

MANIFESTO CLUB DI PRODOTTO “FINALE FAMILY” DOCUMENTO DI INDIRIZZO PER GLI OPERATORI

PREMESSA

Il presente documento assume la funzione specifica di “manifesto” a supporto della creazione di una rete di operatori, appartenenti a diverse categorie, che forniscono servizi espressamente rivolti e adeguati al segmento “Family” di Finale Ligure.

Suddetta rete sarà identificata con il termine “Club di prodotto”. Allo stato attuale non si prevede la costituzione formale di un Club di prodotto, ma una prima e propedeutica ricognizione delle condizioni di fattibilità per la nascita, in futuro, dello stesso.

Oltre a delineare gli scopi e le caratteristiche del Club di prodotto, il presente documento vuole essere una prima definizione delle linee guida della rete e dei requisiti che gli operatori dovranno possedere, e a cui dovranno tendere, per poter entrare a far parte del processo di creazione e promozione del catalogo di offerta riferito, appunto, al segmento “Finale Family”.

Lo stesso assume inoltre una funzione di indirizzo e consiglio per gli operatori che vorranno sempre più caratterizzare la propria offerta (anche) per il segmento specifico delle famiglie.

1. SOGGETTI PROMOTORI

L’iniziativa nasce nell’ambito del Piano Strategico per il Finale 2022-2023, approvato dal Comune di Finale Ligure e frutto di un processo partecipato di ascolto e confronto con gli stakeholder della destinazione.

Il processo di creazione del Club di prodotto ha visto il coinvolgimento diretto delle rappresentanze delle categorie di operatori turistici ed economiche della

destinazione, attraverso una serie di incontri mediati dai professionisti della DMC DE.DE, incaricata dal Comune di Finale Ligure.

2. OBIETTIVI E FINALITÀ

Il Club di prodotto “Finale Family” nasce con l’obiettivo di rafforzare e consolidare il sistema di offerta della destinazione Finale Ligure rivolto al segmento famiglie, al fine di favorire una maggiore diversificazione delle proposte di vacanza e soggiorno della località e rendere più efficaci le strategie di marketing rivolte a questa specifica domanda turistica.

3. CONCEPT DEL CLUB DI PRODOTTO

Il Club di prodotto mira a raccogliere in un unico contenitore prodotti ed esperienze specificamente pensati per il segmento “Family”, in cui l’attenzione alle esigenze dei bambini si coniuga con la volontà di vivere una vacanza che preveda esperienze di edutainment che possano coinvolgere l’intero nucleo familiare.

In questo senso, l’integrazione tra il più classico prodotto “mare” e il paesaggio culturale di Finale Ligure rappresenta il valore aggiunto dell’offerta.

4. CONTENUTI DEL PRODOTTO

Lo sviluppo del nuovo Club di prodotto andrà a integrare il già ricco e conosciuto ventaglio di prodotti della destinazione, permettendo di costruire un “catalogo” di destinazione contenente servizi espressamente rivolti e adeguati al segmento di domanda a cui il Club di prodotto si rivolge.

Uno strumento fluido che andrà ad alimentare gli strumenti di promocommercializzazione e le azioni di comunicazione della destinazione.

L’offerta sarà declinata in: pacchetti (proposte organizzate di soggiorno, di più giorni, che includano pernottamento e almeno un altro servizio, con modalità di pricing e acquisto predefinite); esperienze (servizi, anche integrati, fruibili nell’arco di una giornata, con pricing definito, potenzialmente acquistabili dal turista anche durante il soggiorno); percorsi (itinerari e suggerimenti di visita e fruizione del territorio che il turista può gestire anche in autonomia).

5. TARGET E MERCATI OBIETTIVO

L’offerta turistica che compone “Finale Family” si rivolge a nuclei familiari con almeno un figlio, per lo più under 12, caratterizzati da una serie di esigenze specifiche che permetta di conciliare all’intrattenimento e alla fruizione turistica dei figli, la possibilità per i genitori di vivere esperienze tipiche della destinazione.

I mercati di riferimento sono quello interno (Italia, non solo di prossimità) e il bacino DACH (Germania, Austria e Svizzera).

DE·DE →
DESTINATION DESIGN

ideazione

SW STUDIOWIKI
brand&land

natura cultura turismo !TUR

6. SOGGETTI AMMISSIBILI

L'elenco contenuto in questo capitolo presenta le categorie di operatori turistici, economici e di altra natura che potenzialmente possono aderire al club di prodotto "Finale Family".

