Volume 14, Numero 1

GENNAIO 2022

FEDERALBERGHI del VERBANO CUSIO OSSOLA

L'ospitalità al Vs. servizio !!

SOMMARIO

OVERVIEW	PAG. 2
CONVENZIONE NEXI-FEDERALBERGHI	PAG. 3
I TREND DEL DIGITAL MARKETING	PAG. 6 e 7
LE 10 COSE CHE GLI OSPITI NON VORREBBERO TROVARE IN HOTEL	PAG 10 e 11
SERVIZI AGGIUNTIVI PER GLI ASSOCIATI	PAG 12 PAG 18 e 19
AZIENDE PARTNERS	PAG 4 e 5 PAG 8 e 9 Da PAG 13 a PAG 15 PAG 17 Da PAG 22 a PAG 25
TRIBUNA APERTA	PAG 16
RITORNA IL BUFFET SELF SERVICE	PAG 20 e 21
ROAMING DATI	PAG 26
GESTIONE EMERGENZE NASCE IL CODICE MONDIALE	PAG 27
VISITPIEMONTE	PAG 28
FATTURA ELETTRONICA PER I FORFETTARI	PAG 29
CONSORZIO MAGGIORE	PAG 30
APP & DINTORNI	PAG 31

SOCIAL :

@FederalbergVCO

Federalberghi VCO

Federalberghi VCO

OVERVIEW

Stretta sul contante, dal 1° gennaio tetto a 1.000 euro

Con l'anno nuovo si tornerà al livello fissato nel lontano 2011 dal decreto Salva Italia e poi cambiato a partire dal 2016

È in arrivo una stretta sui pagamenti in contante. **Dal 1° gennaio 2022** infatti il tetto scenderà dagli attuali 2mila a mille euro. I nuovi paletti per i pagamenti cash sono stati previsti dal decreto fiscale collegato alla legge di Bilancio 2020 (decreto legge 124/2019, approvato dal governo Conte-bis).

Il provvedimento ha fissato un décalage a 2 tappe. La prima, scattata il 1° luglio 2020 e fino al 31 dicembre 2021, ha registrato una riduzione della soglia da 3mila a 2 mila euro. La seconda, che scatterà appunto con l'arrivo del 2022, determinerà un ulteriore abbassamento del tetto, da 2mila a **mille euro**.
Con l'anno nuovo dunque si tornerà al livello fissato nel lontano 2011 dal decreto Salva Italia e poi cambiato dal 2016.
Sarà la nona modifica in 20 anni, la quinta negli ultimi 10.

Chi non rispetta la regola può incorrere in una sanzione amministrativa pecuniaria da 3mila a 50mila euro. L'ammontare è quintuplicato in caso di violazioni che fanno riferimento a più di 250mila euro.

Sanzioni per chi non accetta pagamento con Pos

L'abbassamento del tetto per il contante è una misura che punta a rafforzare la lotta al nero e la strategia cashless: una strada alla quale guarda la stretta approvata durante l'esame parlamentare del decreto legge Recovery e che prevede che dal 1° gennaio 2023 negozianti e professionisti siano tenuti a accettare il bancomat o le carte di credito come forme di pagamento, di qualsiasi importo si tratti. Chi dovesse rifiutarsi incapperà in una multa: si partirà da 30 euro, somma a cui si aggiungerà una percentuale in base al valore del prodotto o del servizio acquistato.
Il decreto Recovery è stato approvato in via definitiva dal Senato giovedì 23 dicembre.

FONTE / www.ilsole24ore.com

nexi
XPay
Hotel
FEDERALBERGHI
Federazione delle Associazioni Italiane Alberghi e Turismo
Accettare i pagamenti in modo digitale garantendo un incasso sicuro non è mai stato così facile!
SCEGLI XPAY HOTEL PER IL TUO E-COMMERCE A CONDIZIONI SPECIALI
SOLO PER TE UN VOUCHER PROMOZIONALE «NEXI4TOURISM»
Dettaglio Offerta Federalberghi
NEXI4TOURISM
• Nessun costo di attivazione
• Canone mensile 7,00 €
• Servizio Protection Plus 7,50€ una tantum +2,50€ al mese
• Costo per transazione pari a 0,10 €
• Commissione unica pari a 1,40% sul valore transato
https://ecommerce.nexi.it/guida-primafase?p=2
L'accordo prevede un'offerta "solo e-commerce" per gli alberghi senza nessun contratto acquiring con Nexi o Banche Partner.

Per Associati a Federalberghi provincia di Verbano Cusio Ossola

Interventi di riqualificazione energetica di immobili unifamiliari gratuiti, grazie al Superbonus 110% e gestione completa pratiche a costo zero

La proposta è rivolta a tutti gli Associati

proprietari di edifici unifamiliari oppure **unità immobiliari unifamiliari indipendenti in edifici bifamiliari**

Per i Richiedenti verrà fatto uno **studio preliminare gratuito di verifica di idoneità ai requisiti richiesti e di l'accessibilità al Superbonus 110%**

Sia che il procedimento abbia esito positivo, sia che non vada a buon fine al Richiedente **non verrà richiesto alcun esborso economico per l'intera pratica**

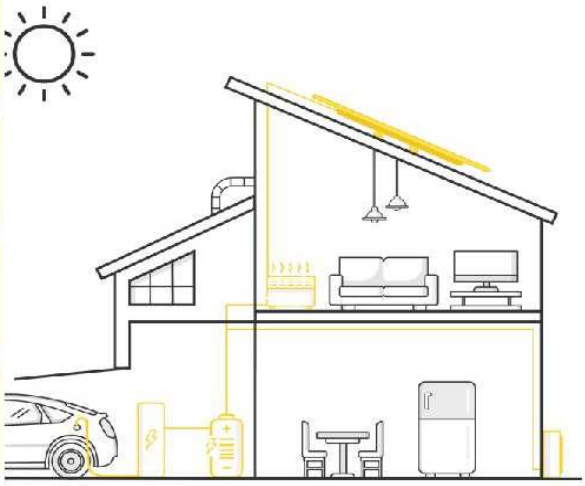
Migliora l'efficienza energetica di casa tua, a costo zero con Superbonus 110%

IMPIANTO FOTOVOLTAICO
con taglia da 3 a 10kW.

ACCUMULO ENERGETICO
agli ioni di litio da 4,8 a 12 kWh con inverter wireless integrato.

POMPA DI CALORE
per la climatizzazione invernale dell'edificio full electric o ibrida.

STAZIONE DI RICARICA
E-start per veicoli elettrici.



