



## OPULENCE By Ahlan Arabia - REGION GCC

PAYS DU GOLFE PERSIQUE LUXE

**Type de rendez-vous :** Rencontres B2B

**Marchés d'intervention :** Arabie Saoudite, Barheïn, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Sultanat d'Oman

**Cibles :** Professionnels internationaux

**A partir de \$6900**

Objectif : Positionner les partenaires haut de gamme auprès des acheteurs de luxe et des partenaires commerciaux soucieux du luxe, en mettant l'accent sur les expériences sur mesure, le service de qualité et l'exclusivité.

Valeur pour le sponsor : une image de marque prestigieuse, des opportunités de réseautage d'élite et des réunions d'acheteurs à forte intention.

Acheteurs : Tour-opérateurs de luxe, agents de voyages boutiques, DMC de luxe, acheteurs de luxe MICE

Accent sur la qualité des participants : 80 % de décideurs de haut niveau ; 15 à 20 % de propriétaires/PDG

Participation attendue : 75 acheteurs de luxe triés sur le volet dans tout le CCG.

### Pourquoi participer

- Accès direct aux décideurs
- Exposition multi-marchés avec un seul salon ;
- Flexibilité des possibilités d'activation et de prise de parole personnalisables.

**Objectif :** Positionner les partenaires haut de gamme auprès des acheteurs de luxe et des partenaires commerciaux soucieux du luxe, en mettant l'accent sur les expériences sur mesure, le service de qualité et l'exclusivité.

## **Format**

Début

13/01/2026

Fin

16/01/2026

Lieu

GCC

Format de l'opération

WORKSHOP

Indicateurs de performance

Prospects qualifiés collectés et partagés avec les sponsors et les participants

Engagement et satisfaction post-événement (suivis, résultats d'enquêtes, NPS)

Visibilité et impact de la marque (mentions sociales, presse, couverture médiatique)

Retour sur l'édition précédente

« Exposer à Opulence by Ahlan Arabia a été une expérience exceptionnelle. L'événement a fourni une plate-forme idéale pour entrer en contact avec des voyageurs avertis et des leaders de l'industrie, chacun partageant un engagement envers le luxe, la qualité et l'innovation. Nous sommes ravis de la réponse et de l'engagement que nous avons reçus, et nous sommes impatients de continuer à inspirer des voyages mémorables qui définissent la véritable opulence » - Althaf Mohamed Ali, The Nautilus Maldives

« Mon expérience avec dnata Representation Services a été exceptionnelle. Du début à la fin, leur professionnalisme, leur souci du détail et leur approche axée sur le client se sont démarqués. L'équipe s'est constamment surpassée pour s'assurer que nos besoins étaient satisfaits, un merci spécial à l'équipe. - Hamza Mahi, Vacances Atlantis et bien-être

## **Conditions**

A partir de \$6900

## **Cibles du rendez-vous**

Nombre de participants attendus

75

Profil des participants ciblés

Acheteurs : Tour-opérateurs de luxe, agents de voyages boutiques, DMC de luxe, acheteurs de luxe MICE

Accent sur la qualité des participants : 80 % de décideurs de haut niveau ; 15 à 20 % de propriétaires/PDG

Participation attendue : 75 acheteurs de luxe triés sur le volet dans tout le CCG.

## **Partenaires**

Profil des partenaires ciblés

Destinations, prestataires de services de Luxe, Hotel 5\*, Palaces

Nombre de partenaires souhaités

5