

# Club di prodotto e altre forme aggregative nel comparto turistico

Come organizzare prodotti turistici integrati Esperienze e casi di successo

Laila Bauleo

# **NETWORK PERCHÉ?**

- √ rispondere ad un turismo più esigente
- ✓ far fronte alle ridotte dimensioni delle aziende
- √ fare innovazione
- ✓ realizzare economie di scala
- ✓ mettere a punto strategie ed azioni di marketing più efficaci



# **CLUB DI PRODOTTO: DEFINIZIONE**

È qualcosa di più di un gruppo di operatori che si propongono insieme sul mercato per condividere vantaggi economici e promo-commerciali\* È un connubio con il territorio. Maggiore è il collegamento, maggiori sono il ritorno di immagine e i risultati

<sup>\*</sup>Elisabetta Zanella – Trentino Spa (intervento all'Expo Riva Hotel di Riva del Garda del 29 gennaio 2006)

# **ENTRARE IN UN CLUB DI PRODOTTO**

□ Aderire ad un prodotto
□ Appartenenza e autoidentificazione in una filosofia di prodotto
□ Scelta di un mercato di riferimento e decisione di "lavorarci sopra"
□ "Farsi consigliare"
□ Unire imprenditori che credono nell'idea e nel progetto comune
□ Occasioni di co-marketing tra aziende

# **ENTRARE IN UN CLUB DI PRODOTTO**

□ Maggiore possibilità di essere scelto dalla clientela specifica grazie alla forza del marchio
 □ Maggiore forza economica e organizzativa
 □ Comunicazione e promozione sui mercati target (benessere in natura.pdf \(\text{\promozione E.R. Terme.pdf}\)\(\text{\promozione E.R. Terme.pdf}\)\(\text{\promozione E.R. Terme.pdf}\)\(\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}\)\(\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}\)\(\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}\)\(\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}\)\(\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}\)\(\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}\)\(\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}\)\(\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}\)\(\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}\)\(\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}\)\(\text{\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}}\)\(\text{\text{\text{\text{\text{\promozione E.R. Terme.pdf}}}}\)\(\text{\tex

# **ENTRARE IN UN CLUB DI PRODOTTO**

□ Maggiori garanzie di avere clientela anche nei momenti "difficili"
 □ Scambio di personale (maggiormente qualificato)
 □ Manutenzione e servizi di assistenza tecnica più "convenienti"
 □ Assistenza finanziaria ed amministrativa più qualificata e con minori costi
 □ Far parte di una "lobby"
 □ Acquisire spirito e competenze per lavorare "in gruppo"
 □ Far acquisire maggiore notorietà alla località

# **COMPONENTI STRATEGICHE**

Concept

Eccellenza

Romance

Rapporto qualità/prezzo

Innovazione

Sistema condiviso di valori

Selezione



# **COMPONENTI OPERATIVE**

# Immagine coordinata

Nicchia di domanda

Specializzazione

Piano finanziario

Condivisione disciplinare

Verifica customer satisfaction

Monitoraggio dei risultati

Club prodotto Trentino\WS offerta immagine.ppt

## PER IL CLIENTE

- ❖Innovazione del servizio
- ❖Servizi mirati e di qualità
- Soggiorno in strutture selezionate
- Benefits e programmi di fidelizzazione
- Maggiori informazioni
- Maggiore garanzia di affidabilità
- Garanzia del marchio
- Maggiore facilità nella prenotazione
- Buon rapporto qualità/prezzo (o maggiore garanzia di)
- Standard comuni in tutti gli alberghi
- Personale specializzato e preparato

# **QUANTO COSTA**

- Dipende dal C.d.P.
- ❖Investimenti strutturali
- "Software" cioè la testa dell'imprenditore e del suo staff
- ❖ Fee di ingresso e quota annuale
- Il marketing dell'intero prodotto (dal 3 all'8% del fatturato)

# **FASI**

- Analisi di mercato e dell'offerta: studio di marketing
- Elaborazione del concept di prodotto
- Test di verifica del concept
- Elaborazione del Progetto di Club
- Animazione territoriale
- Evento di "lancio" dell'iniziativa
- Costituzione del C.d.P.
- Promo commercializzazione dell'iniziativa

# **STATUTO**

- Scopi e obiettivi del club
- Tipologie di soggetti aderenti
- Modalità di ingresso
- Obblighi dei soci
- Oneri finanziari: fee di ingresso, quote associative annuali, contributi per la promo-commercializzazione
- Cause di esclusione dal Club

- Caratteristiche delle camere e della struttura in genere
- Presenza di attrezzature specifiche per la fruizione dello specifico "prodotto"
- Personale specializzato
- Servizi rivolti al territorio
- Obblighi organizzativi
- Animazione

#### Regole comportamentali

- ➤La colazione è servita fino alle ore 12.00; l'orario del check out è posticipato alle ore 14.00 (Energia positiva in riviera)
- ➤È garantita la disponibilità a preparare e servire in tavola il pesce pescato dal cliente (Vacanza attiva: la pesca)
- ➤Gli imprenditori devono mostrare una elevata sensibilità per l'ecologia, ad esempio utilizzando detersivi biodegradabili, deodoranti no-spray, ecc. (Verde e turismo rurale)
- ➤Le strutture del benessere (la piscina, la sala massaggi, ecc.) devono essere aperte almeno 5 giorni a settimana e almeno 6 ore al giorno (*VitaNova Trentino Wellness*)

