



Brand Marche: Promozione del Territorio dei GAL

La costruzione del prodotto turistico: operatività



13-14-15 Luglio 2015

INDICE DEGLI ARGOMENTI

- 1. LA STRATEGIA DI PRODOTTO PER I GAL**
- 2. I NETWORK: STRUMENTO DI PROMO-COMMERCIALIZZAZIONE**
- 3. ADERIRE AL NETWORK**

01 | LA STRATEGIA DI PRODOTTO PER I GAL

Il turismo rurale e i GAL

I dati relativi al turismo rurale in Italia indicano che i viaggiatori sono spinti da svariate motivazioni e nicchie di interesse: scoperta di borghi autentici, shopping, pratica dello sport, scoperta dell'offerta enogastronomica, ecc.

I cluster di prodotto della Regione Marche maggiormente affini al territorio dei GAL mostrano una particolare attinenza con le principali motivazioni alla base del turismo rurale. Esiste quindi un elevato potenziale per incrementare l'attrattività della destinazione turistica e conseguente intercettazione di flussi turistici.

Dolci Colline e Antichi Borghi	Attinenza molto alta
Made in Marche	Attinenza molto alta
Parchi e Natura Attiva	Attinenza alta
Spiritualità e Meditazione	Attinenza alta
Cultura	Attinenza media

Cosa manca attualmente ai GAL?

UNA ADEGUATA STRUTTURAZIONE DELLE RISORSE TURISTICHE PRESENTI SUL TERRITORIO.

Il turismo rurale e i GAL

ESISTE UNA AMPIA GAMMA DI RISORSE TURISTICHE CHE SONO PIENAMENTE IN GRADO DI RISPONDERE ALLE ATTUALI ESISGENGE DEI TURISTI.

	CENTRI STORICI	PARCHI E NATURA	CATTEDRALIE LUOGHI DELLO SPIRITO	CASTELLIE MUSEI	ARTIGIANATO TIPICO	CANTINE E GASTRONOMIA	BENESSERE
GAL MONTEFELTRO	X	X	X	X	X	X	X
GAL COLLI ESINI S.V.	X	X	X	X	X	X	X
GAL PICENO	X	X	X	X	X	X	X
GAL FLAMINIA CESANO	X	X	X	X	X	X	X
GAL SIBILLA	X	X	X	X	X	X	X
GAL FERMANO	X	X	X	X	X	X	X

Il turismo rurale e i GAL

La totalità dell'area GAL mantiene un collegamento con l'aspetto rurale e dei borghi e quindi con i cluster di prodotto della Regione Marche, ma ogni singolo territorio si differenzia per caratteristiche proprie in termini di risorse turistiche presenti.

	DOLCI COLLINE ANTICHI BORGHI	CULTURA	PARCHI NATURA ATTIVA	SPIRITUALITÀ MEDITAZIONE	MADE IN MARCHE
GAL MONTEFELTRO	AAA	AAA	AAA	AA	AA
GAL COLLI ESINI S.V.	AAA	AAA	AA	AAA	AA
GAL PICENO	AAA	AA	AAA	A	AA
GAL FLAMINIA CESANO	AAA	AA	AA	AA	AAA
GAL SIBILLA	AAA	AA	AAA	AAA	AA
GAL FERMANO	AAA	AA	AA	A	AAA

Il turismo rurale e i GAL

I CLUSTER DI PRODOTTO REGIONALI

Cluster	Prodotto	Attrattività turistica
PARCHI NATURA ATTIVA	Natura	AA
	Vacanza attiva	AA+
CULTURA – THE GENIUS OF MARCHE	Arte	AAA
	Cultura	AA
DOLCI COLLINE ANTICHI BORGHI	Borghi e Paesaggio	AAA
	Rurale	AAA
MADE IN MARCHE	Artigianato	AA
	Enogastronomia	AAA
	Shopping	A
SPIRITUALITÀ E MEDITAZIONE		A

Il turismo rurale e i GAL

I NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE REGIONALI

I Network di specializzazione nascono con l'obiettivo di incrementare i flussi turistici grazie ad un'offerta di servizi più specializzata e più rispondente ai bisogni del mercato. Sono uno strumento la cui naturale evoluzione sarà la creazione di Club di Prodotto regionali.

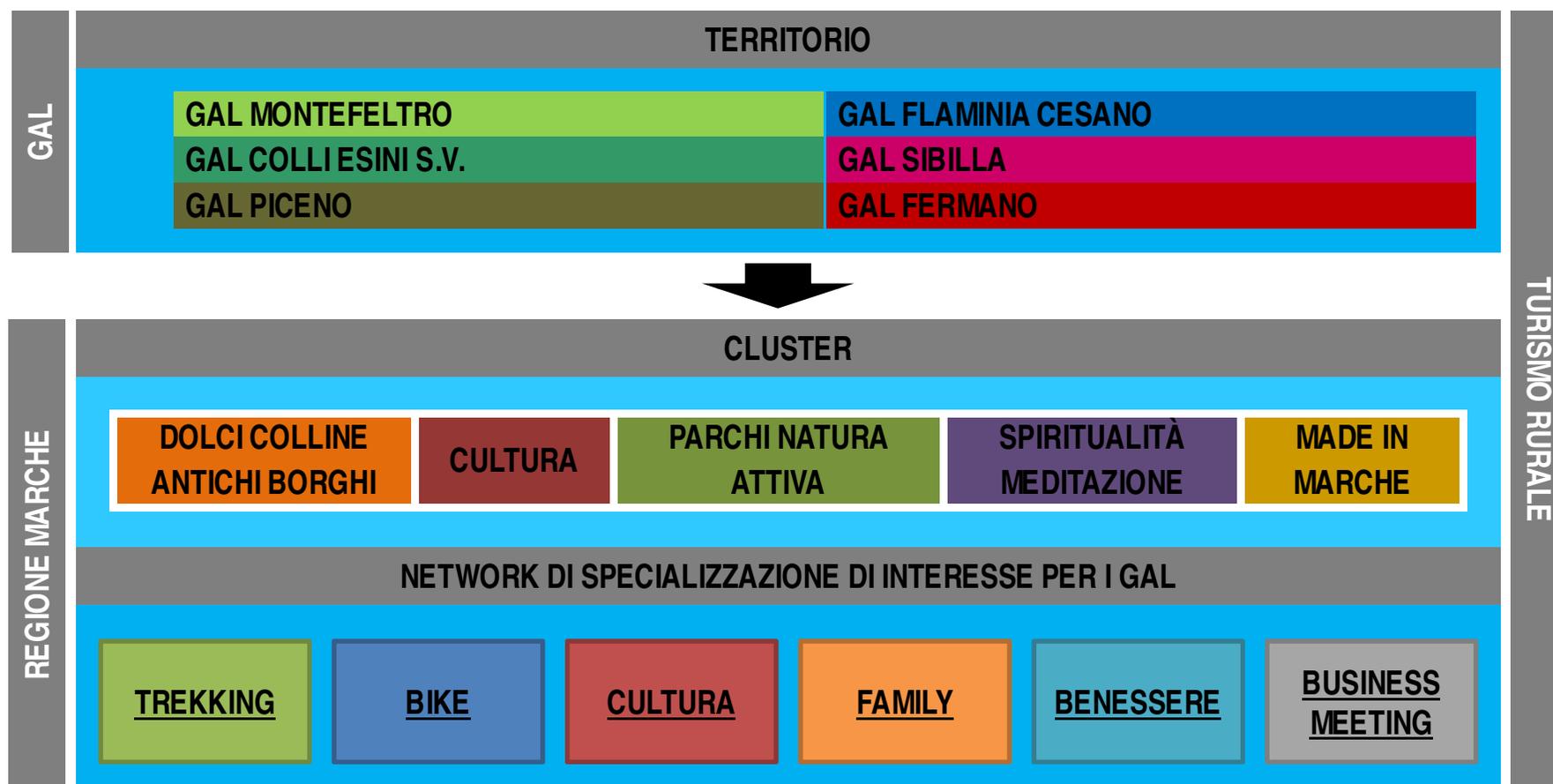
I club di prodotto sono qualcosa di più di un gruppo di operatori che si propongono insieme sul mercato per condividere vantaggi economici e promo-commerciali.

I CLUB DI PRODOTTO SONO UNA FORMA DI AGGREGAZIONE TRA IMPRESE FINALIZZATA ALLA CREAZIONE DI UN PRODOTTO TURISTICO SPECIFICO DESTINATO AD UN MERCATO SPECIFICO.

