



# I nuovi prodotti turistici un caso concreto

comunicazione di  
Isabella Scaramuzzi COSES DOC.532/04



*Convegno  
Politiche Comunitarie e sviluppo del territorio  
JESOLO 2 febbraio 2004*



# C'era una volta il mare (obiettivo 5b 1995)

UN CASO  
CHE HA **CONCRETIZZATO**  
RESTAURI, RECUPERI AMBIENTALI,  
PERCORSI, INFRASTRUTTURE, SITI,

*Un obiettivo comunitario*  
per lo sviluppo del **TERRITORIO**

*Un progetto turistico*  
**Basato su ITNERARI**  
collaborazione tra **ATTORI**  
coordinati dalla **Provincia**

SUCCESSO NEI RISULTATI LOCALI  
*CONCRETI*  
DEFICIT NEL **PRODOTTO TURISTICO**  
E NELLA SUA GESTIONE

# Tudeslove (orizzonte 2006)

## Turismo decentrato transfrontaliero

GLI STESSI FATTORI  
MA IN ORDINE DIVERSO

*Un obiettivo comunitario*  
per lo sviluppo del **TURISMO DECENTRATO**  
*Un progetto turistico*  
Basato su **ITNERARI ALTERNATIVI**  
collaborazione tra **ATTORI coordinati**  
in un **CLUB DI PRODOTTO**  
Assunzione di leadership da parte della Provincia  
nella fase II