Risparmio da autoconsumo
fino al 90% dei consumi totali

Sconto del 100%
del corrispettivo economico dovuto

Tutto incluso
impianti installati e attivati, chiavi in mano

evolvere
GENERAZIONE POSITIVA
Società di enigaseluce

Agenzia commerciale accreditata:
ENERGIES
GRUPPO ASTRA

Via Savigliano, 6/B3
Roreto di Cherasco (CN)
Centralino 0172.05.00.74

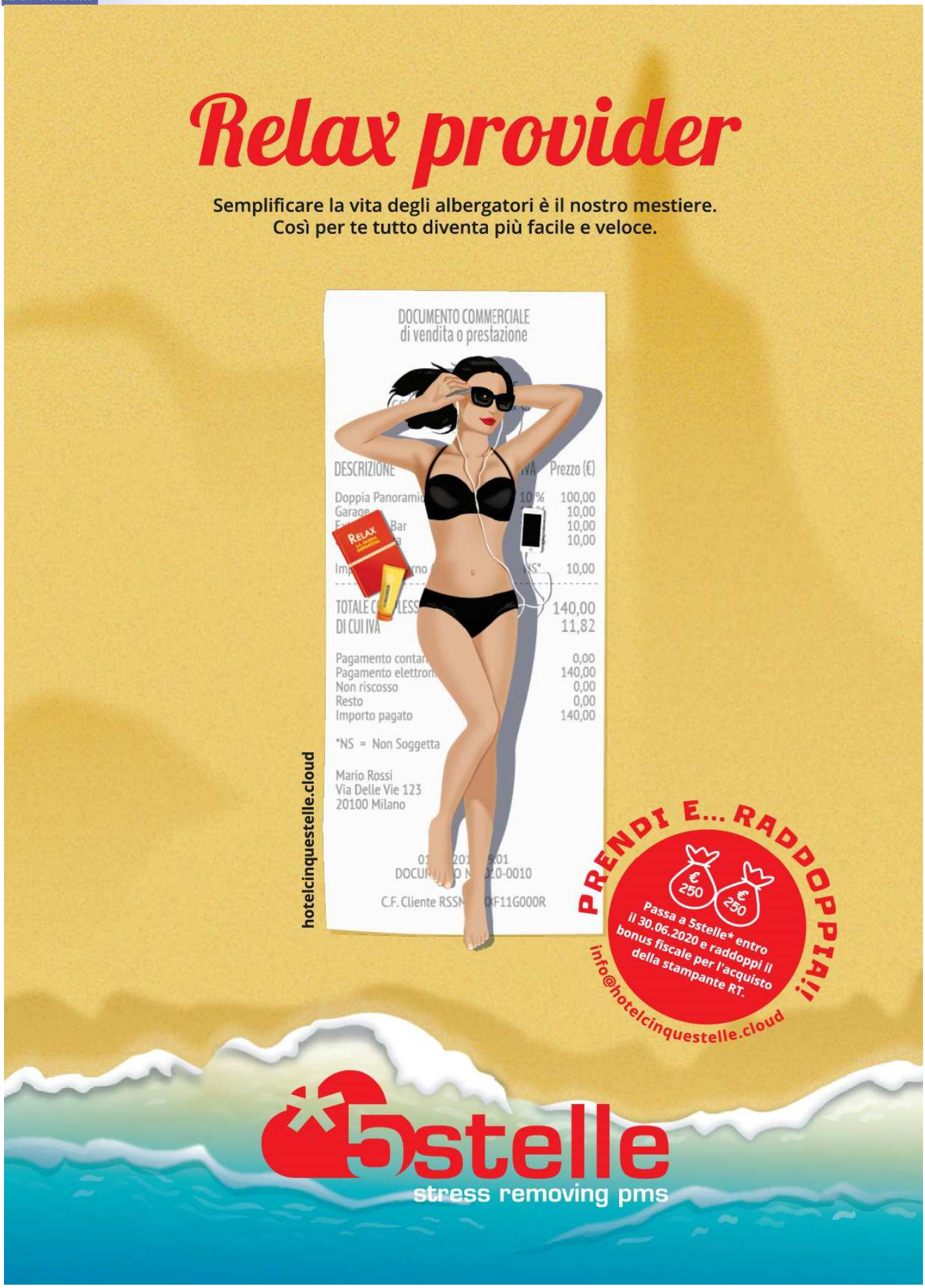
Al tuo fianco al 110%

Chi è Evolvere Spa Società Benefit
E' la società che gestisce le pratiche, la progettazione, la realizzazione "chiavi in mano" degli interventi e la manutenzione degli impianti.
Azienda leader nella generazione distribuita di energia da fonti rinnovabili, con oltre 60.000 impianti fotovoltaici domestici di piccola taglia che fanno parte della più grande community energetica di prosumer in Italia.

Chi è Gruppo Astra
Società di consulenza e servizi con sede a Roreto di Cherasco (CN) è partner commerciale di Evolvere Spa.
Da oltre 20 anni svolge attività di consulenza in ambito energetico, a supporto degli Enti pubblici, delle Aziende e Privati, con mandati da parte di primari Soggetti economici per forniture e servizi energetici, e interventi di efficienza energetica.

Per informazioni contattare:
Sig.ra Maria Paola Mathieu - Mob: **+39 335 5970784** Email: m.mathieu@alma.it

La proposta è estendibile anche a familiari e dipendenti degli Associati


Relax provider
Semplificare la vita degli albergatori è il nostro mestiere.
Così per te tutto diventa più facile e veloce.
DOCUMENTO COMMERCIALE
di vendita o prestazione
DESCRIZIONE
Prezzo (€)
Doppia Panoramic
100,00
Garage
10,00
Bar
10,00
10,00
10,00
TOTALE
140,00
DI CUI IVA
11,82
Pagamento contan
0,00
Pagamento elettron
140,00
Non riscosso
0,00
Resto
0,00
Importo pagato
140,00
*NS = Non Soggetta
Mario Rossi
Via Delle Vie 123
20100 Milano
C.F. Cliente RSSM
RELAX
hotelcinquestelle.cloud
PRENDI E... RADDOPPIA!!
€ 250
€ 250
Passa a 5stelle* entro il 30.06.2020 e raddoppi il bonus fiscale per l'acquisto della stampante RT.
info@hotelcinquestelle.cloud
5stelle
stress removing pms

I trends di Digital Marketing per il settore dell'ospitalità nel 2022

Il Covid-19 ha inferto un colpo devastante all'economia globale. Tuttavia, è difficile trovare dei settori che abbiano sofferto tanto quanto l'industria dell'ospitalità. A causa della pandemia, il numero totale di turisti internazionali è sceso di un impressionante 78%, lasciando l'intero settore nel caos. Ma le cose stanno lentamente tornando in carreggiata. Gli operatori turistici cercano da due anni di intercettare nel modo migliore la domanda di diversi target, ma come nel periodo pre-pandemico il modo più efficiente per raggiungere le persone è attivare una strategia di marketing online. Diamo quindi un'occhiata ad alcune delle più promettenti strategie di pubblicità digitale del 2022, che dovrebbero aiutare la vostra azienda ad ottenere il vantaggio competitivo necessario per stare in testa agli altri.

Il contenuto video sta prendendo il sopravvento

Questa non è tanto una tendenza emergente quanto la continuazione di ciò che abbiamo visto negli ultimi anni: i social media sono uno dei più importanti canali di marketing dell'industria dell'ospitalità e i contenuti video stanno prendendo il sopravvento su questa piattaforma. Secondo un recente sondaggio, le persone guardano una media di 16 ore di contenuti video online a settimana e assorbono il 95% dei messaggi di marketing visualizzati in questo materiale. Tutte queste cose rendono il contenuto video 1200% più efficiente di qualsiasi altro tipo di contenuto di marketing. Quindi, se volete catturare l'attenzione del pubblico post-pandemico questo è il modo più efficiente per farlo.

Sfruttare il crescente interesse per TikTok

Anche se costituiscono ancora la maggioranza degli ospiti dell'industria dell'ospitalità, i Millennials stanno lentamente cedendo il passo alla Generazione Z e anche alla Generazione Alpha (bambini nati dal 2006 ad oggi) che stanno diventando sempre più importanti contribuenti di questo settore di attività. Ebbene, se per esempio prendiamo l'Australia come esempio di un paese sviluppato possiamo vedere che l'astro nascente del mondo dei social media – TikTok – è governato da queste due generazioni che comprendono ben il 70% del suo numero totale di utenti. Quindi, provate a dare più attenzione a questa piattaforma di social media, poiché il suo numero di utenti è destinato a crescere.

Rinnovato interesse per la SEO

Essendo così pesantemente dipendente dalle parole chiave, dalla ricerca per località e dalle recensioni di Google, l'industria dell'ospitalità ha sempre avuto un rapporto stretto con l'attività SEO. Anche se questo rapporto non è mai tramontato, non possiamo negare il fatto che l'aumento costante del numero di ricerche su Google dalla diffusione del Covid-19 ha nuovamente acceso l'interesse per questo canale di marketing. Tant'è che c'è stato un aumento sensibile delle richieste di servizi di questo tipo.

Ascesa dei tour virtuali

La realtà aumentata non è una tecnologia rivoluzionaria, ma, fino a poco tempo fa, non esistevano hotel che implementavano tour virtuali con la realtà aumentata. I tempi stanno cambiando e sempre più aziende stanno trovando un modo per utilizzare questo strumento per presentare i loro servizi ai potenziali ospiti. Si prevede inoltre che l'industria della VR sperimenterà una crescita considerevole da 5 miliardi di dollari nel 2020 a più di 12 miliardi di dollari nel 2024. Questi due fattori si scontreranno inevitabilmente e renderanno il 2022 l'anno della VR per l'ospitalità.

