Puskin.

#### MODALITÀ DI REMUNERAZIONE

Mil propone di lavorare a success fee come modo innovativo di veder remunerato e riconosciuto il proprio impegno e la propria professionalità.

#### TYPE OF SERVICE

Lasting relationships with clients gives Mil excellent knowledge of their histories and above all enables it to maintain coherent directions even at times of big changes or overhauls. Whatever the budget, incentive trips and conventions always stay on course, taking a specific direction: luxury and glamour plus creation of a climate of familiarity and close attention to the human aspects of any operation.

#### AREA OF EXPERTISE

Clients in finance, insurance, real estate, media centers and high technology use Mil because they want high-profile products in line with their communication choices.

#### THE PAST YEAR'S TOP EVENTS

Long weekend in South Africa: A leading electronics company created a 'must-take trip' club. The South Africa of luxurious lodges, 2 nights, with arrival in private air taxi, aperitifs on the savannah and a fashion show in Johannesburg, followed by a dive into the more realistic world of Soweto, still dealing with the horrors of the past. Canada of Bears and Whales: 5 nights in lodges on the Quebec lakes and the great St. Lawrence cliffs, all by seaplane. For a big merchant bank: New Year's in St. Petersburg, with a big, exclusive party at the Hermitage Museum featuring the Marinski Ballet. The day after, team building activities using former Red Army tanks on the frozen Pushkin ponds.

#### MODE OF PAYMENT

Mil uses success fees as an innovative means of payment recognizing its commitment and professionalism.



Milena Mineo, managing director



MARKETING INCENTIVE LEISURE Mil

#### CHI SIAMO / WHO WE ARE

M.I.L. srl  
Via Carducci, 12 - 20123 Milano  
Tel. +39 02 8051822 Fax +39 02 72002547  
info@m-i-l.it  
www.m-i-l.it

#### NUMERI / FIGURES

Anno di fondazione/Date of foundation: 1999  
Giro di affari/Turnover: euro 8.000.000.  
Addetti/Staff: 8

#### MANAGEMENT

Milena Mineo, managing administrator.

#### CONTATTI / CONTACTS

Milena Mineo, milena.mineo@m-i-l.it