**TRANSNAZIONALITA'**

**PARTNERSHIP**

**I modi  
di *Tudeslove***

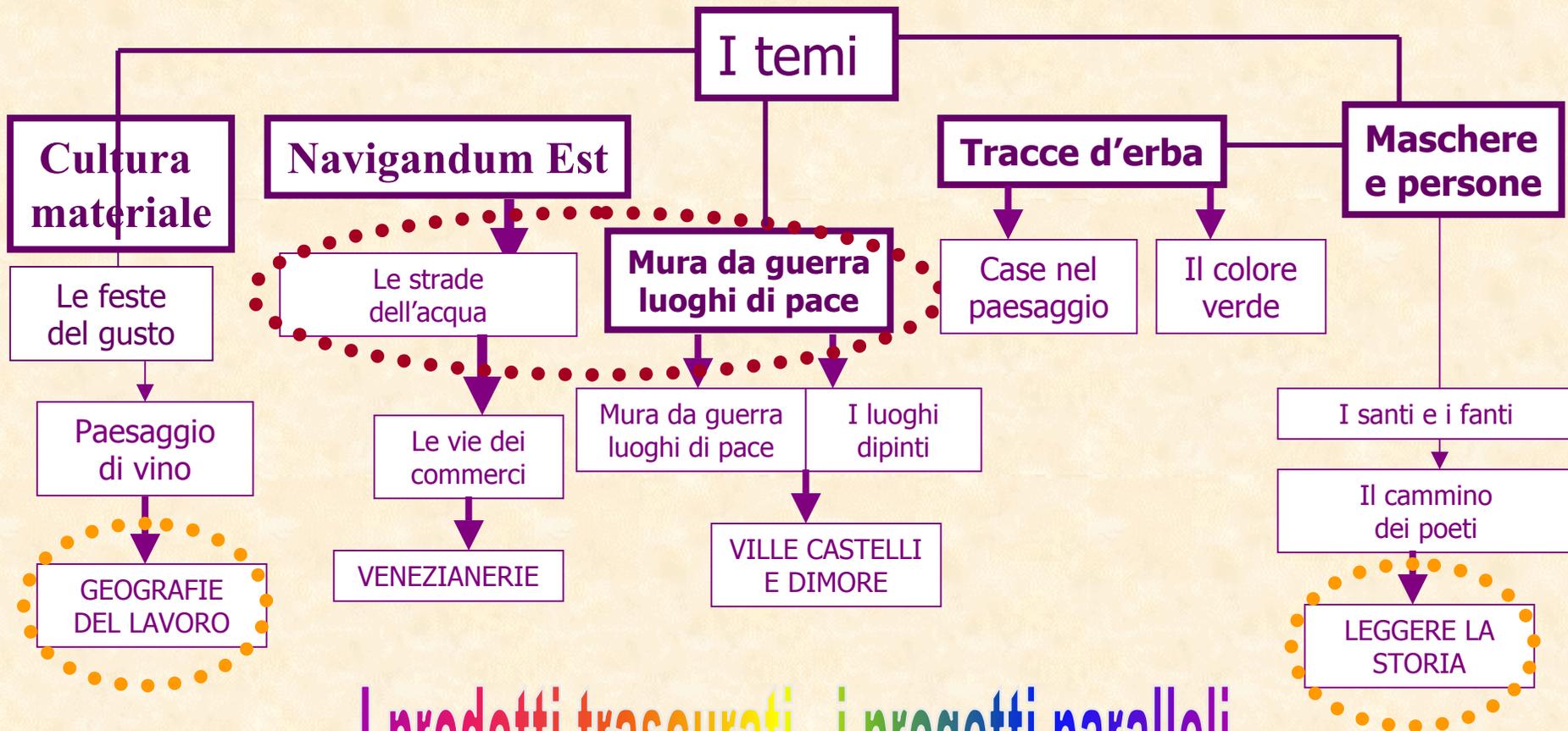
**CLUB DI PRODOTTO**

**PRODOTTI INTEGRATI**

# Concept di prodotto

## La miniera del territorio

Le risorse: itinerari, siti, poli, circuiti



## I prodotti trascurati - i progetti paralleli

# LE STRADE DELL'ACQUA





# Gli ATTORI del sistema

## locali, globali, ibridi

1. NUCLEO DEI PARTNER CLUB DI PRODOTTO

vendors

2. PRODOTTI CIVETTA

suppliers

4. MARKETING PER TARGET

3. PRODUTTORI

# I partners sloveni

# Club di prodotto secondo Enit

Ambito del **PROGRAMMA CLUB ITALIA** (obbligo di iscrizione)  
sostenere **promozione e commercializzazione** a scala nazionale  
coinvolgimento **attori** pubblici (Regione o APT delegata)  
e privati (categorie rappresentative del Turismo)

Ammessi di diritto e potenziali aderenti: Comuni, altre Categorie, Consorzi, Agenzie,  
singole imprese ricettive o di ristorazione, **servizi turistici, società di servizi**  
elaborazione e definizione di strategie **d'organizzazione del prodotto**  
diffusione cultura di **partecipazione**

attuazione iniziative di **promozione** attività del club  
consulenza definizione e attuazione **strategie promozionali** ENIT  
realizzazioni specifiche iniziative e piani attività integrativi di ENIT e Regioni  
requisiti necessari: qualità dei siti art. 5 specifici  
per ciascun prodotto e per ciascun attore

Organismi del club: forum degli iscritti e comitato ristretto

Forum: delinea le esigenze del prodotto, traccia linee strategiche per la competitività  
la modalità di presenza e iniziativa sui mercati

Il Comitato nominato tra i componenti del Forum (3 Regioni, 3 Comuni, 1 Uniocamere  
5 operatori privati: tot.12) elabora e definisce l'attività del club,  
determina gli investimenti e le quote di partecipazione

**Risorse:** da ENIT, Regioni (progetti integrati interregionali), quote iscritti al club  
contributi iscritti su programmi, sponsorizzazioni. Spese di gestione all'Enit

Contributo di adesione (oltre iscrizione obbligata a Club Italia): 1.440.000 IVA inclusa  
(esonero degli enti ammessi di diritto: Regioni e Categorie Turismo)

Diritti dei soci: sconto 20% manifestazioni Enit, priorità stands e workshop Enit,  
utilizzo dei **loghi**, sconti viaggi

# Un caso di partnernariato turistico



TOURAIN VAL DE LOIRE -  
ESCAPADES 1999  
9 RUE BUFFON B.P. 3217 - F37032  
TOURS CEDEX  
02.47.31.42.58  
FAX 02.47.31.42.76  
[TOURISM.TOURAINE@WANADOO.FR](mailto:TOURISM.TOURAINE@WANADOO.FR)

## PARTNERS

1. CLARION HOTEL DE L'UNIVERS  
TOURS (con abilitazione HA)
2. NOVOTEL AMBOIS SOCIETE  
AMBOISIENNE D'HOTELLERIE ET  
DE RESTAURATION AMBOISE  
(con abilitazione HA)  
[Novotel.amboise@wanadoo.fr](mailto:Novotel.amboise@wanadoo.fr)
3. LES GRANDES ETAPES  
FRANCAISES - DOMAINE DE  
BEAUVOIS LUYNES (con  
abilitazione HA)  
[beauvois@wanadoo.fr](mailto:beauvois@wanadoo.fr)
4. LES VOYAGEURS RABELAISIE NS  
CHINON (con licenza LI)  
[Voyageurs@agence-mond.com](mailto:Voyageurs@agence-mond.com)
5. TOURAIN WELCOME  
ORGANISATION TOURS (con  
licenza LI)
6. LOISIRS ACCUEIL INDRE-ET-  
LOIRE CHAMBRAY-LES-TOURS  
(autorizzato AU) [Info@loire-  
valley.holidays.com](mailto:Info@loire-valley.holidays.com)
7. OFFICE DE TOURISME DE TOURS-  
LIGERIS TOURS (autorizzato AU)  
[Info@loire-valley.com](mailto:Info@loire-valley.com)