Cambiamenti nel mondo dell'influencer marketing

L'industria alberghiera ha sempre fatto affidamento sulle collaborazioni con influencer, rendendo questo uno degli strumenti di marketing più efficienti per gli hotel. Nel 2022 questo trend verrà riconfermato con una piccola sfumatura: i macro-influencer ovvero i profili con centinaia di migliaia di followers stanno perdendo importanza poiché i seguaci sono molto diluiti e producono comunità non impegnate, ovvero non convertono. Invece, i micro-influencer costruiscono pool di seguaci più piccoli ma anche più coinvolti, inoltre sono profili aperti a collaborazioni durature.

Design del sito web incentrato sull'ospite

Fino a poco tempo fa, le aziende dell'ospitalità utilizzavano un approccio molto business-centrico al design del sito web cercando di stipare il maggior numero di informazioni sui loro servizi senza prestare troppa attenzione a come i visitatori si comportano e come si sentono interagendo con il sito web. Le cose stanno finalmente cambiando e i siti web di ospitalità stanno diventando molto più snelli, utilizzano un design semplice con un sacco di spazio negativo, implementano un linguaggio di design e un gergo neutro dal punto di vista del genere e pongono una maggiore enfasi sulla diversità. Quindi, ecco qui – le sei tendenze di marketing digitale più importanti che scuoteranno l'industria dell'ospitalità nel 2022. Naturalmente, queste poche menzioni sono solo la punta dell'iceberg e per navigare con sicurezza il prossimo anno è necessario dare un'occhiata anche sotto la superficie. Ma forniscono un'idea generale sulla direzione in cui l'intero settore si sta muovendo. L'industria dell'ospitalità si sta rimettendo in piedi e la concorrenza è più feroce che mai, ogni intuizione vale una fortuna.

FONTE / www.hotelnerds.it

TUTELA LEGALE

Garanzie su misura • Assistenza professionale • Scelta del legale

Con UnipolSai Tutela Legale hai una polizza che difende i tuoi diritti, i tuoi interessi e copre le spese legali in caso di controversie giudiziali o stragiudiziali. Puoi contare su qualcuno che è al tuo fianco e ti assiste per tutelare la tua attività e la tua famiglia. Perché la tua tranquillità merita i migliori professionisti.

UnipolSai Assicurazioni. Sempre un passo avanti.

rate mensili*
TASSO ZERO
TAN 0% TAEG 0%

TI ASPETTIAMO IN AGENZIA

AGENZIA SPINELLA • UNIPOLSAI ASSICURAZIONI

DOMODOSSOLA • C.so Dissegna 6/8 • Tel. 0324 47893
VERBANIA • P.za Mercato 3 • Tel. 0323 405396
OMEGNA • Via F.lli di Dio 43 • Tel 0323 887232
PIEDIMULERA • Via Stazione • Tel 0324 842018
39002@unipolsai.it • www.unipolsaispinella.it

* Pagamento del premio di polizza tramite finanziamento a tasso zero (TAN 0,00%, **TAEG 0,00%**) di Finitalia S.p.A., da restituire in 5 o 10 rate mensili in base all'importo del premio di polizza (minore o maggiore di € 240,00). Esempio: importo totale del premio € 500,00 – tan 0,00% – Commissioni di acquisto 0,00% – Importo totale dovuto dal cliente € 500,00 in 10 rate da € 50 cadauna. Tutti gli oneri del finanziamento saranno a carico di UnipolSai Assicurazioni S.p.A. Operazione subordinata ad approvazione di Finitalia S.p.A. intermediario finanziario del Gruppo BPER Banca. Prima di aderire all'iniziativa, consultare le Informazioni europee di base sul credito ai consumatori (SECCI) e l'ulteriore documentazione prevista dalla legge disponibili in agenzia e sul sito www.finitaliaspa.it. Offerta valida sino al 30/06/2020 soggetta a limitazioni. Per tutti i dettagli e per verificare quali sono le polizze disponibili con il finanziamento a tasso zero rivolgersi all'agenzia.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima della sottoscrizione leggere il Set Informativo pubblicato sul sito internet www.unipolsai.it

UnipolSai ASSICURAZIONI

NOVITÀ 2021

Scopri subito uno strumento per ripartire...

A COSTO ZERO!

ERGO
Assicurazione Viaggi

Polizze viaggi su misura per partire senza pensieri

CLICCA PER SCOPRIRE IL LINK

da inserire direttamente sul sito della tua struttura ricettiva.

RISERVATO AGLI ASSOCIATI FEDERALBERGHI VCO

Domodossola
C.so Dissegna 6/8
Tel. 0324 47893
DAL LUNEDÌ AL VENERDI
H 9.00-12.30 E 14.30-18.00

Verbania
P.za Mercato 3
Tel. 0323 405396
DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
H 9.00-12.30 E 14.30-18.00

Piedimulera
P.za Stazione
0324 842018
LUN, MAR, GIO: H 9.00-12.30
MER E VEN: H 15.00-18.30

Omegna
Via F.lli di Dio 43
0323 887232
DAL LUNEDÌ AL VENERDI
H 9.00-12.30 E 14.30-18.30

Gravellona Toce
Via F.lli di Dio 2
0323 865294
LUN, MER, VEN: H 9.00-12.30
MAR E GIO: H 15.30-18.00

spinella & tamini
al sicuro oggi e domani

Le 10 cose che gli ospiti non vorrebbero trovare in hotel. Come prevenire lamentele e malcontenti

Quali sono le **lamentele più frequenti** degli ospiti e come mantenere alto il loro grado di soddisfazione? Grazie ad un sondaggio commissionato dal brand alberghiero Voco ed eseguito su un campione di duemila viaggiatori, abbiamo la possibilità di conoscere gli aspetti che i clienti valutano maggiormente e che potrebbero influenzare di gran lunga l'esperienza di soggiorno in hotel.

Si tratta di valutazioni a cui bisogna dare il giusto peso, in quanto sapere quali sono **le cose che gli ospiti considerano più "fastidiose"**, consente agli albergatori e ai gestori di attività ricettive di trasformare eventuali criticità in punti di forza e offrire un servizio di ottima qualità.

Inoltre, stando alle risposte degli intervistati, anche un solo aspetto non curato, tra quelli ritenuti fondamentali, potrebbe ridurre le possibilità di un eventuale ritorno in struttura (per il 59% degli intervistati) o di segnalazione ad amici e parenti (per il 52% degli intervistati). Tutto ciò, di conseguenza, avrebbe ripercussioni sull'immagine dell'hotel in termini di recensioni, fidelizzazione e passaparola.

Di seguito, vedremo da vicino quali sono le cose che i clienti reputano più fastidiose e non vorrebbero mai trovare in un albergo. Per alcune in particolare, daremo utili consigli su come evitare lamentele e garantire un soggiorno che lasci un segno positivo nella memoria dei propri ospiti.

I 10 aspetti di un hotel meno graditi dagli ospiti

Ecco la classifica degli aspetti meno apprezzati dai clienti di un hotel:

1. Letto scomodo
2. Stanza ancora non pulita al momento dell'arrivo
3. Ospiti rumorosi
4. Muffa in bagno o nella doccia
5. Pareti troppo sottili e camere poco insonorizzate
6. Cuscini scomodi
7. Pressione della doccia troppo bassa
8. Personale poco disponibile
9. Il pagamento, laddove è previsto, di piccoli extra (per esempio, rotolo di carta igienica, bustine di tè, ecc.)
1. Chiave elettronica difettosa

Analizzando la classifica delle cose che potrebbero irritate maggiormente gli ospiti, la **qualità del riposo** è indubbiamente uno degli aspetti a cui i clienti tengono particolarmente. Letto scomodo, ospiti troppo rumorosi e camere poco insonorizzate sono gli elementi su cui viene posta maggiore attenzione. Per evitare questo genere di reclami, è importante affidarsi ad aziende fornitrici specializzate nel settore ricettivo, per avere la certezza di acquistare sistemi letto capaci di rispondere ad ogni esigenza e adottare specifiche soluzioni che possano garantire l'isolamento acustico delle camere (pavimentati, carta da parati fonoassorbenti, ecc...).