RAPPRESENTANO NICCHIE COMPETITIVE STRATEGICHE VERSO CUI ORIENTARSI PER DIFFERENZIARE L'OFFERTA TURISTICA IN MODO INNOVATIVO.

Il turismo rurale e i GAL

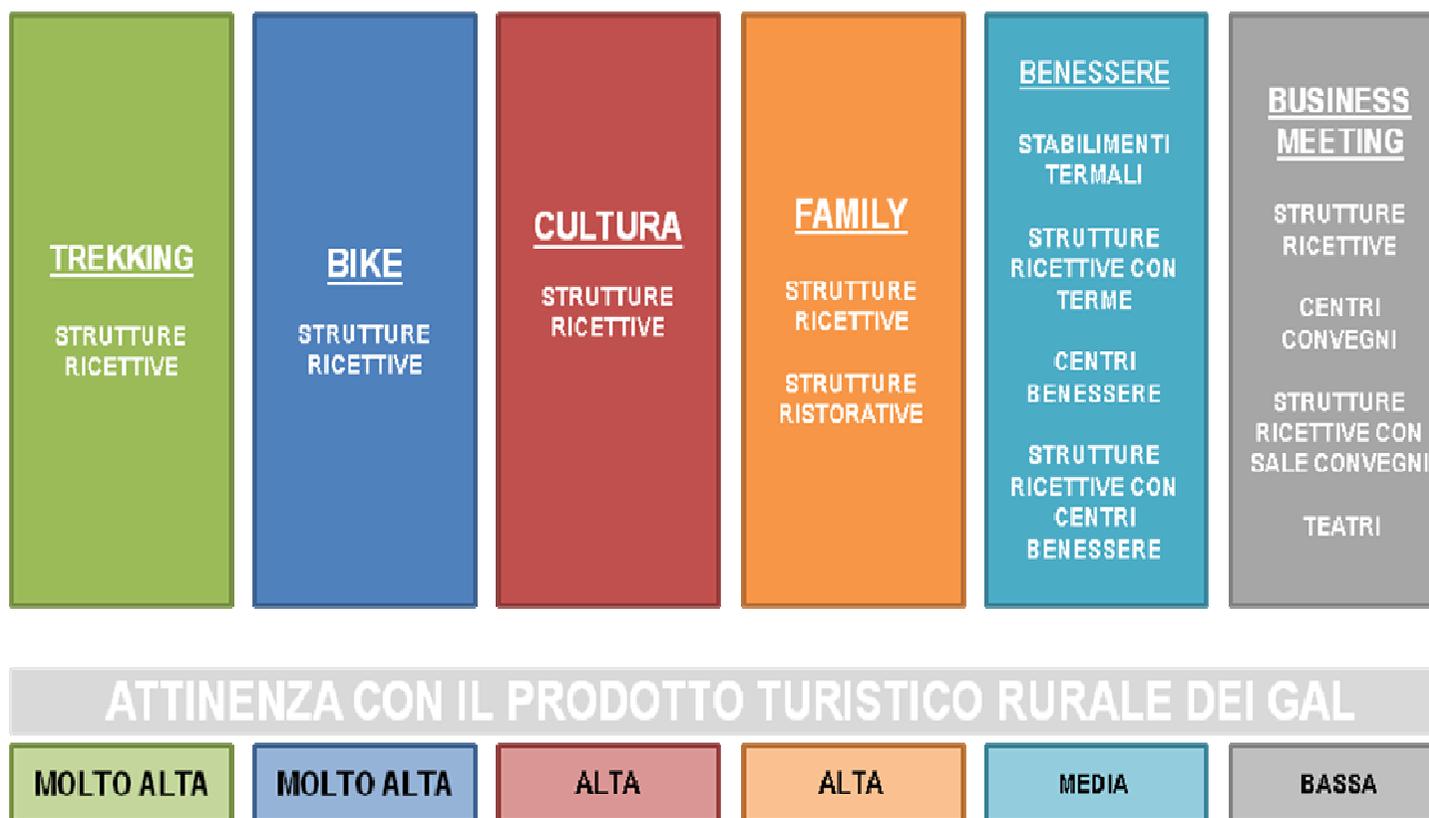
I NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE REGIONALI



Il turismo rurale e i GAL

I NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE REGIONALI

L'adesione degli operatori ai network di specializzazione regionali



02 | I NETWORK: STRUMENTO DI PROMO-COMMERCIALIZZAZIONE

Cos'è la promo commercializzazione



LA SFIDA

Rendere tangibile la destinazione



Rendere semplice la comprensione dei prodotti

Costruire l'offerta pensando come un turista

Rendere le proposte facilmente prenotabili

Cos'è la promo commercializzazione



Promo Commercializzazione

Un ente, affiancato dai privati può essere in grado di ottimizzare le risorse **promuovendo l'offerta dei privati** di tutta la destinazione. Si va oltre il vecchio concetto di promozione che si evolve unendosi a quello di commercializzazione: **si promuovono le vendite.**

NON È PIÙ LA DESTINAZIONE IN FORMA GENERICA AL CENTRO DELLA PROMOZIONE, BENSÌ LE OFFERTE CONCRETE DEGLI OPERATORI.

La promocommercializzazione è un processo integrato che serve per ottimizzare la definizione dei prodotti turistici, la loro comunicazione, promozione e commercializzazione verso la domanda turistica.

Cos'è la promo commercializzazione

FOCUS: ALCUNE DELLE LE ATTIVITA' IN PROGRAMMA PER I GAL

AZIONI SPECIFICHE PER I GAL

- 1. Stampa di brochure promozionali**
Una brochure per ogni cluster
3 lingue straniere (Inglese, Tedesco, Francese)
15.000 copie
- 2. Realizzazione di press e educational tour**
Realizzazione di 2 press tour con 8 giornalisti
Realizzazione di 1 educational tour con 6 tour operator
- 3. Partecipazione a fiere**
Partecipazione a n. 4 fiere del settore turistico nazionale ed internazionale
Personale qualificato a supporto degli eventi ed eventuali operatori
- 4. Social Media Marketing**
Redazione di un piano di comunicazione in ottica 2.0
Definizione di un piano di comunicazione digital
Attivazione di canali Social Media dedicati
Attività SEO, SEM, online ADV

AZIONI REGIONALI

- 1. Sistema di booking online e DMS**
- 2. Network di specializzazione e disciplinari di qualità**
- 3. Portale di destinazione regionale**



La promo-commercializzazione

OPERATIVITA' – LA DISTRIBUZIONE DELLE OFFERTE

CASE STUDY – Lago di Garda

Family active

Lago di Garda... insieme!

[Torna all'elenco](#)



Validità:
Dal 01/04/2012 - Al 30/10/2012

Permanenza:
3 notti

Trattamento:
MP

Giorno d'arrivo:
inizio soggiorno libero

[Info e prenota](#)

01/04 - 17/10

€ 710,00

prezzo minimo per famiglia 4 persone (2+2)

La quota comprende:

- 3 notti in hotel in camera 4 letti, mezza pensione
- Adventure Park
- 1 escursione di mezza giornata fun climbing per la famiglia a seconda del programma della settimana (incluso noleggio attrezzatura)
- gita in battello sull'Alto Garda
- entrata al museo o rettilario

Note:

Età minima per attività sportive: Vela e Climbing: anni 6 compiuti
Prezzo per famiglia: 2 adulti + 2 bambini di età fino a 12 anni in camera con 4 letti

Prodotto FAMILY

- ✓ **Prezzo in evidenza**
- ✓ **Informazioni chiare**
- ✓ **Servizi a valore aggiunto**
- ✓ **Segmentazione**

La promo-commercializzazione

OPERATIVITA' – LA DISTRIBUZIONE DELLE OFFERTE

CASE STUDY – Trentino

Sei in: » [Home](#) » [Temi/Vacanza](#) » [Eventi e Cultura](#) » Pacchetti » Trento, un'immersione tra storia e sapori! f t + Condividi

Trento, un'immersione tra storia e sapori!