# PARTNERS PER IL CLUB DI PRODOTTO

prime tracce del portolano: una navigazione per temi



**cicloturismo**



**Cicheti/turismo  
gastronomico**



**Sistemi d'acqua/  
laguna/fiumi**



**regate**



**enoturismo**



**Greenways/ecoturismo**



**archeologia**



**Musica/Bande/jazz**



**Forti militari**

partners di prossimità, globali, di vendita

# ARCHEOLOGIA TRA TERRA E ACQUE

*ESEMPIO DI PARTNER DI PROSSIMITA'*

ARCHEOCLUB

MUSEO DI ALTINO

MUSEO CONCORDIENSE DI PORTOGRUARO

*ESEMPIO DI PARTNER GLOBALI*

ARCHEOSUB

PLANETA.COM

ARCHEOMEDIA

BORSA MEDITERRANEA DEL TURISMO ARCHEOLOGICO

*ESEMPIO DI PARTNER DI VENDITA*

CLIO HORIZONS CULTUREL (F)

# Dare concretezza ai concept di prodotto

## attraverso partners possibili

CONTATTE E CONFRONTI TRA I PARTNERS (*audizioni*)  
VERIFICA DELLE POSSIBILITA'  
E OPPORTUNITA' DEI PRODOTTI  
CONCETTUALIZZATI  
VERIFICA DEI PRODOTTI IN FIERI E/O TRASCURATI  
E DEI *PRODUTTORI* COINVOLGIBILI  
MEDIAZIONE TRA GLI INTERESSI E TEMPI

fantasia al potere o il potere di fare?

## PRODOTTI CIVETTA

UTILITA' DEI PARTNERS SLOVENI  
(fa bene essere visti da fuori)  
COMPONENTI PRIVATE E OPERATIVE  
DEL CLUB DI PRODOTTO



# LA FORZA DEI FORTI

UN PRODOTTO IN FIERI  
UN *PRODUTTORE*  
DISPONIBILE  
UN TEMA *INTEGRABILE*  
VIE GIA' TRACCIATE  
MATERIALI COMUNICATIVI  
E SEGNALETICA  
ALTRI PROGETTI COMUNITARI  
(Tudeslove I - Marco Polo geie)  
ANALOGIE SLOVENE  
NON DIMENTICARE VENEZIA

# forti legami tra mare e terra



dalla Slovenia

# centri di eccellenza culturale

UN ITINERARIO  
DI ACQUA E TERRE  
*vie tracciate dai romani*

ARCHEOLOGIA  
PRODOTTI TRASCURATI  
ATTORI **INTERESSATI**

TEMI *INTEGRABILI*  
SEGNALETICA (*terredivenezia*)  
ALTRI PROGETTI COMUNITARI  
(*C'era una Volta il Mare - Greenways- GAL*)  
ANALOGIE SLOVENE

NON DIMENTICARE VENEZIA  
E LA *COSTA VENEZIANA*

GRATICOLATO ROMANO  
ALTINO  
TORCELLO  
TORRE DE CALIGO E MURE  
DI JESOLO  
MUSEO DELLA BONIFICA  
CONCORDIA SAGITTARIA  
MUSEO CONCORDIENSE  
PORTOGRUAO  
MULINO DI STALIS  
CASTELLO DI FRATTA  
ITINERARIO DELLE ROSE  
PARCHI FLUVIALI  
REGHENA E LEMENE  
LAGHI DI CINTO

# azioni ed attori ipotizzati per il futuro

- Definizione dei **prodotti civetta**
  - analisi di mercato dei prodotti
    - confezione dei prodotti
- programma di sperimentazione
  - strategia di **marketing**
  - società dell'informazione del **Club di Prodotto**
- Corso di formazione per il CdP
- realizzazione e strutturazione del coordinamento del CdP
- struttura direzionale e gestione del progetto da parte del CdP
  - strategia del CdP e programmazione successiva
- monitoraggio della sperimentazione dei prodotti *civetta*

PROVINCIA DI VENEZIA  
COMUNE DI VENEZIA  
MARCO POLO SYSTEM geie  
VENEZI@OPPORTUNITA' cciaa  
ATVO spa

NTA National Tourist Association  
MINISTERI SLOVENJIA  
ASSOCIAZIONI TURISTICHE IZOLA E  
PORTOROZ  
MUSEO DI PIRANO  
COMUNE DI KOPER  
AMADEUS SLOVENJIA doo  
KOMPAS TURIZEM dd  
AQUAMARINE doo  
SOLINE PRIDELAVA SOLI doo  
SAN LORENZO MARKETING Portoroz