Altro aspetto fondamentale che emerge dalla classifica riguarda l'**ambiente bagno**. Oltre alla pulizia, gli ospiti si aspettano di soggiornare in una camera dove le forniture e gli accessori inclusi nel bagno siano perfettamente funzionanti. Quindi, la manutenzione e il controllo della rubinetteria e di altri elementi di largo impiego, sono pratiche da svolgere con una certa frequenza, in modo da non incappare in lamentele e, di conseguenza, in recensioni negative.

Anche **la disponibilità e il comportamento del personale** pesa molto sulla valutazione complessiva di un hotel. Poter contare su uno staff sempre cortese e attento alle richieste degli ospiti significa valorizzare la qualità del servizio offerto.

Dal sondaggio, infine, sono emersi anche altri piccoli inconvenienti che, anche se non rientrano nella top 10, non vanno comunque sottovalutati. Ci riferiamo, ad esempio, alle procedure di check-in lunghe e macchinose, al climatizzatore troppo complicato da usare, alla mancanza di prese della corrente, televisori, asciugacapelli e altre tipologie di accessori.

FONTE / www.forniturealberghiereonline.it

COMUNICAZIONE AGLI ASSOCIATI

FEDERALBERGHI
VERBANO CUSIO OSSOLA

Riflessioni sul mercato energetico

Il costo della materia prima nel mercato energetico è legato a vari fattori tecnici e che rispondono a logiche di mercato globale e territoriale.

I singoli fornitori hanno visto diminuire negli anni della liberalizzazione i margini di profitto ed il range su cui operare si è ristretto, così come capita a tutti i mercati ormai maturi, è un fenomeno già visto nelle telecomunicazioni, pertanto i consumatori dovrebbero abbandonare la pia illusione di poter godere di grandi risparmi, quando anche facessero una scelta oculata ed azzeccata del fornitore ed ancor più del momento temporale di entrata su una singola offerta. Va tenuto conto del fatto che parliamo di ipotetici risparmi di nono più del 10% sul 35-40% del totale della fattura, salvo casi sporadici.

Sarebbe allora più opportuno porre l'attenzione sulla riduzione degli sprechi, sull'ottimizzazione dei consumi ipotizzando di investire in strumenti di monitoraggio e controllo di alcune variabili che incidono in maniera più significativa sul costo totale finale, adottando comportamenti virtuosi che permettano anche l'accesso ad incentivi e bonus, quali quelli sulla riduzione della CO2 , industria 4.0 ecc.

Certa della vostra attenzione, Vi invito a mettervi in contatto con la ns. sede oppure direttamente con la Sig.ra Maria Paola Mathieu, che come sempre si è resa disponibile ad incontrarvi in azienda anche per esaminare le bollette relative alle Vs. utenze private oppure anche presso la ns. sede di Verbania, previo appuntamento, nell'orario di apertura al pubblico dei ns. uffici, dalle ore 09.00 alle ore 13.00 dal lunedì al venerdì.

Contatti diretti della Sig.ra Mathieu: Cell +39 335 5970784 / Mail: m.mathieu@alma.it oppure mariapaolamathieu@gmail.com

Ribadiamo che la proposta è estendibile anche ai Vs. cari e ai Vs. dipendenti, qualora interessati ad una consulenza gratuita sul tema.

Grazie per l'attenzione e in attesa di un Vs. contatto, siamo a porgere i ns. migliori saluti.

Direzione Federalberghi Provincia V.C.O.

INENERGY GAS&POWER

L'energia sostenibile del tuo territorio

InEnergy è lieta di annunciare il rinnovo della partnership con **FEDERALBERGHI** del **VCO**.

Siamo a fianco degli associati Federalberghi nel rendere disponibili **forniture di energia elettrica e gas naturale** a **prezzi competitivi** e attente alla **sostenibilità ambientale**.

www.in-energy.it

Per farti ripartire con slancio Ti abbiamo **riservato** una **incredibile offerta Luce** a prezzo indicizzato alla borsa elettrica! Scopri di più dal tuo referente Federalberghi!

ENERGIA **100% GREEN**

PRODOTTA DALLE CENTRALI IDROELETTRICHE DELL'OSSOLA

info@in-energy.it

Numero Verde **800.188.569**

@CROLLA SISTEMI S.r.l.
SOLUZIONI PER COMUNICARE

MONITORARE IN DIRETTA I COSTI ENERGETICI

I costi dell'energia rappresentano la seconda spesa più grande per il settore turistico-alberghiero, dopo quella per il personale.

Spesa
€ 542,70

Abbiamo sempre fatto così...
Sono ancora pochi gli hotel e resort che hanno favorito iniziative energetiche, e spesso lo hanno fatto per lo più in maniera superficiale, perché non disponevano dei dati necessari per individuare le aree in cui occorre apportare modifiche specifiche.

Smetti di subire i costi!
Inizia a capire e a risparmiare.
La tecnologia di monitoraggio energetico, con la sua visione profonda e ampia, scansiona la tua struttura e ti permette di disporre dei dati sui tuoi consumi energetici.
Conoscere i dati significa individuare i consumi di ogni unità dell'albergo ed eliminare gli sprechi.

Energy Insight

IL MONITORAGGIO DELL'ENERGIA NON È MAI STATO COSÌ SEMPLICE!

Sensori wireless e autoalimentati
Non devi fare modifiche all'impianto
Non devi spegnere le utenze

Nessun canone di utilizzo
Dati disponibili su desktop e app
Notifica alerts in caso di anomalie

- ✓ **Dimensione tempo:** Analisi consumi e costi in base a stagionalità o altro periodo di interesse.
- ✓ **Business Units:** analisi consumi e costi in base agli ambienti monitorati: piscina, sauna, cucina, ristorante, ecc.
- ✓ **Integrazione:** interfacci i dati energetici con quelli del tuo gestionale
- ✓ **Stand- by:** valutazione dei consumi a impianti spenti
- ✓ **Bollette energetiche:** tu e il tuo Utility Manager potete verificare la correttezza delle fatture
- ✓ **Multisito:** nelle catene alberghiere confronto di hotel con consumi unitari maggiori (a parità di numero di camere o clienti, di superficie, ecc.)
- ✓ **AGEVOLAZIONI FISCALI: credito imposta 50%**

B&B o Grand Hotel, scegli di risparmiare!

Soluzione FAI DA TE:
Tecnologia + corso base per analizzare i tuoi dati in autonomia

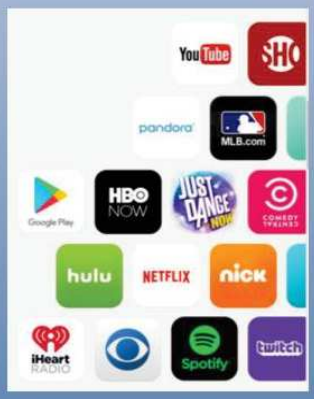
Soluzione FULL
Tecnologia + consulenza di uno Utility Manager che ti segue e ti spiega come intervenire

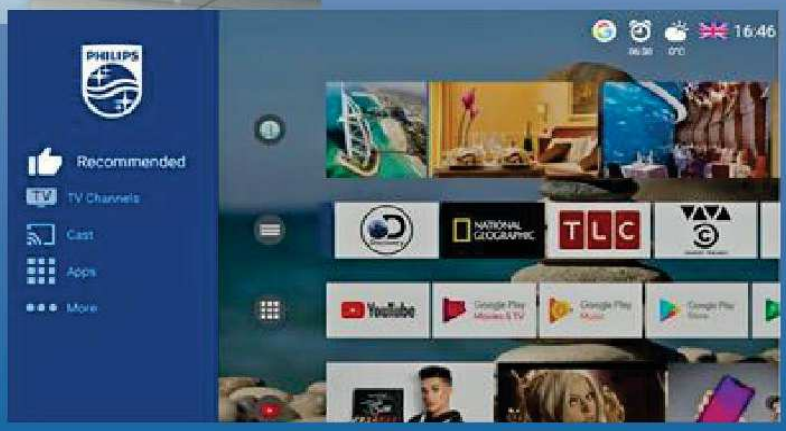
PER INFO NON ESITATE A CONTATTARCI:
0322. 94617
commerciale@crollatelecom.it

@CROLLA SISTEMI S.r.l.
SOLUZIONI PER COMUNICARE

Hospitality TV
Nuovo modo di utilizzare la TV

L'ospite può visualizzare e condividere i suoi contenuti sia televisivi che personali dal suo dispositivo (smartphone, tablet o PC) all'hospitality TV





PER INFO
NON ESITATE A CONTATTARCI:

0322.94617
commerciale@crollatelecom.it

TRIBUNA APERTA: QUESITI FREQUENTI e CURIOSITA'

Quesito: Ma il deposito cauzionale richiesto da Booking.com cosa comporta?

