

## ESSERE SISTEMA: VANTAGGI, CRITICITA', PERCORSI DI COOPERAZIONE

### Workshop operativo per innovare una destinazione turistica

**Il successo di una destinazione** è direttamente proporzionale alla sua capacità di soddisfare i bisogni del turista in modo originale e coinvolgente.

**L'evoluzione della domanda** di quest'ultimo decennio obbliga le destinazioni a rivedere (spesso in modo radicale) la propria offerta turistica: oggi è indispensabile andare oltre il semplice "insieme di risorse" e la capacità del singolo operatore o della singola Amministrazione, per arrivare ad una proposta articolata e organizzata che permetta di offrire una vera e propria "**esperienza di viaggio**".

Si parla quindi di turismo in termini di «**sistema**», ovvero, di **interazione coordinata** tra tutti gli attori locali (*stakeholders*) che portano e traggono vantaggio dall'azione di **sviluppo turistico**.

#### Essere consapevoli: il primo passo per costruire soluzioni efficaci

Per esperienza, tutti sanno quanto sia difficile ottenere risultati tangibili da un'azione di sistema.

Una complessità elevata derivata dal bisogno di far coesistere punti di vista e ambizioni differenti, di unire esigenze tecniche e politiche, di tutelare interessi a volte contrapposti... e molti si domandano: esiste una via d'uscita concreta ad una simile situazione?

Certamente sì!

E' sufficiente trovare una buona risposta ad alcune domande chiave:

- ◆ quali sono le **motivazioni** che portano le persone a "voler collaborare"?
- ◆ quali sono i **vantaggi** reali che un "sistema di partnership" offre al singolo?
- ◆ come si possono superare le **criticità** insite nel processo collaborativo?
- ◆ come si può ottenere una **governance efficace** per gestire un sistema turistico?

#### Obiettivi del workshop

- Riunire allo stesso 'tavolo' gli stakeholders turistici più significativi del territorio
- Creare nei partecipanti la consapevolezza della "portata" di un Sistema Turistico come "strumento" di sviluppo del territorio
- Far comprendere l'importanza della collaborazione tra pubblico e privato nei processi di crescita del territorio
- Individuare le condizioni (standard, prodotto, organizzazione, investimenti) e il percorso più funzionali per la costruzione di un Sistema Turistico

## Programma del workshop

Il workshop si sviluppa durante l'intera giornata (6 ore) suddivisa in due momenti:

1. una prima parte curata dal team Starting4 dedicata all'illustrazione del **percorso di costruzione** di un Sistema Turistico:
  - trend di mercato e motivazioni di vacanza
  - dalla visione di lungo periodo al piano operativo di breve
  - i fattori critici di successo e le esperienze di altri territori
  - uno scenario possibile (focus sull'area obiettivo)
2. la seconda parte dedicata al **confronto aperto** (moderato dai professionisti di Starting4) tra gli attori locali (enti locali, i soggetti istituzionali e gli operatori economici) con il fine di fare emergere e condividere un possibile percorso che orienti le azioni future.

### Possibili argomenti specifici

I contenuti possono essere personalizzati sulla base delle specifiche esigenze. A titolo indicativo proponiamo alcune ipotesi.

#### ***Prima parte della giornata: concetti ed esperienze***

- Le leve per la competitività del territorio: identità e fattori attrattivi
- Obiettivi di risultato e possibili azioni di sviluppo
- La strategia a supporto della costituzione di un STL:
  1. Ruolo, funzioni e compiti degli attori locali
  2. Investimenti e reperibilità delle risorse

#### ***Seconda Parte della giornata: domande sulle quali confrontarsi***

- Cosa rende unico il nostro territorio?
- Quale turista avremmo piacere di ospitare e cosa gli potremmo offrire?
- Quali sono i vantaggi che ognuno di noi vorrebbe avere e quale può essere l'obiettivo di risultato comune?
- Quale valore aggiunto possiamo offrire al turista grazie ad una partnership locale forte?
- Chi fa che cosa?
- Il viaggio parte sempre da un piccolo passo... quale può essere il primo?

## Costo dell'intervento

Il costo dell'intervento è legato al grado di personalizzazione dei contenuti e va quotato di volta in volta. A titolo indicativo il costo medio varia da 1.990 a 3.990 Euro + IVA.

La quotazione non comprende le spese di organizzazione quali: noleggio della location e delle attrezzature, la ristorazione per i partecipanti, i gadget, la cancelleria, ecc.