Il presente elenco non si propone di esaurire le categorie di operatori potenzialmente adatti a candidarsi, quanto piuttosto vuole essere un'indicazione di priorità rispetto alle necessità rilevate nell'ambito del segmento famiglie.

Le categorie a cui si fa riferimento sono:

- 6.1 Strutture ricettive alberghiere (hotel/alberghi e residenze turistico-alberghiere) ed extralberghiere (agriturismo, b&b, campeggi, affittacamere, case vacanza, villaggi turistici, AAUT - appartamenti ammobiliati a uso turistico);
- 6.2 Bagni marini;
- 6.3 Guide e accompagnatori turistici e ambientali;
- 6.4 Esercizi di ristorazione (Ristoranti, Pizzerie, Osterie, Trattorie, Bar, Enotecche, Wine Bar, ecc.);
- 6.5 Luoghi di cultura (Musei, Biblioteche, Beni culturali, Centri culturali, Parchi culturali e naturalistici, ecc.);
- 6.6 Possono inoltre aderire al club di prodotto, purché in possesso dei requisiti essenziali previsti per tutti, anche le seguenti categorie di operatori:
 - Aziende agricole (con punti vendita e/o spazio di accoglienza del pubblico e attività per i turisti);
 - Esercizi commerciali (Panetterie, pasticcerie, rivenditori generi alimentari, edicole, tabaccherie, artigiani, negozi, farmacie, banche, uffici postali, ecc.);
 - Altri operatori turistici (noleggio attrezzature per la fruizione turistica);
 - Associazioni ed enti che propongono attività specifiche per bambini.

7. DIRITTI E VANTAGGI DEGLI ADERENTI

Gli operatori aderenti entreranno a far parte di un sistema di prodotti, competenze e contatti, che offrirà maggiori opportunità di promuovere, e vendere, i propri prodotti e servizi. L'adesione consentirà, inoltre, di acquisire una maggiore visibilità grazie alle attività informative e promozionali che saranno realizzate dalla DMC DE.DE per il Club di prodotto "Finale Family" e più in generale a favore della destinazione, oltre a migliorare l'immagine della propria struttura e/o servizio, in quanto associato a un sistema di valore riconosciuto.

Gli operatori aderenti avranno diritto a:

- servizi di informazione relativamente a target e mercati di riferimento;
- servizi di promozione differenziata come Club di prodotto e come attività aderente sul portale di destinazione visitfinaleligure.it;

- inserimento nel futuro sistema di prenotazione integrato nel portale di destinazione (DMS);
- inserimento nel materiale promozionale e informativo (anche cartaceo) della destinazione;
- promozione dedicata nei canali promozionali social e dem (direct e-mail marketing: newsletter mensile) della destinazione.

Tutti gli aderenti avranno infine accesso agli incontri di confronto e formazione dedicati al Club di prodotto.

Il club di prodotto, a discrezione degli iscritti, potrà commissionare e/o organizzare una propria comunicazione, informazione e promozione, dedicate e verticali, da rivolgersi puntualmente al target individuato.



8. IMPEGNI DEGLI ADERENTI

Gli operatori aderenti saranno tenuti obbligatoriamente a garantire il possesso dei requisiti essenziali elencati nel presente documento e dovranno progressivamente tendere a impegnarsi a rispettare i requisiti preferenziali.

Agli operatori sarà inoltre richiesto di partecipare agli incontri e ai corsi di formazione organizzati dal Club di prodotto e di fornire alla DMC di destinazione (o ai soggetti da essa indicati) tutte le informazioni e i materiali richiesti necessari alle attività del Club (es: testi, foto, video). Suddetti materiali dovranno essere aggiornati e di buona qualità, non vincolati a diritti d'uso o soggetti a limitazioni.

9. REQUISITI

I requisiti necessari per aderire al Club di prodotto sono suddivisi per categorie di operatori e distinti fra:

- requisiti “essenziali”, ovvero quelle condizioni indispensabili senza le quali un operatore non può rivolgersi espressamente al segmento famiglie;
- requisiti “preferenziali”, ovvero quelle condizioni non indispensabili ma fortemente suggerite agli operatori per aderire in modo più performante al club di prodotto e rispondere più puntualmente alle esigenze del segmento di domanda a cui il club di prodotto si rivolge.

Il possesso di tutti i requisiti “essenziali” (generali e riferiti alla propria categoria) sarà in questa fase necessario per poter aderire al processo di creazione e promozione del catalogo di offerta riferito al segmento “Finale Family”.

