

MANIFESTO CLUB DI PRODOTTO “FINALE SLOW” 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 “Slow” 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 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 al segmento “Finale Slow”.

Questo documento assume inoltre una funzione di indirizzo e consiglio per gli operatori che vorranno sempre più caratterizzare la propria offerta (anche) per il segmento “Slow”.

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 Slow” nasce con l’obiettivo di rafforzare e consolidare il sistema di offerta della destinazione Finale Ligure, attraverso l’integrazione degli attrattori e delle risorse culturali, ambientali ed enogastronomiche. Lo scopo ultimo è ampliare il bacino di turisti della destinazione, intercettando in particolar modo il target senior (over 60) e family, proponendo pacchetti ed esperienze turistiche che permettano di approfondire la conoscenza del paesaggio culturale del Finale partendo dalle due vocazioni primarie della località: mare e outdoor.



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 “Slow”, facendo leva sulla ricchezza del paesaggio culturale del Finale e sulle progettualità in corso d’opera in materia di natura, cultura ed enogastronomia.

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 alimenterà 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 Slow” si rivolge al target senior (over 60) e family, interessato a scoprire il paesaggio culturale, che ama ed è solito fruire della destinazione a piedi o in bicicletta, senza necessariamente possedere una particolare preparazione fisica.

Oltre a quello interno, i mercati obiettivo sono DACH (Germania, Austria e Svizzera), Olanda, Scandinavia e Francia.

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 Slow".

Il presente elenco quindi 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 dei segmenti destinatari del Club di prodotto "Finale Slow".

Le categorie a cui si fa riferimento sono:

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

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

DE·DE →
DESTINATION DESIGN

ideazione

SW' STUDIOWIKI
brand&land

natura cultura turismo !TUR

realizzate dalla DMC DE.DE per il Club di prodotto “Finale Slow” 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 Slow;
- 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 “Slow”.

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.

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.



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 Slow 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 Slow <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 del target di riferimento
<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 target specifico
<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
<ul style="list-style-type: none"> • Adesione alla FOR YOU CARD

9.2. REQUISITI PER LE STRUTTURE RICETTIVE ALBERGHIERE / EXTRA ALBERGHIERE

9.2.1. Requisiti "essenziali"

Requisito richiesto
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilità a fornire agli ospiti l'elenco dei contatti delle guide del territorio • Esposizione della programmazione relativa a escursioni e visite guidate sul territorio

9.2.2. Requisiti "preferenziali"

Requisito suggerito
<ul style="list-style-type: none"> • Presenza all'interno (o nei pressi) della struttura di un deposito per biciclette e attrezzature sportive e outdoor • Presenza di stazioni di ricarica per biciclette elettriche a disposizione degli ospiti, a uso gratuito o a pagamento • Presenza del servizio di lavanderia rapida e/o presenza di uno spazio ad uso degli ospiti per il lavaggio degli indumenti (anche tecnici) • Disponibilità all'interno della struttura (o in altro luogo convenzionato) di uno spazio adatto in cui gli ospiti possano praticare attività fisica a bassa intensità (yoga, pilates, ecc.) • Presenza all'interno del buffet della colazione (o all'interno del menu alla carta) di cibi ad alto contenuto energetico, preferibilmente preparati con prodotti locali • Presenza all'interno della struttura di una mini officina attrezzata per piccole riparazioni • Disponibilità di un'area attrezzata a uso degli ospiti per il lavaggio dei mezzi e gonfiaggio delle gomme • Se presente il servizio di ristorazione, disponibilità di pranzi al sacco o snack/spuntini per il pomeriggio • Distribuzione di materiale informativo e di sensibilizzazione sul rispetto della natura (rispettare il tracciato dei sentieri, non gettare spazzatura nel bosco, non rovinare piante o ferire/disturbare animali, ecc.)

9.3. REQUISITI PER GUIDE E ACCOMPAGNATORI (TURISTICI E AMBIENTALI)

9.3.1. Requisiti "essenziali"

Requisito richiesto
<ul style="list-style-type: none"> • Abilitazione di Guida Ambientale Escursionistica o Guida Turistica o Accompagnatore Naturalistico o Accompagnatore di Media Montagna o Accompagnatore turistico

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Proposta di itinerari che prevedano l'integrazione tra l'attività outdoor ed esperienze di carattere culturale, ambientale, enogastronomico e, in generale, di scoperta delle tipicità locali |
| <ul style="list-style-type: none">• Invio agli utenti prenotati di materiale informativo contenente consigli utili per prepararsi all'attività, includendo l'elenco dell'attrezzatura necessaria |

9.3.2. Requisiti "preferenziali"

- | |
|--|
| Requisito suggerito |
| <ul style="list-style-type: none">• Possesso di un attestato di frequentazione corso pronto soccorso o BLS• Impiego di sistemi digitali per la prenotazione e la vendita dei propri servizi |

9.4. REQUISITI PER GLI ESERCIZI DI RISTORAZIONE

9.4.1. Requisiti "essenziali"

- | |
|--|
| Requisito richiesto |
| <ul style="list-style-type: none">• Impegno all'utilizzo prevalente di prodotti locali e a km zero |

9.4.2. Requisiti "preferenziali"

- | |
|---|
| Requisito suggerito |
| <ul style="list-style-type: none">• Proposta di pasti veloci che possano essere consumati in un momento di sosta durante l'attività sportiva, con possibilità di estendere l'orario di servizio sia per il pranzo che per la cena• Disponibilità di servizio take away, che includa, quando necessario, un set di posate• Impegno alla riduzione di scarti e produzione di rifiuti non riciclabili• Presenza di rastrelliera porta bici• Presenza di stazioni di ricarica per biciclette elettriche a disposizione degli ospiti |

9.5. REQUISITI PER I LUOGHI DI CULTURA

9.5.1. Requisiti "essenziali"

- | |
|---|
| Requisito richiesto |
| <ul style="list-style-type: none">• Predisposizione e pubblicazione di un calendario dettagliato (annuale e/o stagionale) delle attività previste |

9.5.2. Requisiti "preferenziale"

- | |
|--|
| Requisito suggerito |
| <ul style="list-style-type: none">• Presenza di rastrelliera porta bici• Presenza di stazioni di ricarica per biciclette elettriche a disposizione degli ospiti |

<ul style="list-style-type: none">• Presenza di un'area custodita a disposizione degli ospiti per il deposito delle attrezzature sportive
<ul style="list-style-type: none">• Capacità da parte degli operatori di comunicare informazioni scientifiche secondo il target di riferimento
<ul style="list-style-type: none">• Disponibilità a far fruire agli utenti siti e monumenti abitualmente chiusi al pubblico

10. MODALITÀ DI ADESIONE

L'adesione al Club di prodotto "Finale Slow" avviene tramite la compilazione del modulo online disponibile al seguente link <https://forms.gle/HMvujf6wT8PNrHc56>.

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 Slow", 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 Slow" 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.

FINALE LIGURE

the perfect place

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 Slow", 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.

DE·DE →
DESTINATION DESIGN

ideazione

SW' STUDIOWIKI
brand&land

natura
cultura
turismo !TUR

13. RINUNCIA

In qualsiasi momento gli operatori hanno diritto di rinunciare all'adesione al Club di Prodotto "Finale Slow". 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.