Un'esperienza unica da vivere tra storia, arte, cultura ed enogastronomia

RICHIESTA INFO

da **150 €**

Prezzi						
Dal	Al	Notti	Bed & Breakfast	Agritur	Hotel***	Hotel****
01/04/2015	30/11/2015	2	€ 150	€ 150	€ 168	€ 181

Descrizione:

- > Prezzo 2 notti per persona in camera doppia con pernottamento e prima colazione
- > Ingresso allo Spazio Archeologico Sotterraneo del SASS
- > Ingresso alla basilica paleocristiana di Trento
- > Ingresso al Museo Diocesano Trentino di Palazzo Pretorio
- > Ingresso alle "Gallerie di Piedicastello"
- > Ingresso al MUSE, nuovo Museo delle Scienze
- > Visita guidata al Castello del Buonconsiglio
- > Visita guidata al centro storico di Trento
- > Brindisi con spumante TRENTODOC a Palazzo Roccabruna, la Casa dei Prodotti Trentini
- > 1 cena in ristorante tipico Trentino
- > [TRENTO ROVERETO CARD](#) per viaggiare con i mezzi pubblici e visitare gratuitamente musei e castelli del distretto culturale di Trento e Rovereto

da **150 €**

RICHIESTA INFO

Apt Trento, Monte Bondone, Valle dei Laghi

Via Mancini, 2
38122, Trento
☎ +39 (0461) 216000
✉ +39 (0461) 216060
✉ info@discovertrento.it

Validità: dal 01.04.2015 al 30.11.2015

Prodotto CULTURA

- ✓ **Prezzo in evidenza**
- ✓ **Informazioni chiare**
- ✓ **Servizi a valore aggiunto**
- ✓ **Targettizzazione**
- ✓ **Integrazione tra prodotti**

La promo-commercializzazione

OPERATIVITA' – LA DISTRIBUZIONE DELLE OFFERTE

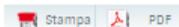
CASE STUDY – Valle d'Aosta

TREKKING

Home > Offerte > Trekking ai piedi del Cervino: Chamois



Trekking ai piedi del Cervino: Chamois



Vacanza attiva a Chamois, paese ai piedi del Cervino dove non circolano le auto: gite guidate facili e di moderata difficoltà e relax in hotel con area benessere.

5 notti a partire da **€ 398**

Validità:

01 maggio 2015 - 31 ottobre 2015

INFO E PRENOTAZIONI



Chamois è una località tranquilla nella media Valle del Cervino, sulla riva sinistra del torrente Marmore.

A Chamois non circolano le auto: Il paese ha conservato le caratteristiche tipiche di un villaggio di montagna con le case in legno e le caratteristiche viuzze.

Chamois offre ai propri ospiti la possibilità di trascorrere qualche giorno in una località tranquilla fuori dall'ordinario, a contatto con la natura.

L'offerta comprende:

- Soggiorno in camera doppia all'Hotel Maison Cily **** di Chamois, in regime di mezza pensione, bevande ai pasti e utilizzo del centro benessere inclusi
- 4 escursioni guidate facili e di media difficoltà, della durata che va da 2 a 5 ore al giorno.

Prodotto TREKKING

- ✓ Prezzo in evidenza
- ✓ Informazioni chiare
- ✓ Servizi a valore aggiunto
- ✓ Targettizzazione

La promo-commercializzazione

OPERATIVITA' – I NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE – IL PRIMO STEP PER ARRIVARE AI CLUB DI PRODOTTO

COSA SONO I CLUB DI PRODOTTO?

Una forma di aggregazione tra imprese finalizzata alla creazione di un prodotto turistico specifico destinato ad un mercato specifico. Raggiunge nicchie competitive strategiche verso cui orientarsi per differenziare l'offerta turistica in modo innovativo.

- E' una scelta di **posizionamento**
- E' un scelta di **differenziazione**
- E' una scelta di **specializzazione**
- E' una scelta di **nicchia di mercato**

E' UNA MODALITÀ EFFICACE PER RAGGIUNGERE UN **MERCATO SPECIFICO** CON UN **PRODOTTO BEN DEFINITO** CHE SI RIVOLGE AD UN **TARGET PRECISO**.

I NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE METTONO IN RETE RICETTIVITÀ, SERVIZI, TERRITORIO ED ESPERIENZE, PERMETTENDO LA CREAZIONE DI OFFERTE COMMERCIALI.

La promo-commercializzazione

OPERATIVITA' – I NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE – IL PRIMO STEP PER ARRIVARE AI CLUB DI PRODOTTO

ALCUNI VANTAGGI PER GLI OPERATORI

- Maggior peso nei confronti degli intermediari
- Ingresso in una rete commerciale
- Attività promo-commerciale più efficace e diffusa
- Prestigio e vantaggi relativi alla riconoscibilità del marchio
- Maggiori investimenti pubblicitari mirati
- Presenza nei mercati target
- Maggior attività di lobby
- Economie di scala
- Maggiore notorietà della destinazione
- Occupazione camere più elevata in bassa stagione

I VANTAGGI PER I TURISTI

- La garanzia di un marchio
- Maggior facilità di prenotazione
- La garanzia dei rapporti qualità/prezzo
- Servizio con standard comuni
- Maggior garanzia nei servizi offerti
- Innovazione nel servizio
- Maggior controllo di qualità
- Benefits e programmi di fidelizzazione
- Maggiori informazioni sui servizi
- Garanzie di affidabilità

La promo-commercializzazione



OPERATIVITA' – ALCUNI ESEMPI DI ALTRE DESTINAZIONI

FRIULI VENEZIA GIULIA



Il Friuli Venezia Giulia è Family Experience!
Divertimento, gioco e svago per i bambini; relax, sicurezza e molto altro ancora >>>



Il Friuli Venezia Giulia è Bike Experience!
Chilometri di ciclovie, piste ciclabili, strade sterrate e circuiti da grandi campioni >>>



Il Friuli Venezia Giulia è Walking Experience!
Favolosi percorsi da trekking tra corone di vette, boschi e radure >>>

CLUB di PRODOTTO
TREVISO
LA PROVINCIA
DELLO SPORT



CLUB di PRODOTTO
TREVISO
TERRA
DEI SAPORI



TOURINBO
Club di Prodotto



Gallo Rosso
Agriturismo in Alto Adige



03 | ADERIRE AI NETWORK REGIONALI

OPERATIVITA' – L'ADESIONE AI NETWORK E LA REALIZZAZIONE DEI CONTENUTI PROMO-COMMERCIALI

1. I GAL contattano le strutture/aziende presenti sul loro territorio e presenti sul DMS regionale
2. Alle strutture/aziende viene richiesto quanto segue:
 1. Conferma dei servizi già esistenti (come da disciplinari ed eventuali servizi aggiuntivi)
 2. Creazione delle offerte commerciali per pubblicazione su portale di destinazione

PER GLI OPERATORI E' NECESSARIO:

1. Iscrivere al DMS regionale **(consigliato entro il 31 Luglio 2015)**
2. Selezionare il/i network al quale si desidera aderire su DMS regionale **(consigliato entro il 31 Luglio 2015)**
3. Inserimento delle offerte commerciali sul DMS regionale **(consigliato entro 2 settimane da iscrizione al DMS)**

(E' possibile aderire ai network di specializzazione in qualsiasi momento, si suggeriscono le tempistiche sopra ai fini di garantire una presenza sul portale di destinazione il prima possibile)

OPERATIVITA' – L'ADESIONE AI NETWORK DI SPECIALIZZAZIONE

Ogni network di specializzazione prevede un disciplinare, che propone **DELLE LINEE GUIDA E DEGLI STANDARD MINIMI QUALITATIVI PER GARANTIRE AL TURISTA UN'ESPERIENZA DI ALTO LIVELLO.**

I disciplinari sono documenti creati ad hoc per ogni network, partendo da una attenta ed estensiva analisi della domanda.

I disciplinari contengono alcuni elementi facoltativi per l'operatore, questo permette quindi alle singole strutture di mantenere comunque un certo livello di differenziazione rispetto ai propri competitors.

È essenziale che il disciplinare venga rispettato da ogni operatore facente parte del network: **è solo attraverso un'offerta qualitativamente omogenea e di alto livello che il mercato percepirà il vero vantaggio competitivo della destinazione.**

NOTE RELATIVE AI DISCIPLINARI □ I disciplinari **non si sostituiscono alla normativa vigente**, ma hanno l'obiettivo di garantire ed elevare la qualità dei servizi turistici: il rispetto della normativa vigente da parte delle strutture aderenti ai disciplinari rappresenta dunque il pre-requisito necessario all'adesione, di cui i gestori delle strutture aderenti si assumono la piena responsabilità. □ **I servizi indicati nei disciplinari sono da intendersi sempre gratuiti** (o comunque compresi nel prezzo/tariffa del pernottamento, dell'ingresso, ecc.), salvo indicazione contraria nel disciplinare.