Il non possesso dei requisiti “preferenziali” (generali e riferiti alla propria categoria) non costituisce invece condizione ostativa per gli operatori all’adesione al processo di cui sopra, fatto salvo l’auspicio (e in qualche modo l’impegno) affinché tendano progressivamente a rispettarli.

FINALE LIGURE

the perfect place

Data l'ampiezza e la varietà delle categorie di operatori che possono aderire al club di prodotto, per ciascuna di essa sono stati individuati dei requisiti specifici più aderenti alla tipologia di attività svolta. Vi è tuttavia una prima serie di requisiti "trasversali" alle singole categorie e quindi destinati a ciascun operatore voglia aderire al club di prodotto.

NB. Alcuni requisiti richiamano le diverse fasce d'età dei bambini a cui i servizi possono essere rivolti. Suddette fasce si riassumono in:

- baby: 0-2 anni
- mini: 2-7 anni
- kids: 7-12 anni
- teens: 12-16 anni.

DE·DE →
DESTINATION DESIGN

ideazione

SW' STUDIOWIKI
brand&land

natura cultura turismo
!TUR

9.1 REQUISITI GENERALI PER TUTTI GLI OPERATORI

9.1.1 Requisiti "essenziali"

<i>Requisito richiesto</i>
<ul style="list-style-type: none">• Presenza di materiale informativo cartaceo e non (fornito dalla destinazione) a disposizione degli utenti con elenco delle attività rivolte al segmento famiglie proposte dagli operatori del territorio che aderiscono all'iniziativa <p><i>Requisito richiesto per gli operatori che dispongono di una sede operativa, ma suggerito, quando possibile, per gli altri operatori</i></p>
<ul style="list-style-type: none">• Esposizione della vetrofania (o altro strumento identificativo) dedicata al Club di prodotto "Finale Family" <p><i>Requisito richiesto per gli operatori che dispongono di una sede operativa</i></p>
<ul style="list-style-type: none">• Impegno costante ad adeguare i propri servizi alla fruizione dei bambini e delle famiglie con bambini
<ul style="list-style-type: none">• Impegno a fornire aggiornamenti agli operatori aderenti al Club di prodotto e agli IAT circa le proprie attività rivolte al segmento famiglie
<ul style="list-style-type: none">• Impegno a partecipare agli incontri promossi dal Club di prodotto
<ul style="list-style-type: none">• Impegno a veicolare il marchio di destinazione e i materiali di comunicazione, sia della destinazione, sia specifici del Club di prodotto, attraverso i propri canali
<ul style="list-style-type: none">• Conoscenza di almeno una lingua straniera

9.1.2 Requisiti "preferenziali"

<i>Requisito suggerito</i>
<ul style="list-style-type: none">• Impegno ad avviare forme di collaborazione con gli operatori aderenti al club di prodotto per la creazione di proposte, attività, iniziative e convenzioni
<ul style="list-style-type: none">• Conoscenza di due lingue straniere

9.2 REQUISITI PER LE STRUTTURE RICETTIVE ALBERGHIERE / EXTRA ALBERGHIERE

9.2.1 Requisiti “essenziali”

<i>Requisito richiesto</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Presenza all’interno dei bagni comuni della struttura (se presenti) delle attrezzature base necessarie alla cura dei bambini: fasciatoi e contenitori per pannolini
<ul style="list-style-type: none"> • Predisposizione all’interno delle camere (e all’interno dei bagni annessi) delle attrezzature necessarie all’accoglienza e alla cura dei bambini o, in alternativa, messa a disposizione di un kit di cui dotare le camere all’occorrenza, che includa: culle e/o lettini con spondine, lenzuola e cuscini a misura, scaldabiberon, fasciatoio, lampada notturna, contenitore per pannolini, vasini e/o riduttori per i servizi igienici, sgabelli da bagno e vaschette per bebè
<ul style="list-style-type: none"> • Se presente il servizio di ristorazione o di camere con uso cucina, disponibilità di seggiolini e rialzi da sedia
<ul style="list-style-type: none"> • Se presente il servizio di ristorazione, presenza di un menu dedicato ai bambini
<ul style="list-style-type: none"> • Presenza di uno o più scaldabiberon all’interno della sala colazione (se presente) a disposizione degli ospiti
<ul style="list-style-type: none"> • Presenza di un’area giochi interna alla struttura <p><i>Requisito richiesto per le strutture ricettive alberghiere, ma suggerito per le strutture ricettive extra alberghiere</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Se presenti una o più piscine (interne e/o esterne), predisposizione delle attrezzature e messa in sicurezza degli spazi in base al target di riferimento
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilità di una lista contatti di possibili fornitori del servizio di babysitting da chiamare in caso in cui venisse richiesto il servizio da parte degli ospiti <p><i>Requisito richiesto per le strutture ricettive alberghiere, ma suggerito per le strutture ricettive extra alberghiere</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilità a fornire agli ospiti una lista di contatti di possibili fornitori del servizio di assistenza medica, inclusa quella pediatrica, attivabile su richiesta
<ul style="list-style-type: none"> • Se previsto il servizio di noleggio biciclette, gratuito o a pagamento, disponibilità di mezzi e attrezzature per bambini (meglio se suddivisi per fasce di età) e/o seggiolini e/o rimorchi