#### Dotazioni infrastrutturali

- ➤ L'ospite deve poter usufruire di un "ricovero" per la moto (*Vacanze in moto*)
- ➤ Gli alberghi devono garantire un servizio deposito "sicuro" (*Italy bike hotel*)
- ➤ Nella struttura deve essere presente almeno una piscina interna o esterna (*Belvita Hotels*)

#### Struttura e camere

- ➤ L'arredamento è basato su mobilio naturale, non devono essere utilizzati materiali sintetici (*Verde e Turismo rurale*)
- ➤ Posizione della struttura "al sicuro", lontana da fonti di pericolo (*Kinderhotels Osterreich*)
- ➤ Le camere dovranno avere lettino per piccoli, fasciatoio, bagnetto con termometro, seggiolone, adattatore WC, vasetto notte, secchiello chiuso per i pannolini, sgabellino in bagno, baby-phon, prese di sicurezza, riscalda biberon automatico (*Familien Hotels*)
- Le camere devono avere angolo salotto, essere dotate di sdraio sul balcone o in giardino, asse e ferro da stiro, piumone o trapunte in dotazione per ogni letto, radio, televisore, frigorifero con freezer (*Club Comfort*)

#### II personale

- ➤ L'albergo deve mettere a disposizione esperti di esche e di pesca della zona (*Pesca sportiva in Austria*)
- ➤ Servizio baby sitter e servizio medico per i bambini (*Kinderhotels* Osterreich)
- > Supervisione medica, personal trainer per gli esercizi ginnici, massaggiatori (Snelli e belli in Austria)
- ➤ Presenza di un collaboratore esperto di tennis nell'hotel (*Multi* tennis Austria)
- ➤ Personale in grado di fornire informazioni sullo stato della viabilità dei luoghi, sull'assistenza al mezzo, sui servizi alla persona e alla moto (*Vacanze in moto Trentino*)

#### I servizi "di relazione" con il territorio

- ➤ Disponibilità ad offrire informazioni sul territorio; puntuali elencazioni di ciò che accade nel raggio di 15 km: attività sportive, manifestazioni legate alle tradizioni locali, itinerari e percorsi, eventi, ecc. (*Verde e turismo rurale*)
- ➤ Personale in grado di dare informazioni turistiche, sulle attrattive della zona, sugli eventi, ecc. (*Gites de France*)
- ➤ Presenza all'interno della struttura di materiale turistico e di una cartina geografica dell'area; personale in grado di fornire informazioni turistiche (*Vacanze in moto Trentino*)
- ➤ Convenzioni con negozi che vendono articoli legati alla bicicletta (Italy Bike Hotel)

#### Obblighi economici e amministrativi

- ➤l'adesione al club è subordinata al versamento di una quota annuale di 1000 Euro (*VitaNova Trentino Wellness*)
- è obbligatorio l'utilizzo del marchio "Vivere con il Wellness Hotel wellness Austria" nei più importanti mezzi pubblicitari degli
   alberghi (Wellness Hotel)
- ➤ le strutture sono sottoposte ad un controllo annuale attraverso Mistery Check (Wellness Hotel)
- > nelle stanze deve essere distribuito il questionario di customer satisfaction predisposto dal Club (*VitaNova Trentino Wellness*)

Quando si impegna anche il territorio! Sicilia Cicloturismo.htm

# Territori e club di prodotto

- Provincia Autonoma di Trento
- Emilia Romagna
- Friuli Venezia Giulia
- Umbria

# PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO





























# **Progetti Vacanza**

# PRODOTTI VACANZA



- VACANZA TERME E BENESSERE
- VACANZA RURALE
- VACANZA FAMIGLIA
- ALTRI PROGETTI



## TRENTINO SpA

#### Società di Marketing Territoriale del Trentino



#### **Trentino Charme**

**Soci:** strutture specializzate nel lusso del relax



#### **Club Appartamenti Turistici**

Soci: appartamenti turistici



#### **Vita Nova Trentino Wellness**

**Soci:** alberghi/campeggi specializzati sul benessere



#### **Qualità Parco**

Soci: alberghi



#### Bed & Breakfast di Qualità in Trentino

Soci: bed & breakfast

Club



#### **Mototurismo**

**Soci:** Hotel, B&B, Camping, selezionati per la loro propensione ad accogliere e venire incontro alle esigenze dei mototuristi da tutto il mondo



#### Giocovacanza

**Soci:** alberghi, Provincia autonoma, APT San Martino e Comano



#### **Club Comfort**

**Soci:** albergatori, affittacamere, gestori di case per vacanze, residence, agenzie immobiliari e privati



#### Cuorerurale

**Soci:** agriturismi, B&B, affittacamere, piccoli alberghi, che hanno come unico obiettivo di coccolare gli ospiti e di metterli a proprio agio, a contatto con una realtà diversa

# OSPITALITÀ A TEMA: "VITA NOVA TRENTINO WELLNESS"

Nasce nel 2004

# Soggetti coinvolti

- ❖ 21 strutture di alto livello (oggi 39)
- Trentino Spa



#### **Mission**

Fornire una risposta di qualità alla richiesta di una vacanza "benessere"