LE MODALITA' E I TEMPI DI ADESIONE

- **L'adesione ai network di specializzazione è volontaria**
- **L'adesione al disciplinare rappresenta l'impegno che l'operatore prende:**
 - **Con il cliente**
 - **Con la Regione**
- **Al momento dell'adesione formale, l'operatore si impegna a diffondere tramite i suoi strumenti di comunicazione on-line il numero verde regionale d'informazione turistica e il widget degli eventi regionali, e manterrà aggiornati i propri dati all'interno del sistema regionale DMS**
- **L'adesione ai disciplinari avviene tramite l'autocertificazione del possesso dei requisiti richiesti da parte del gestore della struttura aderente.**

I moduli di adesione

E' necessario aderire al DMS regionale per poter avere accesso i moduli di adesione dei network.

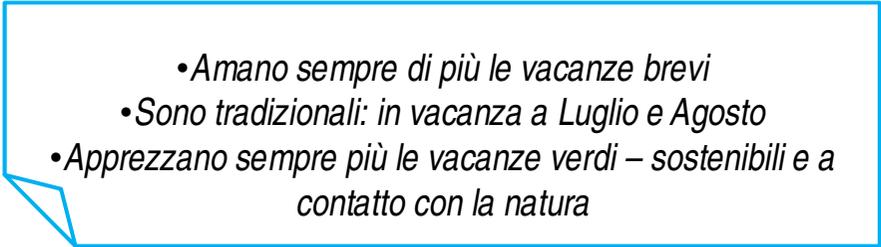
Cosa richiede il mercato?



ITALIA

Quali sono le aspettative dei turisti italiani?

- Sono alla ricerca di una sistemazione estremamente pulita, con prezzi e offerte convenienti
- Il WIFI gratuito e sempre disponibile
- Considerano l'offerta eno-gastronomica della destinazione di primaria importanza
- Richiedono con maggiore frequenza la possibilità di unire al soggiorno attività di loro interesse (bike, escursionismo, trekking, ecc)
- Considerano valore aggiunto la possibilità di: prenotare attrezzature sportive, organizzare escursioni, visite guidate, ecc. direttamente presso la struttura ricettiva
- Desiderano entrare in contatto con la cultura locale in prima persona

- 
- *Amano sempre di più le vacanze brevi*
 - *Sono tradizionali: in vacanza a Luglio e Agosto*
 - *Apprezzano sempre più le vacanze verdi – sostenibili e a contatto con la natura*

Chi sono i turisti italiani interessati ai GAL?

- *Apprezzano sempre di più soluzioni ricettive extra alberghiere (B&B e agriturismi)*
- *Preferiscono una vacanza senza vincoli – sono stanchi di menù del giorno fissi*
- *Cresce la domanda per vacanze “slow” a contatto con la natura, il buon cibo e una sana attività fisica*
- *Preferiscono unire alla natura anche il concetto di cultura*
- *Provengono per lo più dal nord Italia e prediligono viaggiare in coppia o con la propria famiglia*

Cosa richiede il mercato?

FRANCIA

Quali sono le aspettative dei turisti francesi?

- *Un sito internet per effettuare le prenotazioni*
- *Il WIFI gratuito e sempre disponibile*
- *Personale formato e che parli la loro lingua – ne vanno molto fieri e “pretendono” di poterla parlare ovunque*
- *Guide e mappe a disposizione*
- *Forte attenzione all’enogastronomia*
- *Danno molto valore all’arredamento e al design*
- *Un centro SPA o affiliazione con centro SPA vicino sono considerati un forte valore aggiunto.*

- *Amano sempre di più le vacanze brevi*
- *Richiedono ambienti naturali con paesaggi incantevoli*
- *Apprezzano il contatto con la cultura e le tradizioni locali*
- *Se apprezzano ... tornano*

Chi sono i turisti francesi interessati ai GAL?

- *Amano fare trekking, gite, escursioni a tema e scoprire un altro modo di vivere*
- *Amano l’Italia per il patrimonio naturalistico e la vicinanza geografica*
- *Preferiscono unire alla natura anche il concetto di cultura*
- *Sono per lo più coppie o famiglie, anche se i gruppi di amici sono in aumento*
- *Hanno aspettative elevatissime: si aspettano la massima corrispondenza a quanto promesso e/o acquistato*

Cosa richiede il mercato?



GERMANIA

Quali sono le aspettative dei turisti tedeschi?

- *Un sito internet per effettuare le prenotazioni che sia veloce ed efficace, preferibilmente con pagine in tedesco*
- *Ricercano strutture moderne, con pulizia impeccabile*
- *Gradiscono trovare mappe e informazioni locali in lingua tedesca al loro arrivo in camera*
- *Particolarmente attenti ai dispositivi tecnologici presenti nelle strutture*
- *Non amano discostarsi troppo dai loro orari, dalle loro abitudini*

- *Sono grandi amanti delle vacanze attive*
- *Sono i principali fruitori della risorse naturali e rurali italiane*
 - *Prediligono i soggiorni medio lunghi*
 - *Adorano il cibo italiano*

Chi sono i turisti tedeschi interessati ai GAL?

- *Sono piuttosto giovani rispetto ad altri mercati e prediligono di gran lunga viaggiare con il proprio partner*
- *Viaggiano sempre più spesso nel periodo primaverile (aprile – giugno)*
- *Le strutture come agriturismi e B&B che permettono contatto con la natura sono sempre più apprezzate*
- *Amano l'Italia per il patrimonio naturalistico, culturale ed enogastronomico*
- *Sono molto ben organizzati ed amano il fai da te*
- *Sono estremamente educati e pretendono altrettanto*

Cosa richiede il mercato?



REGNO UNITO

Quali sono le aspettative dei turisti inglesi?

- *Un sito internet per effettuare le prenotazioni che sia veloce ed efficace, in lingua inglese*
- *Apprezzano molto l'interazione online, ancora prima dell'arrivo*
- *Apprezzano trovare piccoli comfort in camera: ciabatte, spazzolino e dentifricio. Immancabili il bollitore per il tè e diverse varietà di tè*
- *Non amano modificare eccessivamente i loro orari abitudinali*
- *Amo ricevere informazioni pratiche su come muoversi presso la destinazione con i mezzi.*

- *Sono repeat buyers – tornano spesso in Italia*
- *Amo le vacanze a contatto con i tipici paesaggi italiani*
 - *Amo il turismo rurale e le attività outdoor*
 - *L'enogastronomia italiana è una loro passione*

Chi sono i turisti inglesi interessati ai GAL?

- *Hanno un'età media o matura, preferiscono viaggiare in famiglia o in coppia.*
- *Le loro vacanze tendono ad essere piuttosto brevi, anche se non manca il formato settimana*
- *Preferiscono di gran lunga alloggiare in hotel, anche se stanno prendendo piede le sistemazioni extra-alberghiere, in particolare i B&B*
- *Amo il turismo green e le attività all'aria aperta, oltre ai paesaggi caratteristici*
- *Aumentano le vacanze DIY, ma prediligono ancora le formule "pacchetto"*
- *Sono tolleranti e composti, in qualunque fase della vacanza.*

Cosa richiede il mercato?



STATI UNITI D'AMERICA

Quali sono le aspettative dei turisti statunitensi?

- *Un sito internet per effettuare le prenotazioni che sia veloce ed efficace, in lingua inglese*
- *Il WIFI deve essere sempre disponibile e gratuito*
- *Apprezzano trovare le tipiche comodità americane: frigobar (ben (ri)fornito) e aria condizionata*
- *Amano la cucina italiana, ma non sanno rinunciare alle loro salse, olio e aceto sono considerati sapori eccessivamente deboli*
- *Amano ricevere informazioni pratiche su come muoversi presso la destinazione con i mezzi*
- *Sono abituati a pagare tutto con carta di credito, le preferiscono di gran lunga ai contanti.*

- *Amano fare esperienze*
- *Sono "in love" con l'Italia*
- *Sono interessati alla natura e ad uno stile di vita sano*
- *Sono turisti informati e si fidano del passaparola*

Chi sono i turisti statunitensi interessati ai GAL?

- *Sono di età media (25-44 anni) e preferiscono viaggiare in coppia o in famiglia, soprattutto nella stagione estiva*
- *Spesso affrontano viaggi "multi-tappa", anche vista la grande distanza da casa*
- *Preferiscono di gran lunga alloggiare in hotel*
- *Danno molto valore all'esperienza che vivono durante la loro vacanza piuttosto che oggettistica o souvenir*
- *Sono affascinati dallo stile di vita europeo – amano la cultura e l'enogastronomia*
- *Sono informali e conviviali, ma "addicted" alla tecnologia.*



03 | ADERIRE AI NETWORK



TREKKING e BIKE



L'interesse per il Network

Natura + sport è un binomio ricorrente per chi sceglie di passare le vacanze in ambienti integri e preservati. Scelgono di fare una vacanza attiva:

- Coppie
- Gruppi di amici
- Famiglie

I viaggiatori amano fare sport: il bike è lo sport più richiesto, ma prendono sempre più piede anche trekking ed escursionismo.