9.2.2 Requisiti “preferenziali”

<i>Requisito suggerito</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Predisposizione di una lettera di benvenuto da consegnare agli ospiti in cui illustrare tutti i servizi dedicati ai bambini
<ul style="list-style-type: none"> • Offerta di un omaggio di benvenuto dedicato ai bambini
<ul style="list-style-type: none"> • Dotazione di copri prese elettriche all’interno delle camere e negli eventuali spazi interni dedicati ai bambini (baby parking, aree gioco, ecc.)
<ul style="list-style-type: none"> • Se presente il servizio di ristorazione e/o di camere con uso cucina, adeguamento della fornitura con stoviglie e tessuti per bambini (tovagliette, bavaglini, posate, piattini, bicchieri, ecc.)
<ul style="list-style-type: none"> • Presenza di un Kid’s Corner nella sala colazione che includa, nel buffet e nel menu alla carta, cibi adatti e generalmente consumati dai bambini

<ul style="list-style-type: none"> Organizzazione della merenda nel pomeriggio, consumabile all'interno della struttura o take away
<ul style="list-style-type: none"> Se presente il servizio di ristorazione, presenza di una mini-cucina attrezzata a disposizione dei genitori e/o disponibilità di menu personalizzati in caso di esigenze alimentari specifiche, inclusi eventualmente anche i pasti per la fascia baby
<ul style="list-style-type: none"> Disponibilità di oggetti per intrattenere i bambini (es. giochi da tavolo di piccole dimensioni, fogli e libretti, colori, giochi elettronici, consolle, ecc.), meglio se personalizzabile in base alla fascia d'età (baby/mini/kids/teens) e utilizzabili in tutti gli spazi della struttura, anche, quando presente, all'interno della sala ristorante
<ul style="list-style-type: none"> Organizzazione di un programma di attività assistita, animazione e intrattenimento e/o di un mini-club, meglio se suddiviso per fasce d'età (mini/kids/teens)
<ul style="list-style-type: none"> Disponibilità a organizzare attività dedicate su richiesta (es. feste di compleanno)
<ul style="list-style-type: none"> Creazione all'interno della struttura di uno spazio da adibire a biblioteca e/o videoteca per bambini, meglio se suddiviso per fasce d'età (mini/kids/teens)
<ul style="list-style-type: none"> Quando possibile, presenza di un'area giochi esterna recintata e illuminata
<ul style="list-style-type: none"> Possibilità di noleggio gratuito di passeggini e zaini porta-bambino
<ul style="list-style-type: none"> Organizzazione di spazi e passaggi in modo da agevolare l'uso dei passeggini, predisponendo eventualmente un'area a disposizione degli ospiti per il parcheggio e la custodia dei passeggini
<ul style="list-style-type: none"> Disponibilità di camere comunicanti rivolte a famiglie con figli più grandi
<ul style="list-style-type: none"> Organizzazione di un servizio di lavanderia rapida a disposizione degli ospiti
<ul style="list-style-type: none"> Inserimento all'interno dello staff di una o più figure a cui assegnare il ruolo di Family Assistant, che possa dedicarsi all'assistenza delle famiglie con bambini e fornire consigli su attività e servizi interni alla struttura e/o altri servizi esterni Family Friendly