## **SPECIALIZZAZIONE**

#### Linee di offerta

- 1) Beauty
- 2) Activity
- 3) Family

Club prodotto Trentino\catalogo vitanova\_2008pdf

# Collegamento con il territorio

- Linea biocosmetica (in esclusiva) al ribes nigrum
- Programmi "natura"
- Itinerari/escursioni



**HOTEL del BENESSERE** 



#### **REGOLE**

#### Requisiti di ammissione

■ Valore dell'**Atmosfera** <u>Disciplinare VITA NOVA 2003.doc</u>

#### Procedimento di ammissione

- Richiesta di ammissione entro il 30 aprile e il 31 ottobre di ogni anno corredata da una serie di certificazioni
- Verifica del possesso dei requisiti da parte di un'apposita Commissione composta da APT, ASAT/UNAT e Servizio Turismo

#### Impegni aderenti

- Versamento quota annua associativa di 1.000,00 € + quota per investimenti promozionali legata al numero dei partecipanti e delle camere
- Impegno a sottoporsi a verifiche anonime a campione

# AZIONI DI PROMO-COMMERCIALIZZAZIONE VITANOVA 2006.PDF CONCORSO BOLLINO MELINDA.PDF

# IL PRIMO CLUB DI PRODOTTO AD ORGANIZZARE UN **BLOG TRIP SUL BENESSERE**

Trentinowellnessblog.it, racconta il Trentino

Benessere, territorio, eccellenze, storie e tradizioni





VINCERÀ?

# IL PRIMO CLUB DI PRODOTTO AD ORGANIZZARE UN BLOG TRIP SUL BENESSERE

# Maggiori social network





# IL PRIMO CLUB DI PRODOTTO AD ORGANIZZARE UN BLOG TRIP SUL BENESSERE

#### -blog trip tematici:

1) Wellness Blog Trip, a tema benessere e territorio, svoltosi dal 15 al 18 dicembre 2011 in Val di Sole. In questo primo blog trip è stato lanciato "sogno Vita Nova", una piattaforma "social" con lo scopo di trovare in Rete due candidati "disposti" a partecipare ad un sogno: il blog trip #vitanova12





2) "Family Blog Trip" #vitanovakids, svoltosi nel mese di gennaio a Fai della Paganella, con un programma a misura di bimbo. Protagoniste di questo secondo evento le mamme-blogger:

21mila visitatori, 101 differenti commenti, 155 foto e 2 video prodotti ucg.

# PROGETTO "VACANZA RURALE"



"Conoscere da vicino i luoghi e il territorio, avvicinarsi alla genuinità dei gesti e dei sapori semplici che sembravano perduti. Scopri negli angoli meno noti del Trentino la calorosa ospitalità di agriturismi, baite, bed and breakfast"

Ospitalità a tema riconosciuta Cuore Rurale
e non

B&B di qualità
Agriturismo Trentino
Vacanze in Baita



# "CUORE RURALE"

Nasce nel 2007

Aderenti: 20 gestori di Agriturismo, Bed & Breakfast, Affittacamere e piccoli alberghi

Elementi in comune: la gestione familiare e la piccola dimensione Ubicazione: contesti naturali suggestivi ed integri alla cui salvaguardia viene dedicata una particolare attenzione. Alcune strutture hanno ottenuto il marchio Ecolabel

**Simbolo**: "CuoreRurale" che significa passione per l'ospitalità e legame col territorio trentino. Il marchio simboleggia l'impegno nei confronti del turista ad ascoltare le sue esigenze per fargli passare delle giornate rilassanti e divertenti





# "CUORE RURALE"

#### Requisiti di ammissione

Le strutture devono rispettare uno specifico disciplinare:

- regole di accoglienza
- regole strutturali
- "atmosfera"
- "servizi"
- "sostenibilità"

#### Procedimento di ammissione

- Richiesta di ammissione in qualsiasi momento dell'anno
- Verifica del possesso dei requisiti da parte di un'apposita Commissione di Garanzia da APT, ASAT/UNAT e Servizio Turismo

## Impegni aderenti

- Versamento quota annua associativa di 300 € + IVA (o 100 euro + Iva per le strutture con meno di 5 camere o meno di 2 appartamenti)
   Impagna e cettanarai a varifiche ananima e compiana
- Impegno a sottoporsi a verifiche anonime a campione



# FRIULI VENEZIA GIULIA























# FRIULI VENEZIA GIULIA



Ospitalità rurale certificata in un circuito di alberghi diffusi: soggiorni in un magico villaggio della tradizione



Vacanze in famiglia sono all'insegna del relax e della sicurezza, del comfort e di tanto divertimento



Weekend in alberghi selezionati a prezzo minimo garantito

- 2 notti per persona in camera doppia, colazione inclusa
- FVG Card in omaggio
- uno o più plus offerti dalla struttura alberghiera
- pernottamento gratuito in camera con i genitori per un bambino in età inferiore ai 12 anni, colazione inclusa