Risposta:

Chiariamo nello specifico le clausole generali n. 2.4.5 e n. 2.4.6 delle condizioni generali di Booking.com (parte integrante del contratto di alloggio tra Booking.com e le strutture ricettive).
In particolare, chiariamo se l'adesione a tale contratto comporti automaticamente l'obbligo di versare a Booking.com un deposito cauzionale.
A questo proposito la Federazione ha consultato Booking.com , il quale ha comunicato che queste clausole fanno parte da anni delle condizioni generali e che non si intende iniziare a chiedere come condizione standard un deposito.
Al riguardo, è stato altresì precisato che, ai sensi delle clausole in questione (2.4.5), se un partner è in ritardo con il pagamento, Booking.com può, come soluzione alternativa alla sospensione del partner dalla piattaforma, richiedere ragionevolmente una garanzia finanziaria dal partner, ad esempio un deposito.
La clausola 2.4.6 fornisce chiarezza su cosa accadrebbe se Booking.com decidesse di richiedere un deposito.

Con My Self Green Pass è possibile automatizzare il controllo del Green Pass, riducendo i tempi dei controlli con una scansione rapida e risultati immediati. Tale soluzione permette di azzerare i costi del personale dedicato alla verifica dei Certificati, poiché i possessori di Green Pass potranno scansionare il QR Code tramite apposito tablet.
La stampa di un ticket permetterà di agevolare ingressi anche con controllo accessi di tipo meccanico con varco non assistito, come porte scorrevoli o incontri elettrici.
Ai sensi del D.L. 25 maggio 2021, n. 73 le spese per l'acquisto possono essere in parte recuperate come credito d'imposta in quanto dispositivo per la protezione dal COVID-19.

My Self Green Pass
€ 80 + IVA/ al mese

La soluzione include:

- Supporto posizionabile a muro, al tavolo oppure a pavimento con piedistallo
- Tablet Android 10"
- Stampante Termica MyPrinter ITP FRONT
- App Android MySelfGreenPass

PRENOTA SUBITO UNA DIMOSTRAZIONE

G&L GROUP

Corso Vigevano, 46 - Torino
segreteria@glgroupitaly.it
011 1988 7423
www.glgroupitaly.it

easy clever ways to get there

Quickufficio Consulenza e servizi

suiteimmobiliare

DanieleZito srl

MAF CONSULTING

AUDINO G. s.r.l. EDILIZIA GENERALE

COGITO YOUR SUCCESS OUR MISSION

GIANEL SHOES

EDP srl Trattamento acciaio inox

MAR-GabrieleMarino

COMUNICAZIONE AGLI ASSOCIATI

FEDERALBERGHI
VERBANO CUSIO OSSOLA

SERVIZIO DI CONSULENZA LEGALE

Federalberghi Provincia V.C.O. ha il piacere di presentare, a completamento dei servizi offerti all'interno dei propri uffici, i nuovi servizi di **CONSULENZA GRATUITA** messi a disposizione delle aziende iscritte, in materia di:

Diritto civile

Contrattualistica nazionale e internazionale

Diritto commerciale e societario

Controversie di lavoro

Recupero del credito

Esecuzioni mobiliari e immobiliari

Procedure concorsuali

Infortunistica stradale

Diritto di famiglia

Amministrazione di sostegno

Diritto delle successioni

Locazioni e condominio

Privacy e protezione dei dati personali (GDPR)

Azione civile nel processo penale

Su appuntamento
l'Avv. Giovanni Garippa
sarà lieto di accogliervi
in sede Federalberghi
per una consulenza gratuita

Gli appuntamenti si terranno
in Via G. Canna n. 9
A Verbania Intra

Riferimenti Telefonici:
Tel.: 0323-40.3300
Fax: 0323-40.37.33
Mail:
info@federhotels.it

FERALBERGHI VCO ED AUXOLOGICO

Federalberghi VCO e Auxologico hanno sottoscritto un accordo di convenzione dedicato che permette a tutti gli iscritti, ai relativi familiari e ai dipendenti in forza della struttura associata, che accedono privatamente al presidio di Villa Caramora a Verbania Intra, particolari sconti:

SERVIZI OFFERTI:

- **Convenzione Indiretta**: convenzione che consente di usufruire di una scontistica di favore rispetto al Listino Privato dell'Auxologico in vigore ed indicativamente:
  - fino al 10% sulle visite specialistiche
  - fino al 20% sulla diagnostica per immagini e su prestazioni strumentali;
  - fino al 30% sugli esami di laboratorio

  Alcune rare prestazioni potrebbero non essere scontabili.

- **Medicina del Lavoro:** prezzi di favore da concordare in funzione del servizio richiesto da predisporre di volta in volta sulla base delle esigenze degli iscritti a Federalberghi VCO;

- Prevenzione e Check-up: sconto fino al 10% sui pacchetti di prevenzione e/o eventuali Check-up da concordare.

COME USUFRUIRE DELLA CONVENZIONE:

- Fare riferimento alla convenzione FEDERALBERGHI VCO in fase di prenotazione tramite i nostri contact points: CUP, Sito web (flag su apposita opzione o in campo note), Sportelli.

- Medicina del Lavoro e Check-up : convenzioni-mi@auxologico.it

CONTATTI:

- Prenotazioni Sedi Piemontesi : 0323-514.600
- Sito: www.auxologico.it

DOVE SIAMO

- Corso Mameli 199 - Verbania

COME ARRIVARE

- Ferrovie dello Stato, linea Milano - Domodossola: Stazione di Verbania;
- Ferrovie Nord Milano, linea Milano-Laveno-Intra. A Laveno, in coincidenza con il treno, vi è il traghetto per Intra;
- Auto: Autostrada A 26, direzione Gravellona Toce. All'uscita Stresa-Baveno, proseguire fino a Intra.

Ritorna il Buffet Self Service in Hotel e Ristoranti: ecco le nuove linee guida

Dopo l'approvazione del Decreto "anti-covid", entrato in vigore dal 6 dicembre (con validità fino al 15 gennaio, salvo eventuali modifiche e proroghe da valutare in base all'andamento dei contagi), il Ministero della Salute ha pubblicato in Gazzetta Ufficiale le **nuove linee guida** per la gestione in sicurezza delle attività economiche e sociali, in particolare per **hotel, ristoranti e sale meeting**.

Il documento riporta importanti novità per il settore ricettivo e per la ristorazione. Con l'introduzione del Green Pass "base" per hotel e strutture ricettive, e del Green Pass "rafforzato" (anche detto Super Green Pass) per i ristoranti, è stato possibile il **ripristino del buffet self service** che era stato sospeso dalle precedenti misure di prevenzione del contagio da Covid-19.

Vediamo, di seguito, quali sono le nuove direttive previste dal Ministero della Salute, focalizzando l'attenzione sui i protocolli riguardanti l'ospitalità e la ristorazione (per approfondire, scarica il documento integrale "Linee guida per la ripresa delle attività economiche e sociali").