9.3 REQUISITI PER I BAGNI MARINI

9.3.1 Requisiti "essenziali"

<i>Requisito richiesto</i>
<ul style="list-style-type: none"> Presenza di un'area giochi attrezzata per bambini
<ul style="list-style-type: none"> Presenza all'interno dei bagni delle attrezzature necessarie alla cura dei bambini: fasciatoi e contenitori per pannolini
<ul style="list-style-type: none"> Se presente il servizio di ristorazione, disponibilità di seggioloni e rialzi da sedia
<ul style="list-style-type: none"> Se presente il servizio di ristorazione, presenza di un menu dedicato ai bambini
<ul style="list-style-type: none"> Disponibilità di kit di oggetti per bambini (es. giochi, libri, fogli, colori, carte da gioco, giochi da tavolo, giochi da spiaggia), meglio se suddivisi per fasce d'età (mini/kids/teens)

9.3.2 Requisiti "preferenziali"

<i>Requisito suggerito</i>
• Presenza di un'area a disposizione degli ospiti per il parcheggio e la custodia dei passeggeri
• Disponibilità di una pompa elettrica per il gonfiaggio di materassini e altri giochi gonfiabili
• Presenza di un'area a disposizione degli ospiti per il deposito di materassini e giochi da spiaggia
• Presenza di animatori e/o di un miniclub per l'intrattenimento dei bambini, da prevedere almeno in alcune fasce orarie e almeno nei periodi di alta stagione, meglio se suddiviso per fasce d'età (mini/kids/teens)
• Organizzazione di corsi di nuoto o acquaticità rivolti ai bambini
• Organizzazione di tornei/gare (castelli di sabbia, gare di biglie, ecc.) e altre attività di intrattenimento

9.4 REQUISITI PER GUIDE E ACCOMPAGNATORI (TURISTICI E AMBIENTALI)

9.4.1 Requisiti "essenziali"

<i>Requisito richiesto</i>
• Proposta di itinerari pensati per famiglie con bambini
• Abilitazione di Guida Ambientale Escursionistica o Guida Turistica o Accompagnatore Naturalistico o Accompagnatore di Media Montagna o Accompagnatore turistico

9.4.2 Requisiti "preferenziali"

<i>Requisito suggerito</i>
• Possibilità di differenziazione di itinerari e proposte in base alla fascia d'età (mini/kids/teens)
• Utilizzo di strumenti cartacei e/o digitali per aumentare il livello di intrattenimento dei bambini, meglio se adeguati alla fascia d'età (mini/kids/teens)
• Invio, agli utenti prenotanti, di materiale informativo contenente consigli utili per preparare i bambini all'attività, includendo l'elenco dell'attrezzatura necessaria specifica per i bambini
• Possesso di un attestato di frequentazione corso pronto soccorso o BLS/D
• Qualifica di operatore di educazione ambientale rilasciata da Regione Liguria

9.5 REQUISITI PER GLI ESERCIZI DI RISTORAZIONE

9.5.1 Requisiti "essenziali"

<i>Requisito richiesto</i>
• Presenza di un menu dedicato ai bambini
• Disponibilità di porzioni ridotte del menu standard, offerte a prezzi ridotti
• Disponibilità di seggioloni e rialzi da sedia
• Presenza all'interno dei bagni delle attrezzature necessarie alla cura dei bambini: fasciatoi e contenitori per pannolini

9.5.2 Requisiti "preferenziali"

Requisito suggerito
• Disponibilità di un menu per la fascia d'età baby
• Disponibilità di tovagliette di carta da colorare
• Presenza di stoviglie e tessuti per bambini (tovagliette, bavaglino, posate, piattini, bicchieri, ecc.)
• Offerta di un gadget o piccolo omaggio da regalare in abbinamento all'ordinazione di un "menu bambino" (eventualmente associato alla mascotte di destinazione)
• Disponibilità di oggetti per intrattenere i bambini (es. giochi da tavolo di piccole dimensioni, fogli e libretti, colori, ecc.)
• Presenza di un'area a disposizione degli ospiti per il parcheggio e la custodia dei passeggini
• Presenza di un'area giochi interna alla struttura e/o esterna (recintata e illuminata)

9.6 REQUISITI PER I LUOGHI DI CULTURA

9.6.1 Requisiti "essenziali"

Requisito richiesto
• Predisposizione e pubblicazione di un calendario dettagliato (annuale e/o stagionale) delle attività previste
• Capacità da parte degli operatori di comunicare le informazioni scientifiche in base al target di riferimento
• Personalizzazione dei contenuti e della durata dei percorsi di visita sulla base dell'utenza
• Presenza all'interno dei bagni delle attrezzature necessarie alla cura dei bambini: fasciatoi e contenitori per pannolini
• Presenza di un'area a disposizione degli ospiti per il parcheggio e la custodia dei passeggini