"Sapori di gente unica": selezione di ristoranti tipici







Bici Hotels, per scoprire il Friuli Venezia Giulia in bicicletta





**Tematismo:** enogastronomia e ristorazione

Promotori: TurismoFVG - Accademia

Italiana della Cucina

**Tipologia partecipanti:** ristoranti, trattorie, osterie tradizionali e agriturismi del Friuli Venezia Giulia

**Sito web:** www.turismofvg.it/saporifvg/

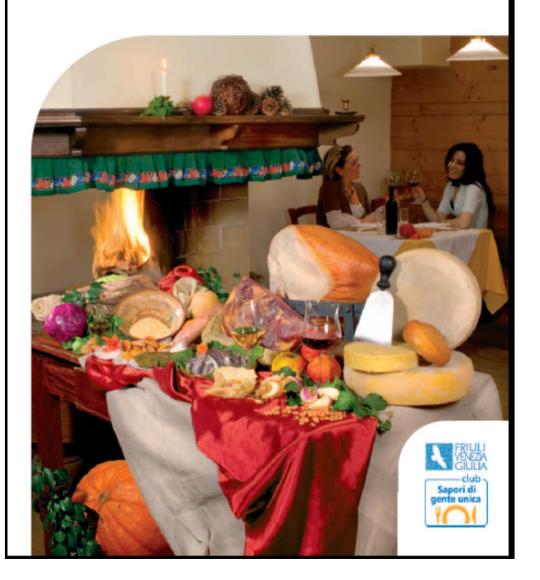






# Sapori di gente unica

dove mangiare in Friuli Venezia Giulia





- Impegno alla valorizzazione piatti e prodotti tipici della tradizione enogastronomica del Friuli Venezia Giulia
- Carta dei vini regionali
- Requisiti minimi a livello di accoglienza degli ospiti, pulizia e funzionalità di ambienti, arredi e "mise in place".
- Garanzia del prezzo bloccato: un menu completo tipo (antipasto, primo, secondo con contorno, dessert, vino della casa, acqua) non supera i 35 euro.

## Requisiti di ammissione

possesso dei requisiti di **qualità**, **convenienza** e **trasparenza** fissati da un regolamento predisposto insieme all'Accademia Italiana della Cucina



## Meccanismo di controllo qualitativo

TurismoFVG
Accademia Italiana della Cucina



gruppo di lavoro

- Effettuazione controlli e sopralluoghi prima dell'accoglimento della domanda di adesione
- Verifiche periodiche a campione o sulla base di segnalazioni pervenute per accertare il mantenimento dei requisiti medesimi

## **STRUMENTI**

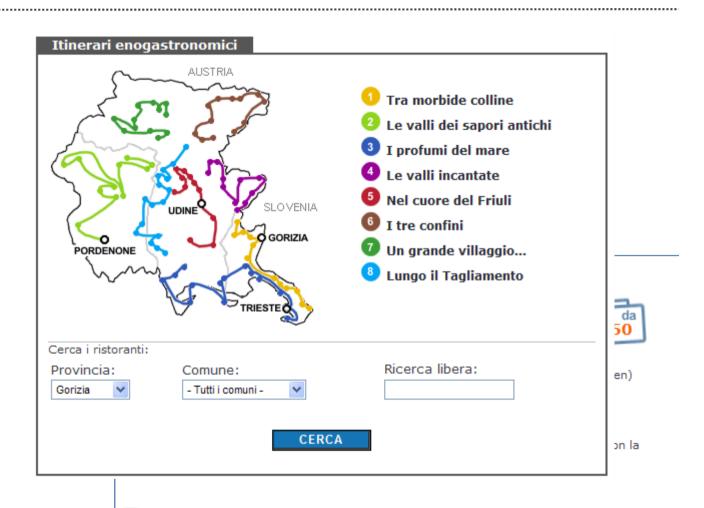
## 1. Sito web 🕦 🤀 🦲







- Informazioni su territorio
- Informazioni su vini e produzioni tipiche locali
- Informazioni su strutture ricettive e ristorative
- Informazioni su eventi
- Pacchetti vacanza
- Itinerari enogastronomici
- Motore di ricerca
- Download cataloghi









# **EMILIA ROMAGNA**















#### 1. APT Servizi srl

- gestione e attuazione progetti e piani regionali in materia di turismo sul mercato nazionale e, in particolare, la realizzazione di progetti sui mercati internazionali
- promozione e valorizzazione integrata delle risorse turistico-ambientali, storico-culturali, artigianato locale e prodotti tipici dell'agricoltura
- ausilio tecnico-scientifico per le decisioni della Regione in materia di turismo
- attività di validazione di progetti turistici, da realizzarsi sui mercati internazionali
- fornitura di servizi relativi a progettazione e realizzazione programmi e iniziative in materia di turismo, ambiente, cultura, artigianato locale e prodotti tipici dell'agricoltura
- gestione di azioni di marketing concertate tra diversi settori
- coordinamento e fornitura di servizi di supporto ad internazionalizzazione imprese turistiche



## 2. Aggregazioni di prodotto d'interesse regionale

Aggregazione di **soggetti pubblici e privati** (enti locali, camere di commercio, società e organismi operativi locali e regionali, **club di prodotto**, cooperative, imprese turistiche, con particolare attenzione a piccole e medie imprese, società d'area)