Non solo sport: i turisti di oggi amano unire diversi elementi alle loro esperienze. Durante una vacanza attiva si ricerca infatti:

- Enogastronomia locale
- La possibilità di acquistare prodotti tipici
- La possibilità di conoscere la cultura locale visitando monumenti e musei.





03 | ADERIRE AI NETWORK

TREKKING



REQUISITI DI BASE PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI, BENEFIT E ATTREZZATURE

- Impegno a fornire al cliente su richiesta informazioni relative a sentieri di trekking locali
- Impegno a consigliare e prenotare su richiesta l'alloggio successivo per i clienti che viaggiano a piedi
- Impegno a garantire su richiesta il servizio di trasporto bagagli (gratuito o a pagamento) all'alloggio successivo entro un raggio di 30 km per i clienti che viaggiano a piedi. Il servizio può essere organizzato internamente alla struttura o tramite agenzie private di trasporto (taxi o similari).
- Impegno a fornire su richiesta informazioni (indirizzo, distanza ed orari di apertura) in merito ai negozi specializzati nella vendita di attrezzatura tecnica per trekker situati nelle vicinanze
- Disponibilità su richiesta di detersivo in camera per il lavaggio degli indumenti, e di stendibiancheria (in camera o in parti comuni).

RISTORANTE (se disponibile)

- Il menù comprende sia piatti tradizionali marchigiani, sia vini marchigiani



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI TECNICI E INFORMATIVI

- Impegno a contattare su richiesta del cliente guide turistiche/naturalistiche locali abilitate per visite e percorsi guida
- **Disponibilità presso la struttura di attrezzatura da trekking – es.: bastoncini telescopici, borracce, zaini ecc. - a noleggio (gratuito o a pagamento) o in vendita (meglio se servizio BASE)**
- **Impegno a fornire su richiesta il servizio lavanderia (gratuito o a pagamento) (meglio se servizio BASE)**
- Disponibilità di convenzioni (sconti per i clienti della struttura) con negozi specializzati nella vendita di attrezzatura tecnica per trekker
- Impegno ad offrire sconti e/o offerte speciali per gruppi di trekker

RISTORANTE/SALA COLAZIONE (se disponibile)

- Impegno a preparare su richiesta colazioni da asporto e/o pasti al sacco (gratuitamente se la colazione o il pasto è compreso nel prezzo del soggiorno; con supplemento se il cliente usufruisce del solo pernottamento)
- **Impegno a fornire su richiesta servizio di ristorazione con orario flessibile (meglio se servizio BASE)**

ASSISTENZA MEDICA E FITNESS

- Impegno ad offrire massaggi all'interno della struttura (a pagamento)
- Disponibilità di area fitness/palestra interna alla struttura
- Disponibilità di area benessere dotata almeno di idromassaggio (gratuito) e cabina per massaggi (forniti a pagamento)
- **Disponibilità di convenzioni (sconti per i clienti della struttura) con centri benessere nelle vicinanze**
- Impegno a contattare su richiesta un medico e/o fisioterapista che possa fornire (a pagamento) servizio su chiamata presso la struttura



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

BISOGNI SPECIALI

- Disponibilità di un percorso d'accesso alla struttura – dall'ingresso esterno fino alla camera - interamente accessibile a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di sala colazioni e/o sala ristorante interamente accessibili a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di un bagno ad uso pubblico nella zona ingresso/reception adattato per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di almeno una camera doppia con bagno adattata per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore accessibile a persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore con bottoniera in rilievo o in Braille e segnalazione sonora dell'arrivo al piano
- Impegno a trasportare i bagagli all'arrivo e alla partenza del cliente con bisogni speciali permanenti o temporanei (persone su sedia a ruote, donne in gravidanza, anziani, persone con disabilità psichiche, ipovedenti, ecc.)
- Impegno all'assistenza iniziale ai clienti con limitazioni visive, se non accompagnati (descrizione dei percorsi, della camera, delle sale comuni)
- Disponibilità di camere anallergiche
- Disponibilità a ricevere dal cliente - in fase di prenotazione - richieste alimentari speciali in conseguenza di allergie ed intolleranze alimentari, ed impegno a comunicare al cliente - sempre in fase di prenotazione - quali richieste possono essere soddisfatte dalla struttura



03 | ADERIRE AI NETWORK

TREKKING



PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI GENERICI

- Servizio WIFI – gratuito e sempre disponibile
- Pagamento possibile con le principali carte di credito
- Adattatori di corrente presenti in tutte le camere – apprezzeranno i turisti stranieri
- Orari pranzo e cena flessibili: Tedeschi e Anglosassoni cenano prima
- Un menù ampio, che propone piatti non esclusivamente italiani: salumi e formaggi anche a colazione (gli Inglesi apprezzeranno molto il tè anche in camera), salse a pranzo e cena (per la gioia degli Statunitensi), ecc
- Caraffa di acqua (corrente) durante i pasti gratuita – Francesi e Anglosassoni non hanno abitudine di dover pagare/consumare acqua in bottiglia





03 | ADERIRE AI NETWORK

TREKKING



PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI SPECIFICI PER IL NETWORK TREKKING

- Possibilità di noleggio attrezzatura sportiva: bastoncini, zaini, borracce, ecc
- Deposito sicuro per l'attrezzatura
- Servizio di lavanderia rapida per gli indumenti tecnici (anche esterno/a pagamento)
- Materiale informativo sui principali percorsi / attrazioni legate al trekking/vacanza attiva direttamente in camera e/o corner informativo, oltre alla possibilità di acquistare materiale informativo più specifico
- Possibilità di colazione molto presto (06.00) e possibilità preparazione packed lunch - Tedeschi e Anglosassoni sono abituati a pranzi "to-go"
- Canali televisivi stranieri e con almeno un canale dedicato allo sport - sarà molto apprezzato da Tedeschi, Inglesi e Francesi





03 | ADERIRE AI NETWORK

Cosa potrebbero offrire gli operatori?



Cosa offrono i competitors?

Vitalpina: Scoprire il paradiso escursionistico da 748,00 €

dal 27.06.2015 al 17.07.2015 - da 7 notti

Richiedi Prenota

Su prati in fiore, attraverso boschi fitti, accanto a trasparenti ruscelli di montagna, fino alle imponenti vette: durante piacevoli passeggiate o escursioni guidate potrete godere delle bellezze dei paradisi escursionistici.



Prestazioni incluse nel pacchetto

- ✓ Mezza pensione ✓
- ✓ Utilizzo area Wellness ✓
- ✓ 1x bagno di fiori di fieno e ginepro ✓
- ✓ 1x escursione guidata sullo Sciliar ✓
- ✓ 1x escursione guidata con Gottfried Schgaguler ✓

I requisiti delle offerte commerciali per gli operatori del GAL

Offerta commerciale per coppie
2 notti in hotel/B&B con colazione in camera doppia
(o unità abitativa)
+ omaggio di benvenuto
+ packed lunch

EURO _____



03 | ADERIRE AI NETWORK

BIKE



REQUISITI DI BASE PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI, BENEFIT E ATTREZZATURE

- Impegno a fornire informazioni relative a piste/ciclovie locali
- Disponibilità di deposito coperto e chiuso per biciclette all'interno della struttura
- Impegno a garantire su richiesta il servizio di trasporto bagagli (gratuito o a pagamento) all'alloggio successivo entro un raggio di 30 km per i clienti che viaggiano in bici. Il servizio può essere organizzato internamente alla struttura o tramite agenzie private di trasporto (taxi o similari)
- Impegno a fornire su richiesta assistenza meccanica al cliente, secondo almeno una delle seguenti modalità:
 - chiamata di un meccanico per effettuare riparazioni della bici in giornata presso la struttura
 - accompagnamento del cliente (e trasporto della bicicletta) presso il meccanico
 - disponibilità presso la struttura di piccola officina per riparazioni ordinarie della bicicletta (attrezzatura di base da garantire: un banco o uno spazio per effettuare le riparazioni, pompa verticale a mano o compressore dotati di adattatori per valvole diverse, set di brugole e chiavi, cacciaviti, smagliacatena, lubrificante, stracci, leva copertoni, toppe e mastice)
- Disponibilità su richiesta di detersivo in camera per il lavaggio degli indumenti, e di stendibiancheria (in camera o in parti comuni)

RISTORANTE (se disponibile)

