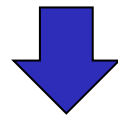


*Turismo
Industriale
Tematico
Business Model*

***Prima dei numeri
(quantità)***



***Sostenibilità dell'idea
(qualità)***

Fondamentali



Sostenibilità Idea



Sostenibilità Mercato

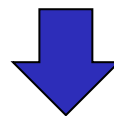


Sostenibilità Struttura



Sostenibilità Finanziaria

Rispondere a queste domande



1

Idea

4

Concorrenza

7

**Piano
Esecutivo**

2

Mercato

5

Team

8

Benefici

3

Azienda

6

Prodotto

9

**Ritorni
Finanziari**

Effetto San Tommaso



Vedi,

Tocca

&

Compra!



Quale è l'idea innovativa?

Costituzione di un raggruppamento tra Imprese, Operatori Turistici, Enti Istituzionali, Associazioni di Categoria per la creazione di **pacchetti turistici** con la duplice funzione di attirare turismo *incoming* e far conoscere *'de visu'* (vedi-tocca-compra) le realtà imprenditoriali del Territorio lombardo attraverso visite tematiche di show-room organizzate dalla imprese.



Il mercato stava aspettando questa idea?

Esiste il turismo industriale inteso come visite a strutture industriali storiche. Esistono anche pacchetti per abbinare visite d'affari a tour turistici del comprensorio.

Non esiste un Sistema Organizzato (Territorio/Turismo + Territorio/Imprese + Territorio/Rete) pensato, organizzato, implementato e gestito con lo scopo di attirare Turismo Evoluto abbinato alla conoscenza di *tangibili* realtà produttive raggruppate per temi.

Azienda



Il mercato stava aspettando una nuova Impresa?

Nel mercato esistono realtà imprenditoriali che soddisfano in parte alla esigenza evidenziata da questo progetto. Questa **NewCo** è una organizzazione (informale se organizzata come Progetto di Aggregazione, formale se organizzata con il nuovo Contratto di Rete) che copre tutte le esigenze, dall'inizio alla fine avendo in seno tutti i componenti (risorse umane, organizzative ed economiche) per coprire l'intera catena del valore.



Chi altro è presente nel mercato?

Attualmente non sembra che ci siano soluzioni simili.
Siamo in presenza del "**Blue Ocean**" (W. Chan Kim and Renée Mauborgne)

Team



L'importanza del team. Chi c'è dietro?

E' una delle prime volte che l'idea nasce dal basso, ovvero dalle esigenze delle Imprese. Lo sviluppo e la massificazione della tecnologia ha portato ad un appiattimento dei valori della comunicazione. Tutti sembrano che producano tutto. Il cliente non è più in grado di percepire il valore di differenti offerte. E' nata presso le Imprese l'esigenza di far toccare con mano (*Effetto San Tommaso*) i propri prodotti e servizi per evidenziarne e differenziarne il valore per il cliente.

Il cuore del Team sono quindi le stesse Imprese che coprono tutte le realtà del territorio poiché comprendono Micro, Piccole e Medie Imprese del segmento di mercato MPMI che rappresenta per l'Italia più dell'85% del PIL nazionale facenti parte delle Associazioni di Categoria Confindustria, API e Confartigianato Imprese.

Prodotto



Più in dettaglio?

➤ 1) Creazione pacchetti: la creazione, la promozione e la gestione di questi pacchetti turistico-industriali rappresentano il cuore delle attività della Impresa Rete. La creazione dei pacchetti rappresenta la prima fase di sviluppo. Saranno necessari gruppi di lavoro tra i vari soci con diverse professionalità che vanno dalla gestione della promozione turista (Agenzie) e della sua divulgazione nazionale ed internazionale, Operatori Turistici (Alberghi, Campeggi, B&B, Monasteri, etc.) e le Imprese con la loro offerta. Il pacchetto dovrà risultare, oltre che interessante, anche economicamente vantaggioso per il potenziale cliente, tale da indurlo ad una maggiore permanenza sul territorio.

Il pacchetto sarà composto da due diverse parti, la parte turistica con l'elenco delle opzioni disponibili (esempio: Il Lago, Le Montagne di Lecco, i Sapori della Montagna, Fauna&Flora, etc.) e la parte Industriale con l'elenco delle possibili viste alle diverse show-room con eventuale visita ai siti delle imprese (esempio : Le Imprese della Lavorazione del Metallo, Carpenterie e Taglio Laser, Il mondo dell'Ottone, La Plastica e la Chimica, Il variegato mondo delle Minuterie Metalliche, Elementi di Fissaggio Veloce, Lavorazione del Filo Metallico, Meccanica di Precisione, Elettronica e Illuminazione LED, Il Design Industriale, etc.)

Prodotto



Più in dettaglio?

- 2) Promozione pacchetti: l' Impresa Rete si occupa della promozione dei pacchetti attraverso i canali più opportuni. La promozione dovrà inserirsi nei circuiti internazionali anche per l'avvento dell'Expo 2015.
- 3) Gestione visite commerciali: l' Impresa di Rete si occupa inoltre della gestione delle visite guidate attraverso opportuni accordi con gli operatori turistici e le imprese coinvolte.
- 4) Follow-up: l' Impresa di Rete potrà anche occuparsi del follow-up commerciale delle visite effettuate, mantenendo relazione con i clienti visitatori con lo scopo di attivare o maggiormente sviluppare il volume di affari con le imprese contattate.
- 5) Comunicazione: l' Impresa di Rete gestisce la relazione con i clienti business più assidui creando specifiche *news letter* e promozioni mirate tipo «*frequent visitors*»



Prossimi passi?

Ricerca delle professionalità e risorse necessarie :

- Coinvolgere le imprese del territorio attraverso le loro Associazioni (Confartigianato Imprese, Api, Confindustria)
- Operatori Turistici (Alberghi, B&B, Ristoranti, etc.)
- Agenzie specializzate nel Turismo Incoming
- Sponsor Istituzionali
- Fondi

Benefici



Quali sono i benefici attesi?

Vantaggi per il territorio:

- **Attrarre turismo evoluto**
- **Flusso turistico dai clienti delle imprese**
- **Valorizzazione di entrambi :**
 - . **Territorio**
 - . **Imprese**

Vantaggi per le Imprese:

- **Attrarre clienti potenziali**
- **Presentare 'de visu' la propria Azienda e i propri prodotti e servizi**
- **Contribuire alla crescita del Territorio**

Ritorni Finanziari



Ancora da valutare



Grazie!