#### Finalità:

- concertazione, integrazione e attuazione di progetti di promozione e commercializzazione turistica
- incentivazione azioni congiunte per lo sviluppo dell'economia turistica regionale
- rafforzamento e integrazione dei prodotti turistici
- incremento ed ottimizzazione risorse disponibili



- Mare e costa adriatica
- Città d'arte, cultura e affari
- Appennino
- Terme e benessere









## 3. Aggregazioni di imprese

Club di prodotto, consorzi, cooperative turistiche e gli altri raggruppamenti di imprese turistiche costituiti in forma di impresa



### 4. Sistemi turistici locali

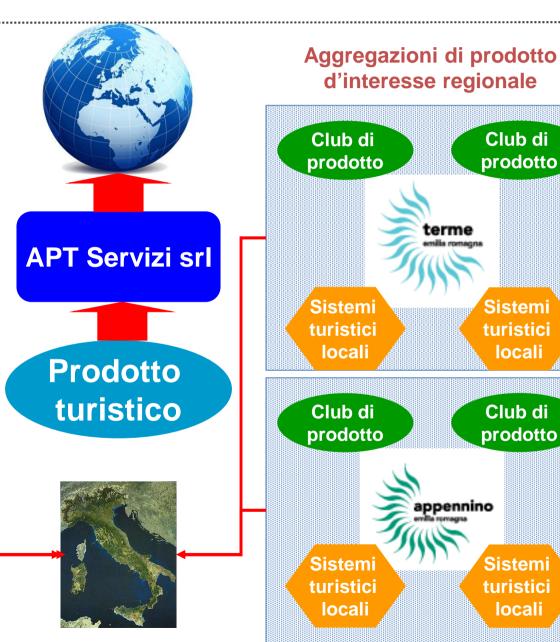
Aggregazioni rappresentative di soggetti pubblici e privati che operano attraverso iniziative di:

- promozione e valorizzazione dei territori e delle destinazioni turistiche di appartenenza
- qualificazione e innovazione dei prodotti e servizi turistici del territorio e del sistema integrato di offerta turistica.



Aggregazioni di prodotto d'interesse regionale





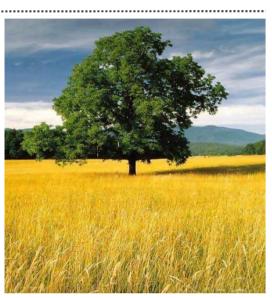
# **U**MBRIA















# DAL PRODOTTO D'AREA...

Un sistema di offerta organizzata e commercializzabile, di beni e servizi, e di connessioni fra gli stessi, reso disponibile da un territorio per valorizzare la sua identità e la sua vocazione, allo scopo di aumentarne la qualità della vita e il potere di attrattività verso i turisti-ospiti intesi come residenti temporanei

# DAL PRODOTTO D'AREA "SAPORI E MESTIERI D'UMBRIA"...

Componen ti materiali centrali

Componenti immateriali centrali

Component i materiali di supporto

Componenti immateriali di supporto

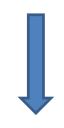
Componenti materiali pubbliche

Strutture ricettive, di ristoro

Luoghi di produzione artigianale, artistica e/o tradizionale Prodotti di marketina (editoriali, web, promozione, ecc.)

Servizi/prodotti di ristorazione e punti di informazioni disponibili sulle caratteristiche del PdA regionale (guide; postazioni di collegamento al Sistema Informativo Regionale, ecc.) Organizzazione e coordinamento (accordi regolanti le relazioni fra i partecipanti al Progetto integrato) Servizi di guida e accompagnamento Formalizzazione di tutti gli accordi relativi alla disponibilità di beni/servizi pubblici e/o privati necessari all'attuazione e gestione del PdA

Servizi di mobilità (navette e collegamenti) Luoghi di esposizione е collegamento con la cultura locale **Botteghe** del gusto e del fare



Corsi di cucina/artigianato Manifestazioni enogastronomiche e dell'artigianato permanenti, itineranti, ecc



Risorse ambientali e culturali

## ... AI PROGETTI INTEGRATI COLLETTIVI

La valorizzazione integrata delle risorse ambientali, culturali e delle produzioni tipiche dell'Umbria si attua mediante la costruzione di progetti integrati collettivi finalizzati alla realizzazione e alla promo-commercializzazione di prodotti tematici e all'interconnessione dei prodotti d'area a cui possono concorrere imprese e soggetti pubblici.

## ... AI PROGETTI INTEGRATI COLLETTIVI

Organizzazione stabile finalizzata a mettere a sistema le singole componenti del prodotto



Piano di marketing strategico finalizzato alla promocommercializzazi one



Progetti integrati collettivi

# PRODOTTI TEMATICI

Prodotti turistici, a scala regionale, definiti e destinati ad uno specifico segmento di mercato, nonché volti a favorire la crescita qualitativa dell'offerta turistica regionale e la promozione della stessa sui mercati



Beni e servizi indispensabili alla costruzione del prodotto



Presenza di operatori turistici specializzati nei diversi segmenti di mercato, che garantiscano l'effettiva commercializzazione del prodotto secondo *business plan* documentati



Organizzazione integrata dei predetti beni e servizi, attuata mediante la costituzione di specifici organismi di gestione quali le U.P. o i C.P., tali da configurarli come un prodotto unitario e coerente