9.6.2 Requisiti "preferenziali"

Requisito suggerito
• Esperienza pluriennale nella conduzione e ideazione di attività didattiche
• Formazione universitaria e professionale degli operatori in ambito culturale, archeologico ed educativo
• Disponibilità di percorsi audio guidati dedicati ai bambini, anche tramite l'utilizzo di QR code appositi
• Utilizzo di strumenti cartacei e/o digitali per aumentare il livello di intrattenimento e interazione dei bambini, meglio se adattabili alla fascia d'età (mini/kids/teens)
• Presenza di materiale didattico-informativo dedicato ai bambini, meglio se adattabile alla fascia d'età (mini/kids/teens)
• Organizzazione di laboratori e attività specifiche per le famiglie con bambini che possano coinvolgere contemporaneamente entrambi i segmenti
• Presenza di mobili e arredi per i bambini
• Se presenti caffetterie e/o altre aree di ristoro, presenza di menu per bambini

- Presenza di allestimenti e strumenti di informazione accessibili (fisicamente e cognitivamente) ai bambini

10. MODALITÀ DI ADESIONE

L'adesione al Club di prodotto "Finale Family" avviene tramite la compilazione del modulo online disponibile al seguente link <https://forms.gle/mDcTnamQPA3sNNnb8>.

L'adesione al Club in questa fase è totalmente gratuita e non prevede alcuna quota di iscrizione.

La Call di adesione sarà pubblicata periodicamente nel corso dell'anno e promossa all'interno dei canali di comunicazione di destinazione.

Sarà facoltà degli aderenti al Club di Prodotto scegliere se procedere con la costituzione formale del Club (associazione, rete, consorzio etc.).



11. ANIMAZIONE DELLA RETE DI OPERATORI

La DMC DE.DE, in qualità di coordinatore del Club di prodotto "Finale Family", si impegnerà a realizzare attività di animazione territoriale al fine di valorizzare la rete stessa, a livello di cooperazione interna e di promozione verso l'esterno.

Ogni membro della rete potrà proporre in qualsiasi momento collaborazioni, progetti o specifiche iniziative rivolgendosi a booking@destinationdesign.it.

12. COMUNICAZIONE E PROMOZIONE SPECIFICA DEL CLUB DI PRODOTTO

Il Club di Prodotto "Finale Family" viene comunicato all'interno degli asset proprietari della destinazione *Finale Ligure, the perfect place* quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- il portale visitfinaleligure.it;
- i canali social Instagram e Facebook;
- la newsletter mensile di destinazione;
- le attività relazionali e di ufficio stampa;
- il materiale informativo e promozionale (anche cartaceo): la brochure di destinazione e il catalogo prodotti.

È facoltà degli aderenti al Club di prodotto implementare una comunicazione verticale e dedicata esclusivamente al Club stesso, con loro cura e mezzi, sia in Italia, sia all'estero. Tali attività possono essere programmate in autonomia dal Club di prodotto "Finale Family", attraverso il confronto con i soggetti aderenti e sempre in stretta coordinazione con la comunicazione della destinazione *Finale Ligure, the perfect place*. A titolo esemplificativo, il Club potrà dotarsi di un sito web, di una brochure dedicata e di tutti gli altri strumenti e canali di comunicazione che riterrà utili - e potrà in autonomia gestire - per perseguire il miglior obiettivo promozionale utile a intercettare il proprio target di riferimento.

FINALE LIGURE

the perfect place

13. RINUNCIA

In qualsiasi momento gli operatori hanno diritto di rinunciare all'adesione al Club di Prodotto "Finale Family". La rinuncia, da trasmettere tramite e-mail all'indirizzo booking@destinationdesign.it, comporta la cancellazione dai canali e dagli strumenti promozionali di destinazione, oltre al divieto di utilizzare il marchio.

14. REVOCA

Nel caso in cui si verifichi la perdita dei requisiti essenziali indicati nel presente disciplinare per la categoria di appartenenza, o l'operatore non risponda attivamente alle richieste e alle iniziative realizzate nell'ambito del Club di prodotto, lo stesso potrebbe essere escluso dal Club. La revoca sarà predisposta con semplice comunicazione all'interessato.

DE·DE →→
DESTINATION DESIGN

ideazione

SW' STUDIOWIKI
brand&land

natura
cultura
turismo !TUR