Ritorno del buffet self service in hotel e ristoranti

Stando ai nuovi protocolli, per l'allestimento delle sale destinate alla prima colazione in hotel non è più previsto l'obbligo di somministrazione dei cibi mediante personale incaricato (buffet servito). Torna, dunque, il buffet self service con il rispetto di specifiche norme di sicurezza:

- obbligo del mantenimento della distanza e obbligo dell'utilizzo della mascherina (mascherina chirurgica o dispositivo che conferisce superiore protezione come gli FFP2) sia per gli ospiti che per il personale di sala;
- riorganizzazione degli spazi in base alla dimensione degli ambienti a disposizione, in modo da **evitare la formazione di assembramenti**;
- utilizzo di apposite indicazioni (barriere, segnaletica a terra, ecc.) per garantire il distanziamento interpersonale di almeno un metro durante la fila per l'accesso al buffet.

Le stesse misure vanno ritenute valide anche per l'allestimento delle sale ricevimenti in occasione di eventi e cerimonie.

Capienza piena per le sale congressi e meeting

Un'altra novità riguarda principalmente hotel e strutture ricettive che dispongono di sale congressi. Secondo quanto riportato dal documento aggiornato dal Ministero della Salute, non è più previsto un limite di partecipanti ad eventi e meeting, **previa valutazione degli spazi**.

La capienza, quindi, dovrà essere vagliata e comunicata in anticipo, dopo un confronto con le autorità sanitarie locali, con lo scopo di ridurre gli assembramenti tra i partecipanti e, di conseguenza, il rischio di contagio. Resta comunque l'obbligo dell'utilizzo di dispositivi di protezione individuali (mascherina chirurgica o dispositivo che conferisce superiore protezione come gli FFP2).

La reazione degli albergatori alle nuove misure

La revisione delle linee guida è stata accolta positivamente dalle associazioni categoria.

Con l'obbligo di green pass negli alberghi, abbiamo il ritorno al buffet self service che consente un alleggerimento dei costi per le strutture ricettive e l'aumento della qualità percepita del servizio da parte dei clienti. Allo stesso modo, l'opportunità di tornare a capienza piena per le sale meeting permette a molte strutture ricettive di tornare a programmare congressi ed eventi, impossibili da organizzare con le precedenti restrizioni.

Per la ripresa economica del settore ricettivo resta un solo nodo da sciogliere, ossia lo stanziamento di fondi previsti per l'attuazione del Pnrr. Le associazioni di categoria chiedono provvedimenti rapidi e incisivi sull'erogazione degli incentivi da destinare al turismo, come il tanto atteso **Superbonus 80%**. Dall'approvazione del decreto legge 152/2021, il Ministero del Turismo renderà presto note le modalità di accesso ai finanziamenti.

FONTE / www.forniturealberghiereonline.it

Le feste Natalizie sono il momento migliore per augurarci un anno migliore, tanta serenità e tanta salute ...
Gennaio sarà il momento giusto per conoscerci meglio e fissare degli obbiettivi comuni per la prossima stagione.
Sentiti auguri a tutti gli operatori del Distretto Turistico dei Laghi
MAUROMARINONE
SOLUZIONIUFFICIO
www.soluzioniufficio.net
348 78 18 341
mauro.marinone@soluzioniufficio.net

MAXIMA
IMPIANTI
Serviti sul sito
www.maximaimpianti.com

QuoJobis - Agenzia per il Lavoro è una dinamica realtà del settore dei servizi per le Risorse Umane. La nostra missione è accompagnare le aziende nei programmi di crescita e sviluppo e divenire il punto di riferimento per candidati e lavoratori.

Per le imprese del settore turistico alberghiero strutturiamo progetti specifici di reclutamento, selezione e somministrazione di personale.

Grazie ad un data base di profili professionali con specifiche competenze e alla partnership con importanti enti di formazione, siamo in grado di offrire rapidamente la giusta soluzione per i diversi reparti:

- **Ricevimento**
- **Sala**
- **Cucina**
- **Camere**
- **Organizzazione**

CONTATTACI!

Sede di Torino
Via Carrera 80 – A
T. 011 19946539
torino@quojobis.it

Sede di Milano
Via Losanna 16
T. 02 45377915
milano@quojobis.it

Web Sites
www.quojobis.it
www.categorieprotette.it

Seguici anche sui Social

DAL 6 AGOSTO ENTRA IN VIGORE IL DECRETO LEGGE 105 DEL 23/07/2021 CHE PREVEDE

L'OBBLIGO DEL POSSESSO DEL GREEN PASS PER POTER ACCEDERE A DETERMINATI SERVIZI, QUALI:

- RISTORAZIONE
- PALESTRE
- CENTRI BENESSERE
- ALBERGHIERO
- SPETTACOLI ALL'APERTO
- COMPETIZIONI SPORTIVE
- MUSEI
- LUOGHI DI CULTURA
- SAGRE
- FIERE E CONVEGNI
- CENTRI CULTURALI
- CENTRI SOCIALI E RICREATIVI

CAF INFORTUNISTICA S.R.L. PROPONE:

- **LA GESTIONE DEL REGISTRO PER IL TRATTAMENTO DEI DATI,**
- **LA STESURA DELLA LETTERA DI INCARICO PER IL TRATTAMENTO DEI DATI LEGATI AL GREEN PASS PER POTER UTILIZZARE L'APPLICAZIONE DI VERIFICA DEL QR CODE DEI TUOI CLIENTI**

COSTO ABITUALE € 200,00 + IVA. / COSTO RISERVATO AZIENDE ASSOCIATE FEDERALBERGHI € 180,00 + IVA

CONTATTI:

Tel: 0323.840219 - chiedendo di Milena o Arianna

Email: arianna.bonometti@cafinfortunistica.com

milena.frattini@cafinfortunistica.com

UnipolRental
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

FEDERALBERGHI PROVINCIA DEL VERBANO CUSIO OSSOLA

LE NOSTRE OFFERTE RISERVATE *SOLO A TE*

Per te che sei associato **FEDERALBERGHI VERBANO CUSIO OSSOLA**
abbiamo selezionato **i migliori veicoli per il tuo business al miglior prezzo**

FIAT DOBLÒ

AUDI A3 SPB

BMW X1

SENZA PENSIERI CON UNIPOLRENTAL

- AUTO NUOVA
- MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA
- ASSICURAZIONE COMPLETA
- COSTI CERTI
- SOCCORSO STRADALE H24
- SERVIZIO PNEUMATICI
- MANTENIMENTO CLASSE BONUS | MALUS

RECATI IN AGENZIA E USUFRUISCI DELLO SCONTO DEDICATO AGLI ASSOCIATI

Offerte 5 anni, 15.000 Km/Anno, soggette a disponibilità dei veicoli, all'approvazione di UnipolRental S.p.A. e a variazioni di listino. Vedi condizioni contrattuali dettagliate.

UnipolRental
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

FEDERALBERGHI PROVINCIA DEL VERBANO CUSIO OSSOLA

spinella & tamini

Per info: Agenzia Spinella e Tamini S.r.L. - Tel. 0324 47893 - mail: 39546@unipolsai.it

Il roaming dati in Europa resta gratis fino al 2032: siglato l'accordo sull'uso di internet da cellulare all'estero

Intesa anche sulle tariffe all'ingrosso. Per i costi delle chiamate intra-Unione, invece, resta il limite dei 19 centesimi al minuto

I cittadini europei potranno continuare a usare i propri cellulari all'estero, all'interno dell'Ue, **senza costi aggiuntivi** rispetto alle tariffe nazionali fino al 2032. E' stato raggiunto l'accordo tra le istituzioni europee per estendere l'**abolizione del roaming dati a pagamento** (5G incluso) per altri 10 anni. Si avrà diritto alla stessa qualità e velocità di connessione all'estero come nel proprio Paese, ovunque disponibili reti

Il **nuovo regolamento**, in vigore dal 1 luglio 2022, prolungherà il sistema esistente "Roam Like Home", in scadenza il 30 giugno 2022. Tra le novità previste dall'intesa, anche l'accesso senza alcun costo aggiuntivo ai servizi di emergenza, sia tramite chiamata sia sms, inclusa la trasmissione delle informazioni sulla posizione di chi chiama. Gli operatori delle telecomunicazioni saranno inoltre tenuti a fornire informazioni sul numero di emergenza europeo 112.