# PRODOTTI TEMATICI

### A. Cammini di fede – La Via di San Francesco

- B. Turismo attivo, articolato nel modo seguente:
- B.1 Cicloturismo;
- B.2 Turismo a cavallo nei parchi e nelle valli dell'Umbria;
- B.3 Avioturismo;
- **B.4 Sport in Umbria**
- C. Turismo culturale
- D. Emozioni dell'Umbria
- E. Turismo del benessere
- F. Turismo congressuale
- G. Turismo enogastronomico

# I PRODOTTI TEMATICI: LA VIA DI SAN FRANCESCO

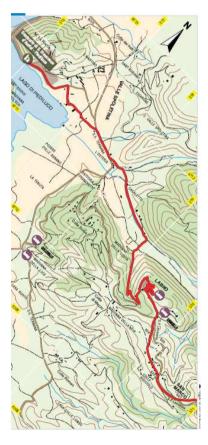
È un tratto del Cammino di fede denominato "La Via di Roma", uno dei percorsi inseriti nel progetto transnazionale "I Cammini d'Europa"





## LA VIA DI SAN FRANCESCO: COMPONENTI OBBLIGATORIE

**Percorso** come definito nella cartografia tematica inerente i tracciati della rete escursionistica.



#### Strutture ricettive e ristorative:

A non più di km 3 a ds e a sx del percorso; tra una struttura e l'altra, distanza non sup. a 20 km lineari

Gli **agriturismi** devono essere ubicati nei territori comunali attraversati dal percorso. Almeno **3.000 posti letto** e almeno **15 strutture** in possesso dei requisiti previsti nel Protocollo di Adesione, conformi a quelli necessari all'accreditamento al marchio "I Cammini d'Europa".

## LA VIA DI SAN FRANCESCO: COMPONENTI OBBLIGATORIE

- Beni e servizi ambientali di rilevante interesse
  Aree di sosta
  Informazione e accoglienza turistica: conforme alle tipologie e agli
  standard qualitativi definiti con DGR n. 84 del 2 febbraio 2009
  Servizi di assistenza generale: servizi di assistenza turistica e
  servizi di mobilità e di supporto ai servizi di pubblica utilità
  Servizi di assistenza sanitaria: servizi di primo soccorso con
  particolare riferimento a quelli destinati a soggetti portatori di
- **Prodotti di marketing**: editoriali, web, promozione-commercializzazione

handicap e agli anziani

## LA VIA DI SAN FRANCESCO: COMPONENTI FACOLTATIVE

Eventi a tema



Artigianato tipico, artistico e tradizionale

Enogastronomia e produzioni tipiche

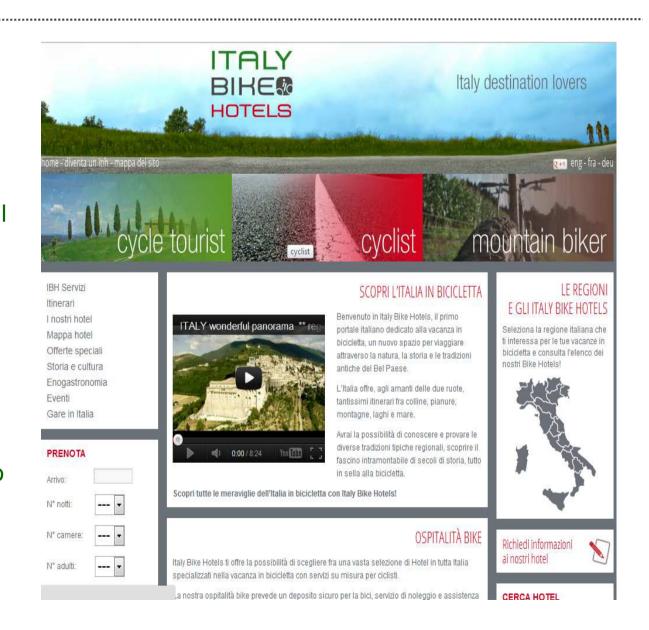
## **ITALY BIKE HOTELS**

Nata nel 2000, leader nell'accoglienza di ciclisti, cicloturisti e *mountain bikers*.

Non è solo un portale, ma un gruppo di imprese alberghiere che promuove il proprio lavoro in Italia ed all'estero attraverso un insieme di azioni di marketing mirate all'acquisizione di nuova clientela.

Le strutture (alberghi e residence 3 o 4 stelle) sono 41. Garantiscono servizi dedicati agli amanti del pedale previsti in un disciplinare.

Sito: www.italybikehotels.it



## **ITALY FAMILY HOTELS**

Fondato nel 2001, annovera più di 90 hotel in Italia che propongono soggiorni per famiglie con servizi per i più piccini.

Leader di settore in Italia, operano anche all'Estero con attività di promozione on-line e off-line.

Sito:

www.italyfamilyhotels.it

Cari mamma e papà,

il gruppo Italy Family Hotels per agevolare la scelta dell'albergo dove passare le vacanze, ha creato una nuova classificazione, in aggiunta alle stelle con cui gli hotel normalmente si differenziano: la nostra mascotte BINO II infatti garantirà tutti i numerosi servizi per famiglie che troverete all'interno degli hotels.