- Il menù comprende sia piatti tradizionali marchigiani, sia vini marchigiani



03 | ADERIRE AI NETWORK

BIKE



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI TECNICI E INFORMATIVI

- Impegno a contattare su richiesta del cliente guide turistiche/naturalistiche locali abilitate per visite e percorsi guidati
- **Disponibilità presso la struttura di biciclette a noleggio (gratuito o a pagamento) (meglio se servizio BASE)**
- **Disponibilità di convenzioni (sconti per i clienti della struttura) con centri di noleggio esterni (meglio se servizio BASE)**
- **Impegno a fornire su richiesta il servizio lavanderia (gratuito o a pagamento) (meglio se servizio BASE)**
- Disponibilità di convenzioni (sconti per i clienti della struttura) con negozi specializzati nella vendita di attrezzatura tecnica per ciclisti
- Impegno ad offrire sconti e/o offerte speciali per gruppi di cicloturisti

RISTORANTE / SALA COLAZIONI (se disponibili)

- **Impegno a preparare su richiesta colazioni da asporto e/o pasti al sacco (gratuitamente se la colazione o il pasto è compreso nel prezzo del soggiorno; con supplemento se il cliente usufruisce del solo pernottamento) Impegno a fornire su richiesta servizio di ristorazione con orario flessibile (meglio se servizio BASE)**

ASSISTENZA MEDICA E FITNESS

- Impegno ad offrire massaggi all'interno della struttura (a pagamento)
- Disponibilità di area fitness/palestra interna alla struttura
- Disponibilità di area benessere dotata almeno di idromassaggio (gratuito) e cabina per massaggi (forniti a pagamento)
- **Disponibilità di convenzioni (sconti per i clienti della struttura) con centri benessere nelle vicinanze**
- Impegno a contattare su richiesta un medico e/o fisioterapista che possa fornire (a pagamento) servizio su chiamata presso la struttura



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

BISOGNI SPECIALI

- Disponibilità di un percorso d'accesso alla struttura – dall'ingresso esterno fino alla camera - interamente accessibile a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di sala colazioni e/o sala ristorante interamente accessibili a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di un bagno ad uso pubblico nella zona ingresso/reception adattato per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di almeno una camera doppia con bagno adattata per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore accessibile a persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore con bottoniera in rilievo o in Braille e segnalazione sonora dell'arrivo al piano
- Impegno a trasportare i bagagli all'arrivo e alla partenza del cliente con bisogni speciali permanenti o temporanei (persone su sedia a ruote, donne in gravidanza, anziani, persone con disabilità psichiche, ipovedenti, ecc.)
- Impegno all'assistenza iniziale ai clienti con limitazioni visive, se non accompagnati (descrizione dei percorsi, della camera, delle sale comuni)
- Disponibilità di camere anallergiche
- Disponibilità a ricevere dal cliente - in fase di prenotazione - richieste alimentari speciali in conseguenza di allergie ed intolleranze alimentari, ed impegno a comunicare al cliente - sempre in fase di prenotazione - quali richieste possono essere soddisfatte dalla struttura



03 | ADERIRE AI NETWORK

BIKE

PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI GENERICI

- Servizio WIFI – gratuito e sempre disponibile
- Pagamento possibile con le principali carte di credito
- Adattatori di corrente presenti in tutte le camere – apprezzeranno i turisti stranieri
- Orari pranzo e cena flessibili: Tedeschi e Anglosassoni cenano prima
- Un menù ampio, che propone piatti non esclusivamente italiani: salumi e formaggi anche a colazione (gli Inglesi apprezzeranno molto il tè anche in camera), salse a pranzo e cena (per la gioia degli Statunitensi), ecc
- Caraffa di acqua (corrente) durante il pasto gratuita – Francesi e Anglosassoni non hanno abitudine di dover pagare/consumare acqua in bottiglia





03 | ADERIRE AI NETWORK

BIKE

PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI SPECIFICI PER IL NETWORK BIKE

- Possibilità di noleggio bici e relativa attrezzatura di ottima qualità (o eventualmente convenzioni con partner locali)
- Attrezzatura per il lavaggio delle bici
- Servizio di lavanderia rapida per gli indumenti tecnici (anche esterno/a pagamento)
- Materiale informativo sui principali percorsi / attrazioni legate al mondo bike/vacanza attiva direttamente in camera e/o corner informativo, oltre alla possibilità di acquistare materiale informativo più specifico
- Possibilità di colazione molto presto (06.00) e possibilità preparazione packed lunch - Tedeschi e Anglosassoni sono abituati a pranzi "to-go"
- Canali televisivi stranieri e con almeno un canale dedicato allo sport - sarà molto apprezzato da Tedeschi, Inglesi e Francesi





03 | ADERIRE AI NETWORK

Cosa potrebbero offrire gli operatori?



BikeHotels
Südtirol

HOTEL & PACCHETTI VACANZA REGIONI & INFO GARANZIA DI QUALITÀ ITINERARI IN ALTO ADIGE MAGAZINE SERVICE TEMI

Lista dei preferiti 0

PACCHETTO FINK'S MOUNTAINBIKE & WELLNESS

Pacchetto Fink's Mountainbike & Wellness:

- 3 escursioni guidate divisi in due gruppi Briefing.
- Suggerimenti e consigli per i tour.
- Energy Package per i tour con cioccolate caloriche, succhi energetici e birra.
- Download delle foto.
- La domenica alle 21.00 biker corner informativo.
- 3 massaggi sport nella nostra Dolasilla sia al Finkennest che al Finkenhof.

notabile nei seguenti periodi
03/2015 - 07/11/2015

179€
almeno 4 pernottamento/i

Prenota l'offerta direttamente online

Richiesta

+ aggiungi alla lista

Cosa offrono i competitors?

I requisiti delle offerte commerciali per gli operatori del GAL

Offerta commerciale per coppie

2 notti in hotel/B&B con colazione in camera doppia
+ omaggio di benvenuto
+ packed lunch

EURO _____

Offerta commerciale PLUS

2 notti in hotel mezza pensione con colazione per 2
adulti in camera doppia
+ omaggio di benvenuto
+ packed lunch
+ 2 benefit a scelta

EURO _____



03 | ADERIRE AI NETWORK

CULTURA



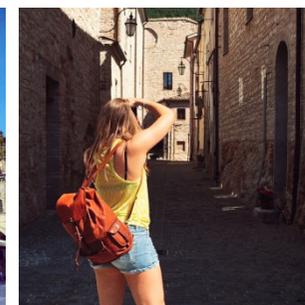
L'interesse per il Network

Il prodotto culturale è di fondamentale importanza, soprattutto per i mercati esteri, che generano una domanda generalmente superiore al mercato Italia. Scelgono di fare una vacanza culturale:

- Coppie
- Gruppi di amici
- Famiglie con bambini

Non solo cultura: i turisti di oggi amano unire diversi elementi alle loro esperienze. Durante una vacanza culturale si ricerca infatti:

- Enogastronomia locale
- Scoperta di luoghi e territori incontaminati
- La possibilità di acquistare prodotti locali





03 | ADERIRE AI NETWORK

CULTURA



REQUISITI DI BASE PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI E ATTREZZATURE

- Impegno a raccogliere le informazioni e ad esporre “in bacheca”, a cadenza settimanale, il calendario degli eventi locali (raggio indicativo 30 km; come fonte può essere utilizzato il sito regionale dedicato agli eventi <http://eventi.turismo.marche.it>)
- Disponibilità in consultazione di almeno una Guida turistica dedicata alla Regione Marche, sia nella versione in italiano che in quella in inglese
- Disponibilità di libreria con i seguenti materiali a disposizione della consultazione da parte del cliente: mappa del territorio regionale, pubblicazioni relative a storia, geografia, arte, cultura, enogastronomia, spiritualità, shopping e artigianato, ecc., della Regione Marche
- Impegno a fornire su richiesta informazioni relative a beni culturali, ristoranti tipici, punti vendita di prodotti tradizionali, ecc.