Risolti, seppur in parte, i **nodi più delicati del negoziato**: le chiamate intra-Ue e le tariffe di roaming all'ingrosso. Durante le trattative, gli eurodeputati hanno spinto per eliminare i supplementi e rendere gratuite le chiamate intra-Ue effettuate dai cittadini europei a numeri di telefono di altri Paesi Ue, attualmente limitate a 19 centesimi al minuto. Un punto fortemente contestato dagli operatori. L'accordo con gli Stati membri prevede che la Commissione esamini la situazione e valuti se sia necessaria un'ulteriore riduzione dei massimali.

Le **tariffe di roaming all'ingrosso** - i prezzi che gli operatori si addebitano a vicenda quando i loro clienti utilizzano altre reti durante il roaming nell'Ue - saranno invece limitate a 2 euro per Gigabyte dal 2022 progressivamente fino a 1 euro nel 2027. Se i consumatori superano i limiti del contratto durante i loro viaggi, eventuali costi aggiuntivi non potranno essere superiori a queste soglie.

"**Viaggiare all'estero** senza doversi preoccupare delle bollette telefoniche è una parte tangibile dell'esperienza del mercato unico dell'Ue, stiamo garantendo una migliore qualità e servizi e una maggiore trasparenza per tutti i cittadini dell'Ue", ha commentato il commissario Ue Thierry Breton.

Soddisfazione anche da parte del Parlamento europeo: "Stiamo creando un mercato del roaming più equo, concentrandoci in particolare sugli operatori più piccoli, riducendo in modo significativo i massimali all'ingrosso. In qualità di capo negoziatore del Parlamento europeo, il mio obiettivo era migliorare significativamente la situazione per i consumatori", ha detto l'eurodeputata Angelika Winzig.

Gestione emergenze. Nasce il codice mondiale

Un **'Codice internazionale per la protezione dei turisti'** che consenta di gestire le emergenze. È questo il risultato di un'ampia collaborazione fra gli stati membri dell'**Unwto** nel corso dell'ultimo anno. "Questo **quadro giuridico** ci consente di preparare la struttura di **gestione delle crisi** per rispondere a eventuali emergenze future. È semplice, agile, ispiratore e preciso. Serve come **guida per il settore pubblico e privato**", ha spiegato nel corso della presentazione **Alessandra Priante** direttrice del Regional Department for Europe all'Unwto durante l'assemblea generale dell'Organizzazione mondiale del Turismo delle Nazioni Unite a Madrid.

La struttura

Il Codice si articola in **cinque parti**: definizioni e chiarimenti; assistenza ai turisti nelle situazioni di emergenza; tutela del turista nei contratti; risoluzione internazionale delle controversie in materia di viaggi e turismo tramite mezzi alternativi; meccanismo per l'adesione e l'applicazione delle raccomandazioni del Codice internazionale per la protezione del turista.

Le motivazioni

Il mandato era chiaro e figlio della difficile situazione creata dalla pandemia: sviluppare **standard minimi in situazioni di emergenza** e diritti del turista nello scenario post Covid-19 ed elaborare uno **strumento di soft law** non giuridicamente vincolante.

"Il processo di consultazione e adozione è stato molto inclusivo – ha aggiunto Priante -: volevamo dare voce alle parti interessate di tutto il settore turistico. Perché **solo insieme potremmo rendere questo strumento veramente applicabile a livello globale** e ripartire. Si tratta del progetto più innovativo dell'Unwto nel campo del diritto internazionale e l'adesione degli stati membri ne testimonia la necessità".

Progetto Outdoor DATA

Nell'ambito del **progetto outdoor DATA** sono stati realizzati 30 progetti a favore delle attività outdoor, rivolti a 3 aree: il territorio e le aree ricreative, gli utenti e i settori professionali.

- **Territorio e le aree ricreative**: questa collaborazione transfrontaliera ha permesso di conoscere meglio queste aree attraverso la cooperazione per disporre di banche dati di qualità per gestire i siti e comunicare al meglio con gli utenti e conoscere le nuove pratiche outdoor;

- **Utenti**: avere una migliore consapevolezza del profilo degli utenti e delle loro abitudini attraverso strumenti online per osservare le loro attività. Questa analisi precisa dei flussi ha permesso di focalizzarsi sul territorio e le aree di attività che devono essere prese in considerazione per raggiungere l'obiettivo finale;

- **Professionisti**: in parallelo si è lavorato in consultazione con i professionisti delle attività outdoor per identificare servizi e fornitori, quantificare il peso economico del settore, creare strumenti per l'osservazione economica per le attività outdoor, facilitare il lavoro dei professionisti fornendo uno strumento di gestione delle relazioni con i clienti con consigli sulla creazione di prodotti adatti alle aspettative del pubblico.

È stato preso in considerazione anche l'impatto del cambiamento climatico, con uno studio dedicato e all'ampio coinvolgimento dei rappresentati territoriali, dei fornitori di attività così come gli utenti per garantire un'offerta che contribuisce al turismo sostenibile al servizio e beneficio di tutti.

Fattura elettronica, via libera Ue all'obbligo anche per i forfettari

Per i forfettari si avvicina l'obbligo di fattura elettronica. Con l'ok da parte del Comitato dei rappresentanti permanenti (Coreper II), mancano gli ultimi passaggi formali per consentire all'Italia di continuare ad adottare la fattura elettronica nelle operazioni B2B e e B2C fino al 2024 e di estendere l'obbligo anche ai contribuenti nel regime di flat tax, che sono al momento esclusi. Una volta giunto il via libera finale in uno dei prossimi Consigli Ue e pubblicata la decisione sulla «Gazzetta Ufficiale» comunitaria, l'estensione ai forfettari dovrà poi essere tradotta nell'ordinamento italiano con una norma su misura.

La strada più probabile appare al momento la delega fiscale. Nel percorso attuativo che seguirà all'approvazione parlamentare del Ddl, il Governo potrebbe utilizzare il via libera da Bruxelles per mappare in tempo reale i dati delle fatture emesse anche da 1,5 milioni di contribuenti. Un numero crescente alla luce dell'ampliamento dei limiti di ricavi o compensi e che potrebbe addirittura aumentare ulteriormente con l'entrata in vigore nel 2022 dell'assegno unico (si veda il servizio nella pagina successiva).

Obiettivo: stretta sull'evasione Iva

L'ampliamento della fattura elettronica alle partite Iva in flat tax non sarebbe una mossa isolata ma andrebbe letta in un contesto di ulteriore stretta sull'evasione Iva. I prossimi passi sono già definiti. In linea con quanto promesso a Bruxelles con il Pnrr (piano nazionale di ripresa e resilienza), l'Italia è pronta a chiudere un report mirato sull'omessa fatturazione e sulle misure da introdurre per combattere il fenomeno di chi non fattura - sia essa in forma cartacea o digitale - le cessioni di beni e servizi. Un report che focalizzerà l'attenzione anche sui possibili incentivi mirati per i consumatori finali, nell'ottica di potenziare gli strumenti di contrasto di interessi che rendono conveniente chiedere la fattura, la ricevuta o lo scontrino. Dopo il report, infatti, l'immediato passaggio successivo sarà la messa a terra delle misure che, secondo la cronologia degli impegni concordati con la Commissione Ue, dovrebbe vedere la luce entro la prima metà del 2022.

Recuperate imposte per circa 2 miliardi

L'importanza della fatturazione elettronica in chiave antievasione era stata evidenziata dall'Italia nella richiesta di proroga a Bruxelles, in cui si evidenziava come lo strumento avesse contribuito al miglioramento degli obblighi Iva per circa 2 miliardi. Alla compliance si aggiungono poi i risultati garantiti in chiave di controlli. Tra questi sono stati citati l'identificazione e il recupero di falsi crediti Iva per 945 milioni di euro e l'individuazione di soggetti coinvolti in meccanismi di frode comunitaria messi in atto fra gli ultimi mesi del 2019 e il 2020, sulla base di flussi di fatturazione per operazioni inesistenti per un importo di circa un miliardo di euro.