Da 3 a 5 BINO potrete scegliere con facilità la struttura ed i servizi che renderanno unica la vostra vacanza! A voi la scelta... vi aspettiamo!







Hotel con 3 Bino

Hotel con 4 Bino

Hotel con 5 Bino

#### ( standard minimo OBBLIGATORIO )

#### SERVIZI

- · Regalo di benvenuto ai bambini
- Disponibilità di materiale informativo su parchi tematici della zona, località naturalistiche e culturali.
- Assistenza pediatrica su richiesta e a pagamento.
- Piccola farmacia pediatrica a disposizione in hotel.
- Servizio lavanderia per gli indumenti dei bambini, su richiesta ed eventualmente a pagamento.

INI CARACTOR

IN AGGIUNTA AGLI STANDARD
DEI 3 BINO, sono garantite le seguenti
attività:

#### SERVIZI:

- Piccola biblioteca per l'infanzia e videoteca CD con cartoni animati
- Possibilita' di noleggiare biciclette con seggiolini e passeggini

#### ASSISTENZA BAMBINI:

 Intrattenimento per bambini con almeno 3 animatori 6 giorni alla settimana per 6 ore al giorno (servizio garantito

# IN AGGIUNTA AGLI STANDARD DEI 4 BINO, sono garantite le seguenti attività:

#### SERVIZI:

- Spazio giochi ben attrezzato e sicuro all'interno e all'esterno dell'hotel
- · Courtesy Service per bambini

#### INTRATTENIMENTO BAMBINI:

- Servizio di assistenza ed attivita' ludiche per bambini anche sotto i 3 anni
- Intrattenimento con almeno 3 animatori 7 giorni alla settimana

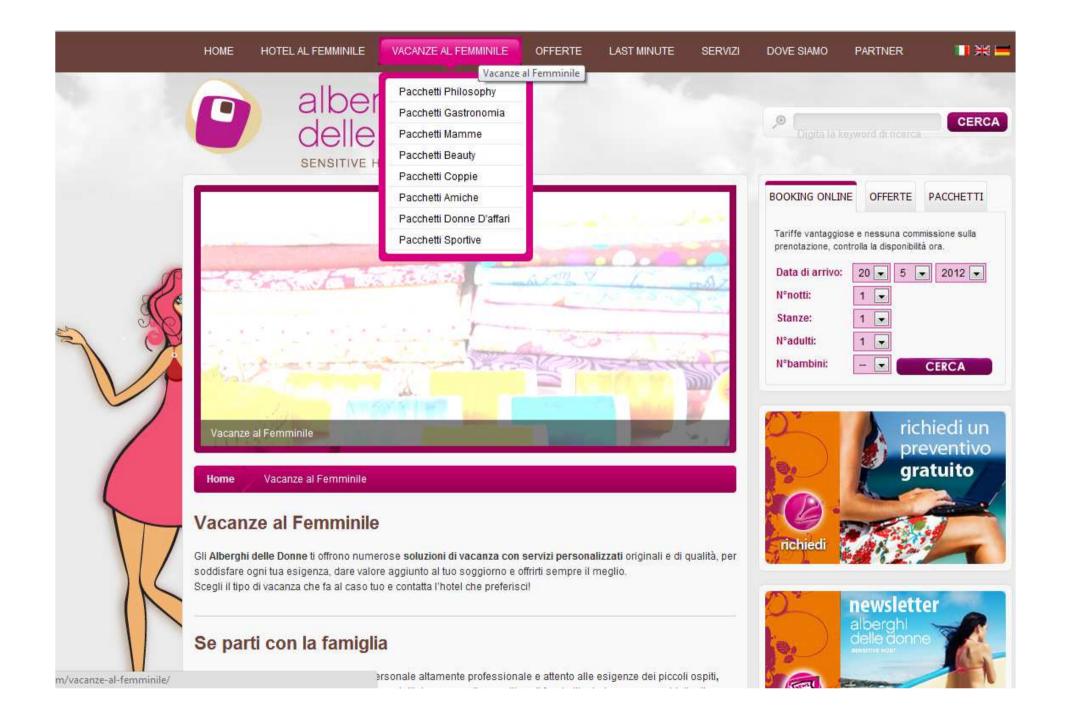
## **ALBERGHI DELLE DONNE**

#### Creato nel 2007

12 Hotel che fanno parte del gruppo **sono gestiti da donne** ed i servizi proposti hanno quegli accorgimenti tipici del gentil sesso: wellness e trattamenti di bellezza sono

al centro della loro ricettività





# Dai club di prodotto di livello locale/regionale ai club di prodotto nazionali e/o internazionali













## GITES DE FRANCE

Una rete di ospitalità nelle aree rurali per coloro che scelgono il soggiorno in base ad una specifica attività (la pesca, il cavallo, la neve, ecc.) o sono in cerca di attrezzature specifiche (i disabili, i bambini, ecc.)

## GITES DE FRANCE: PRODOTTI

 La chambre et table d'hôtes ou "Bed and Breakfast" à la française:

vi si viene ricevuti come amici per una o più notti. Max 5 camere. La table d'hôtes è aperta solo agli ospiti che pernottano nella struttura City break en ville: Confort, premium, luxury



## GITES DE FRANCE: PRODOTTI

# **Locations & gîtes**

Le gîte: case vacanza
« in affitto » settimanale,
week-end o per brevi
periodi sono in alcuni
momenti dell'anno

Le gîte d'enfants: famiglie accreditate da "Gîtes de France" accolgono bambini/ragazzi da 4 a 15 anni.