RISTORANTE (se disponibile)

- Il menù comprende sia piatti tradizionali marchigiani, sia vini marchigiani



03 | ADERIRE AI NETWORK

CULTURA



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI E ATTREZZATURE

- Impegno a prenotare su richiesta del cliente ingressi/biglietti relativi a eventi/risorse turistiche visitabili regionali (pagamento a cura del cliente) **(meglio se servizio BASE)**
- Disponibilità di una postazione internet gratuita in una parte comune della struttura **(meglio se servizio BASE)**
- Disponibilità di wi-fi gratuito nelle camere **(meglio se servizio BASE)**
- Proposta ai clienti di itinerari locali a tema (anche in collaborazione con guide turistiche/naturalistiche locali abilitate)
- Impegno a contattare su richiesta del cliente guide turistiche/naturalistiche locali abilitate per visite e percorsi guidati

RISTORANTE (se disponibile)

- Disponibilità di menù a km. Zero



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

BISOGNI SPECIALI

- Disponibilità di un percorso d'accesso alla struttura – dall'ingresso esterno fino alla camera - interamente accessibile a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di sala colazioni e/o sala ristorante interamente accessibili a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di un bagno ad uso pubblico nella zona ingresso/reception adattato per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di almeno una camera doppia con bagno adattata per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore accessibile a persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore con bottoniera in rilievo o in Braille e segnalazione sonora dell'arrivo al pian
- Impegno a trasportare i bagagli all'arrivo e alla partenza del cliente con bisogni speciali permanenti o temporanei (persone su sedia a ruote, donne in gravidanza, anziani, persone con disabilità psichiche, ipovedenti, ecc.)
- Impegno all'assistenza iniziale ai clienti con limitazioni visive, se non accompagnati (descrizione dei percorsi, della camera, delle sale comuni)
- Disponibilità di camere anallergiche
- Disponibilità a ricevere dal cliente - in fase di prenotazione - richieste alimentari speciali in conseguenza di allergie ed intolleranze alimentari, ed impegno a comunicare al cliente - sempre in fase di prenotazione - quali richieste possono essere soddisfatte dalla struttura



03 | ADERIRE AI NETWORK

CULTURA



PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI GENERICI

- Servizio WIFI – gratuito e sempre disponibile
- Pagamento possibile con le principali carte di credito
- Adattatori di corrente presenti in tutte le camere – apprezzeranno tutti i turisti stranieri
- Orari pranzo e cena flessibili: Tedeschi e Anglosassoni cenano prima (a partire dalle 18.00)
- Un menù ampio, che propone piatti non esclusivamente italiani: salumi e formaggi anche a colazione (gli Inglesi apprezzeranno molto il tè anche in camera), salse a pranzo e cena (apprezzate dagli Statunitensi), ecc
- Caraffa di acqua (corrente) durante i pasti gratuita – Francesi e Anglosassoni non hanno abitudine di dover pagare/consumare acqua in bottiglia
- Selezione di canali televisivi stranieri





03 | ADERIRE AI NETWORK

CULTURA



PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI SPECIFICI PER IL NETWORK CULTURA

- Impegno a contattare su richiesta del cliente guide turistiche locali abilitate per visite e percorsi guidati
- Impegno a prenotare su richiesta del cliente ingressi/biglietti relativi a eventi/risorse turistiche visitabili regionali (pagamento a cura del cliente)
- Omaggio di benvenuto con prodotti locali





03 | ADERIRE AI NETWORK

Cosa potrebbero offrire gli operatori?



Trento, un'immersione tra storia e sapori!

Un'esperienza unica da vivere tra storia, arte, cultura ed enogastronomia

RICHIESTA INFO

da 150 €



Prezzi

Dal	Al	Notti	Bed & Breakfast	Agritur	Hotel***	Hotel****
01/04/2015	30/11/2015	2	€ 150	€ 150	€ 168	€ 181

Descrizione:

- > Prezzo 2 notti per persona in camera doppia con pernottamento e prima colazione
- > Ingresso allo Spazio Archeologico Sotterraneo del SASS
- > Ingresso alla basilica paleocristiana di Trento
- > Ingresso al Museo Diocesano Trentino di Palazzo Pretorio
- > Ingresso alle "Gallerie di Piedicastello"

[leggi tutto](#)

da 150 €

RICHIESTA INFO

Apt Trento, Monte Bondone, Valle dei Laghi

Via Mancini, 2
38122, Trento

+39 (0461) 216000

+39 (0461) 216060

info@discovertrento.it

I requisiti delle offerte commerciali per gli operatori del GAL

- Soggiorno 2 notti in camera doppia (ven-dom)
- Prima colazione inclusa
- Soggiorno gratuito per 1 bambino fino a 12 anni
- Omaggio di benvenuto

EURO _____

Cosa offrono i competitors?



03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



L'interesse per il Network

Il target famiglia è di primaria importanza, sia per il mercato Italia che per i mercati stranieri. Il concetto di famiglia è in continua evoluzione, sempre più spesso si ritrovano:

- Famiglie allargate (viaggiano con nonni al seguito)
- Famiglie ricomposte
- Famiglie monoparentali

Le famiglie in viaggio sono alla ricerca di attività che permettano la scoperta del territorio e di divertimento, in totale sicurezza. **ATTENZIONE:** le famiglie sono alla ricerca di servizi e/o attività differenziati e adatti ai singoli componenti.

Le famiglie in viaggio cercano generalmente di unire alla loro esperienza:

- La possibilità di scoprire il territorio
- La possibilità di praticare attività sportiva.





03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



REQUISITI DI BASE PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI E ATTREZZATURE

- Disponibilità su richiesta di culla in camera
- Disponibilità su richiesta di lettini con sponde o di lettini da viaggio per under 3 in camera
- Disponibilità su richiesta di fasciatoio da viaggio (da stendere su ripiano) in camera
- Disponibilità su richiesta di adattatore water e vasino in camera
- Impegno a fornire al cliente su richiesta informazioni relativamente ad eventi e attrazioni locali dedicati alle famiglie
- Impegno a fornire al cliente su richiesta il numero di telefono e l'indirizzo di: medico pediatra in zona, pronto soccorso pediatrico più vicino, farmacie di zona (e di turno)
- Impegno a proporre offerte speciali per famiglie con bambini fino a 12 anni compiuti

ASSISTENZA ED INTRATTENIMENTO

- Disponibilità di giochi in scatola e libri per bambini
- Disponibilità di spazio giochi attrezzato e sicuro (senza servizio mini-club) per bambini over 3 all'interno o all'esterno della struttura

RISTORANTE (se disponibile)

- Il menù comprende sia piatti tradizionali marchigiani, sia vini marchigiani
- Il menù comprende un "Menù bambini" con prezzi ridotti dichiarati
- Impegno a scaldare su richiesta il biberon
- Disponibilità su richiesta di seggioloni o adattatori per la seduta
- Disponibilità su richiesta di posateria, piatti e bicchieri per bambini (infrangibili)

SALA COLAZIONI (se disponibile)

- Impegno a scaldare su richiesta il biberon
- Disponibilità su richiesta di seggioloni o adattatori per la seduta
- Disponibilità su richiesta di posateria, piatti e bicchieri per bambini (infrangibili)



03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

SERVIZI, BENEFIT E ATTREZZATURE

- Disponibilità di baby-sitter professioniste/i (a pagamento) da contattare su richiesta
- Disponibilità su richiesta di scaldare biberon in camera
- Disponibilità su richiesta di spondine per letto in camera
- Disponibilità su richiesta di vaschetta per neonati in camera
- Disponibilità su richiesta di piccolo stendibiancheria in camera oppure disponibilità di stendibiancheria in parti comuni
- **Impegno a fornire su richiesta il servizio lavanderia (gratuito o a pagamento) (meglio se servizio BASE)**
- Disponibilità di passeggini e zaini porta bebè a noleggio (gratuito o a pagamento)
- Offerta di un regalo di benvenuto ai bambini

ASSISTENZA ED INTRATTENIMENTO

- Disponibilità di spazio giochi attrezzato e sicuro (senza servizio baby-club) per bambini under 3 all'interno o all'esterno della struttura
- Disponibilità di servizio baby-club per bambini under 3
- Disponibilità di servizio mini-club per bambini over 3
- **Disponibilità di kit per colorare (album, pastelli, pennarelli) (meglio se servizio BASE)**
- **Impegno a contattare su richiesta del cliente guide turistiche/naturalistiche locali abilitate per visite e percorsi guidati (meglio se servizio BASE)**

RISTORANTE (se disponibile)

- **Impegno a preparare su richiesta le pappe fornite dal cliente (meglio se servizio BASE)**

SALA COLAZIONI (se disponibile)

- **Impegno a preparare su richiesta le pappe fornite dal cliente (meglio se servizio BASE)**



03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RICETTIVE – come da disciplinari