Ma le potenzialità non si fermano al gettito recuperabile. Con l'allargamento a tutti i contribuenti in flat tax, l'agenzia delle Entrate disporrebbe di dati sempre più completi per predisporre registri, liquidazioni e anche dichiarazioni Iva precompilati per tutte le attività economiche che sono obbligate a questi adempimenti (i forfettari, invece, sono esonerati). Senza dimenticare poi che l'Agenzia avrebbe a disposizione nei suoi database anche le informazioni necessarie per controllare puntualmente il rispetto dei parametri previsti per la permanenza nel regime dei forfettari.

Sull'obiezione che l'estensione possa comportare l'aumento del costo degli adempimenti per le partite Iva più piccole, la stessa decisione sottoposta all'ok finale del Consiglio sottolinea che «l'Italia ha messo gratuitamente a disposizione diverse soluzioni per la preparazione e il trasferimento delle fatture elettroniche, come un pacchetto di programmi destinati a essere installati su computer e un'applicazione per i dispositivi mobili».

FONTE / www.ilsole24ore.com

CONSORZIO MAGGIORE", Consorzio di promozione e vendita della destinazione turistica: Laghi Maggiore – Orta-Mergozzo, Valli dell'Ossola e Provincia di Novara.

Il nuovo consorzio si propone di diventare il punto di riferimento per la commercializzazione dell'offerta territoriale!

Istituzionalizzare il progetto promozionale sui mercati internazionali, gestito da Federalberghi VCO dal 2017 (ereditato dall'attività decennale con la Camera di Commercio quale ente capofila) e creare un ***Consorzio di promozione e vendita dell'area dei laghi e delle valli del nord Piemonte.*** Sono in estrema sintesi queste le finalità del progetto che ha visto la luce lo scorso febbraio e che si prefigge di unire il territorio in un'operazione corale di promozione e vendita.

Nasce così l'idea del Consorzio Maggiore, che ha anche altri obiettivi nel medio e lungo periodo, tra cui il riconoscimento del consorzio stesso da parte della Regione Piemonte, la creazione di reti di collaborazione con altre aree turistiche italiane, la realizzazione del "Lago Maggiore Pass" e la partecipazione a progetti dell'Unione Europea sia in ambito transfrontaliero che continentale.

"Da anni affrontiamo la difficoltà di intraprendere la strada giusta per commercializzare l'esperienza turistica dei nostri territori – afferma il Presidente di Federalberghi VCO, Gian Maria Vincenzi – ora finalmente arriviamo alla costituzione del Consorzio Maggiore: sarà il luogo in cui domanda e offerta si incontreranno e grazie al quale gli operatori potranno porre in vetrina le proprie proposte. L'obiettivo è dare ai protagonisti della nostra destinazione turistica uno strumento moderno ed efficace per incrementare il proprio giro d'affari".

Il portale di vendita del prodotto turistico, senza mirare a sostituirsi ai colossi mondiali, diventerà vetrina privilegiata per la prenotazione alberghiera, extra-alberghiera e per l'acquisto di singoli prodotti ed esperienze turistiche (viaggi in motoscafo, servizi di guida, biglietti di ingresso per eventi e musei, noleggio e-bike, ristorazione e molto altro), anche sotto forma di pacchetti realizzati da tour operator del territorio oppure dal settore sales del Consorzio stesso. Un portale che può anche fungere da concierge: ogni operatore o struttura potrà prenotare, per i propri clienti, attività, escursioni, singoli servizi o pacchetti turistici, vedendosi riconosciuta anche una percentuale di commissione.

L'iscrizione al Consorzio Maggiore è aperta a tutti, la quota di adesione simbolica è di € 50 all'anno. Gli iscritti potranno autonomamente pubblicare le proprie proposte sul portale online (www.visit-lagomaggiore.it e www.visit-lakemaggiore.com) a partire da fine marzo, inizialmente in tre lingue: italiano, inglese e tedesco. Le percentuali delle commissioni – 10% per prenotazioni nel settore della ricettività e 15% per la commercializzazione di esperienze, pacchetti e servizi turistici – concorreranno a sostenere attività di promozione nazionale ed internazionale.

"Non si tratta – precisa Vincenzi – di un ennesimo sito web dedicato alla promozione turistica. Per questo ci sono già i portali delle Atl e delle Camere di Commercio piemontesi e lombarde, con cui c'è comune visione d'intenti e massima collaborazione. Il portale del Consorzio Maggiore si propone di razionalizzare, valorizzare e commercializzare l'offerta del territorio. La cooperazione con le Province, le ATL e le Camere di Commercio (oltre alla collaborazione in ambito regionale con il sistema di BookingPiemonte per eventi di interesse più ampio) consentirà infine di migliorare l'organizzazione delle attività promozionali".

Federalberghi VCO ha già inviato alle strutture ricettive associate una presentazione del Consorzio Maggiore e si proseguirà con altre categorie locali del comparto turistico, ma gli stessi operatori potranno richiedere informazioni e il modulo di adesione contattando via mail gli uffici del Consorzio: direzione@consorzio-maggiore.eu / sales@consorzio-maggiore.eu

"Sono particolarmente orgoglioso di presentare oggi questa iniziativa corale, che è nata ascoltando le richieste dei rappresentanti del nostro tessuto turistico, in primis le sempre più frequenti necessità di commercializzazione di cui recentemente anche alcune Amministrazioni locali ne hanno evidenziato la necessità. Il Consorzio Maggiore sarà quindi punto di riferimento per la complessiva offerta turistica del territorio, che verrà portata anche all'attenzione dei tour operator internazionali.

Il Consorzio potrà contare anche su una precisa e qualificata organizzazione interna, che saprà rappresentare le competenze territoriali con grande equilibrio. Saluto la nascita del Consorzio Maggiore –conclude il Presidente di Federalberghi VCO, Gian Maria Vincenzi – quale chance importante per il territorio, base solida che nasce da un'esperienza pluriennale e che auspichiamo potrà essere trampolino di lancio per un futuro ricco di crescita".

Via G. Canna n. 9
28921 Verbania Intra
(VB)
C.F.: 93032870037
Tel: 0323 403300
Fax: 0323 403733
@mail:
info@federhotels.it

Portale web
www.federhotels.it

Si è costituita il 27 aprile 2011, dalla scissione dell'Associazione Interprovinciale, la neo ***Federalberghi Provinciale del Verbano Cusio Ossola,*** *l'organizzazione rappresentativa delle imprese turistico-ricettive che operano sul territorio provinciale .Possono assumere la qualità di "Associato" le imprese alberghiere, qualunque sia il livello e la categoria a cui appartengono, nonché le imprese ricettive extralberghiere che, per attrezzature o strutture, agiscano in un'ottica di problematiche strettamente affini a quelle delle aziende alberghiere e contribuiscano a tutti gli effetti alla composizione dell'offerta turistico-ricettiva nella Provincia del V.C.O. L'Associazione aderisce a* ***Federalberghi*** *e all'Unione Regionale delle Associazioni Piemontesi Albergatori (****Federalberghi Piemonte****).*

APP / WEB & TECH

Whatsapp, la nuova funzione per creare una "black list" di contatti a cui nascondersi quando si è online: ecco di cosa si tratta

C'è una grossa **novità in arrivo su Whatsapp** che – ci scommettiamo – renderà felici molti utenti. Di cosa si tratta? Di una nuova funzione che consente di creare una **"black list"** di contatti da noi selezionati a cui nascondersi quando si è online. Infatti, sono molte le persone che hanno deciso di non rendere visibile l'orario dell'ultimo accesso su Whatsapp: una decisione volta a tutelare la privacy. Finora, però, vi erano solamente tre scelte: potevamo mostrare il nostro ultimo accesso all'app a tutti, a nessuno o solamente ai nostri contatti. Bene, **con la nuova funzione verrà introdotta l'opzione "Tutti i miei contatti eccetto..."**, come già accade – ad esempio – con lo stato. Insomma, che la tecnologia si stia adattando ad un società che, complice anche la pandemia e il relativo utilizzo sempre più diffuso degli strumenti tecnologici, richiede più **sicurezza e privacy**? Sembra proprio di sì.

FONTE /www.ilfattoquotidiano.it