Propongono tutta una serie di attività: di risveglio culturale; manuali; sportive.

Questa formula di vacanza si realizza in luoghi dove i ragazzi possono scoprire la natura e gli animali

Le gîte de groupe: ospitalità che può accogliere da12 a 100 persone, si rivolge a gruppi di amici/famiglie ma si presta anche ad attività seminariali e similari



## **GITES DE FRANCE: PRODOTTI**

**CAMPINGS 'NATURE'**: spazi privilegiati che accolgono max **25 piazzole di sosta**, ubicate in prossimità di fattorie che offrano prodotti tipici. Sono classificati da 1 a 4 spighe.

**CAMPINGS 'TRADITION':** max **150 piazzole**, con animazione e equipaggiamenti vari. Sono classificati da 1 a 4 spighe.

## VILLAGES de CHALETS / MOBIL-HOMES:

offrono soluzioni di alloggio da 4 a 6 persone e prevedono almeno una camera con bagno e un soggiorno con angolo cottura



## **GITES DE FRANCE: LA RETE**

- 42.000 proprietari
- 56.000 strutture
- 30 milioni di giornate di vacanza
- un giro di affari diretto di 450 milioni di euro



# La specializzazione come strategia di rilancio di una destinazione turistica matura: il caso della Catalogna\*



## IL MARCHIO "DESTINAZIONE DI TURISMO FAMILIARE"



E' un marchio di specializzazione concesso dal Governo Catalano alle destinazioni turistiche e alle loro strutture ricettive (alberghi, ristoranti, ecc.) che offrono servizi specializzati per le famiglie con bambini.

# IL MARCHIO "DESTINAZIONE DI TURISMO FAMILIARE": OBIETTIVI









- Migliorare la posizione competitiva delle destinazioni turistiche catalane.
- Identificare i vantaggi di prodotti adattati a destinazioni specifiche.
- Continuare con la politica di creazione e promozione di prodotti turistici differenziati.

# IL MARCHIO "DESTINAZIONE DI TURISMO FAMILIARE": REQUISITI

#### **EQUIPAGGIAMENTI:**

- Club bambini in spiaggia
- Zone all'ombra in spiagge e piscine
- Zone giochi per bambini

#### INFORMAZIONI:

- Tabelloni informativi in varie lingue
- Guida di sicurezza per i bambini
- Informazioni dettagliate sulle attività per le famiglie

#### SERVIZI:

- Farmacie e centri medici
- Uffici del turismo

#### ATTIVITÀ:

- Programmi di attività ludiche e sportive all'aperto
- > Animatori qualificati e poliglotti

#### SICUREZZA:

- Personale di sicurezza e bagnini
- Servizio di pronto soccorso
- Braccialetti identificativi

## IL MARCHIO "DESTINAZIONE DI TURISMO FAMILIARE": REQUISITI

#### TELEVISIONE:

Blocco dei canali non adatti per bambini

#### SICUREZZA:

- Pavimentazione morbida nelle aree giochi
- Piscine con pavimenti antisdrucciolevoli
- Sistemi di sicurezza negli ascensori
- Separazione a sbarre nei balconi o sistemi di protezione
- Segnalazione e chiusura dei luoghi di discarica
- Protezione delle prese di corrente situate all'altezza dei bambini
- Chiusura a chiave dei minibar
- Interfono
- Braccialetti identificativi

#### VIGILANZA:

- > Controllo visivo delle aree giochi
- Bagnini nelle zone piscina

#### SERVIZI:

- Scaldabiberon
- Culle
- Walkie-talkie

#### ATTIVITÀ:

Programmi di animazione infantile

#### RISTORANTI:

- Menù infantili e tariffe
- Sedie e seggioloni

# La strategia per un segmento nuovo: gli sportivi



- La Catalogna ha una lunga tradizione sportiva e presenta le condizioni per la pratica dello sport tutto l'anno.
- Più di 12.000 club e associazioni sportive e si praticano più di 300 sport diversi.



- Oltre 11.000 strutture sportive e 30.000 aree sportive.
- Annualmente, si organizzano più di 40 campionati importanti.
- Una reputazione internazionale nell'organizzazione di eventi sportivi (Olimpiade '92, ecc).

# Il marchio "Destinazione di Turismo Sportivo"



E' un marchio concesso alle destinazioni turistiche che offrono risorse e servizi di alta qualità per sportivi di elite, professionali, dilettanti e turisti che vogliano praticare delle attività sportive.

# L'offerta sportiva

Le destinazioni di turismo sportivo scelgono la loro specialità, fino a 13 sport diversi:



Remo e canoismo in acque tranquille

Discesa di rapidi

**Nuoto** 

**Paracadutismo** 

**Ciclismo** 

Mountain bike

Sport di squadra: pallacanestro, calcetto, pallamano, pallavolo, ecc

**Running e triatlon** 

**Alpine running** 

Calcio

**Atletismo** 

**Tennis** 

Vela leggera