BISOGNI SPECIALI

- Disponibilità di un percorso d'accesso alla struttura – dall'ingresso esterno fino alla camera - interamente accessibile a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di sala colazioni e/o sala ristorante interamente accessibili a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di un bagno ad uso pubblico nella zona ingresso/reception adattato per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di almeno una camera doppia con bagno adattata per persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore accessibile a persone su sedia a ruote
- Disponibilità di ascensore con bottoniera in rilievo o in Braille e segnalazione sonora dell'arrivo al piano
- Impegno a trasportare i bagagli all'arrivo e alla partenza del cliente con bisogni speciali permanenti o temporanei (persone su sedia a ruote, donne in gravidanza, anziani, persone con disabilità psichiche, ipovedenti, ecc.)
- Impegno all'assistenza iniziale ai clienti con limitazioni visive, se non accompagnati (descrizione dei percorsi, della camera, delle sale comuni)
- Disponibilità di camere anallergiche
- Disponibilità a ricevere dal cliente - in fase di prenotazione - richieste alimentari speciali in conseguenza di allergie ed intolleranze alimentari, ed impegno a comunicare al cliente - sempre in fase di prenotazione - quali richieste possono essere soddisfatte dalla struttura



03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



REQUISITI DI BASE PER STRUTTURE RISTORATIVE – come da disciplinari

AMBIENTE E ATTREZZATURE

- Disponibilità su richiesta di seggioloni o adattatori per la seduta
- Disponibilità su richiesta di posateria, piatti e bicchieri per bambini (infrangibili)
- Disponibilità di spazio idoneo per il passaggio e lo stazionamento al tavolo del passeggero
- Disponibilità di tavoli con angoli arrotondati o muniti di parasigoli
- Disponibilità di almeno un servizio igienico munito di:
 - adattatore water per bambini
 - spray per igienizzare la seduta
 - salviettine asciugamani di carta ad uso singolo
- Disponibilità di un'area fasciatoio con pattumiera per pannolini
- Impegno a fornire al cliente su richiesta il numero di telefono e l'indirizzo di: medico pediatra in zona, pronto soccorso pediatrico più vicino, farmacie di zona (e di turno)
- Assenza di apparecchi da gioco con vincite in denaro

RISTORANTE

- Il menù comprende sia piatti tradizionali marchigiani, sia vini marchigiani
- Il menù comprende un "Menù bambini" con prezzi ridotti dichiarati
- Impegno a scaldare su richiesta il biberon



03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



REQUISITI OPZIONALI PER STRUTTURE RISTORATIVE – come da disciplinari

AMBIENTE E ATTREZZATURE

- Disponibilità di spazio giochi attrezzato e sicuro (senza servizio mini-club) per bambini over 3 all'interno o all'esterno della struttura

RISTORANTE

- Impegno a preparare su richiesta le pappe fornite dal cliente

BISOGNI SPECIALI

- Disponibilità di un percorso d'accesso alla struttura – dall'ingresso esterno fino al tavolo - interamente accessibile a persona su sedia a ruote in autonomia (ossia senza accompagnatore)
- Disponibilità di un bagno adattato per persone su sedia a ruote
- Impegno all'assistenza iniziale ai clienti con limitazioni visive, se non accompagnati (descrizione dei percorsi e del tavolo)
- Disponibilità a ricevere dal cliente - in fase di prenotazione - richieste alimentari speciali in conseguenza di allergie ed intolleranze alimentari, ed impegno a comunicare al cliente - sempre in fase di prenotazione - quali richieste possono essere soddisfatte dalla struttura



03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI GENERICI (per strutture ricettive)

- Servizio WIFI – gratuito e sempre disponibile
- Pagamento possibile con le principali carte di credito
- Adattatori di corrente
- Orari pranzo e cena flessibili: Tedeschi e Anglosassoni cenano prima (a partire dalle 18.00)
- Un menù ampio, che propone piatti non esclusivamente italiani: salumi e formaggi anche a colazione (gli Inglesi apprezzeranno molto il tè anche in camera), salse a pranzo e cena
- Caraffa di acqua (corrente) durante i pasti gratuita – Francesi e Anglosassoni non hanno abitudine di dover pagare/consumare acqua in bottiglia





03 | ADERIRE AI NETWORK

FAMILY



PER ESSERE COMPETITIVI SAREBBE NECESSARIO OFFRIRE SEMPRE

SERVIZI SPECIFICI PER IL NETWORK FAMILY

- (Se possibile) Camere comunicanti e/o quaduple riservate alle famiglie
- Buffet per la prima colazione con prodotti adatti ai bambini e altezza buffet adatta ai più piccoli
- Impegno a preparare su richiesta pappe per i più piccoli fornite dal cliente
- Servizio di lavanderia rapido a richiesta (a pagamento)
- Disponibilità di un'area creativa per i più piccoli (disegno, costruzioni, ecc)
- Corner informativo con materiale riguardo le attività in loco più adatte alle famiglie e/o impegno a contattare su richiesta del cliente eventuali operatori per attività adatte alla famiglia





03 | ADERIRE AI NETWORK

Cosa potrebbero offrire gli operatori?



Hotel President

HomePage / Family Experience / Club Family Experience Mare / Hotel Club Family Experience Mare / Hotel President

★ [Aggiungi ai preferiti](#) « [Indietro](#)



Hotel President****

Viale della Pittura, 9
33054 Lignano
Tel +39 0431 424111
Fax +39 0431 424299
info@hotelpresidentlignano.com
www.hotelpresidentlignano.com

Descrizione

L'**Hotel President**, 4 stelle, sito in Lignano Riviera, è circondato da un ampio giardino dove si trova anche una piscina piccola per i piccini. Lo chef ingolosisce i bimbi con un menù ricco di sostanze nutritive e adatte alla crescita. Una saletta riservata con tavoli da disegno, giochi, libri e divertimenti si trova vicino alla hall dove poter divertirsi assieme agli amici. Nelle camere family, dotate di cucina attrezzata, puoi preparare un buon pranzo o la merenda per i più piccini. Le 5 camere family si trovano al 4° piano e sono caratterizzate da due camere comunicanti con 2+2 postiletto, 1 bagno e una cucina. L'ombrellone è prenotato per te nella spiaggia riservata agli ospiti dell'albergo: per raggiungerlo, basta qualche minuto di passeggiata lungo il sentiero ombreggiato della pineta.

[RICHIESTA INFORMAZIONI](#)

[PRENOTA ON-LINE](#)

Miniclub



Dal 15 giugno al 15 settembre la struttura offre servizio di animazione per bambini da 3 a 12 anni, ogni giorno dalle ore 20.00 alle ore 22.00. Si svolgono attività di gruppo, disegno, piccoli lavori manuali con il pongo, con il cartoncino ecc...

Servizi in evidenza



Piscina; camera (su richiesta): luce di cortesia, copri prese elettriche; frigobar in camera; ristorante (su richiesta): tovagliette da colorare o giochi da tavolo, bavaglino, merende pomeridiane; servizio lavanderia (a pagamento); noleggio; passeggini, biciclette con seggiolino, bici con rotelle, caschetti di protezione; libreria multimediale.

Offerte speciali



A partire da € 171 al giorno con colazione e materiale spiaggia per tipologia di camera familiare. Offerta valida per minimo 3 notti per due adulti + due bambini sotto i 12 anni.

A partire da € 235 al giorno in mezza pensione, materiale spiaggia per tipologia di camera familiare. Inclusi nell'offerta: acqua e vino ai pasti, bevande analcoliche nel minibar, 1 quotidiano. Offerta valida per minimo 3 notti per due adulti + due bambini sotto i 12 anni.

A partire da € 144 al giorno con colazione e materiale spiaggia per tipologia di camera familiare. Offerta valida per minimo 7 notti per due adulti + due bambini sotto i 12 anni.

I requisiti delle offerte commerciali per gli operatori del GAL

- 3 notti hotel network Family per 2 adulti + 2 bambini sotto i 12 anni
- Trattamento BB
- 1 gadget di benvenuto per i bambini
- Camere comunicanti o camera quadrupla

EURO _____

Cosa offrono i competitors?



TERME / SPA

03 | ADERIRE AI NETWORK

BENESSERE



Possono aderire al network le seguenti tipologie di operatori:

STABILIMENTI TERMALI / SPA

STRUTTURE RICETTIVE CON STABILIMENTO TERMALE / SPA

CENTRI BENESSERE

STRUTTURE RICETTIVE CON CENTRO BENESSERE

I requisiti di base e opzionali per poter aderire al network sono indicati nell'apposita sezione del sito www.turismo.marche.it.



VOLETE SAPERNE DI PIÙ?

www.fourtourismblog.it

DOMANDE?

flavia.fagotto@fourtourism.it



**ISCRIVETEVI ALLA NOSTRA
NEWSLETTER SU**

www.fourtourism.it