



FEDERALBERGHI del VERBANO CUSIO OSSOLA

L'ospitalità al Vs. servizio !!



*Vista su Lago
Maggiore e isole*

SOMMARIO

OVERVIEW	PAG. 2
CONVENZIONE NEXI - FEDERALBERGHI	PAG. 3
GREEN PASS	PAG. 6 e 7
AIUTI E CONTRIBUTI PUBBLICI - OBBLIGO DI TRASPARENZA	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 22
TRIBUNA APERTA	PAG 16
CONSORZIO MAGGIORE	PAG 17
FONDI PENSIONE - DEDUCIBILITA' ?	PAG 20
GREEN INFLUENCER	PAG 21
QUOJOBIS SPA - AGENZIA DEL LAVORO	PAG 23
SUPERBONUS	PAG 24
QUAS	PAG 25
IL NUOVO COMMERCIALE ALBERGHIERO	PAG 26 e 27
VISITPIEMONTE	PAG 28
APP & DINTORNI	PAG 29

SOCIAL :



@FederalbergVCO



Federalberghi VCO



Federalberghi VCO

OVERVIEW

Cosa vuole il turista 'post-pandemico': le ricerche su Pinterest svelano i nuovi trend

Esperienze ricche di significato, che incontrino le proprie passioni e che permettano di scoprire mondi nuovi. Questo quello che cercano i viaggiatori dopo mesi di pandemia e lockdown. A dirlo è **Pinterest**, che, dopo aver registrato un'impennata del 60% delle ricerche legate ai viaggi sulla piattaforma rispetto all'anno scorso, ha provato a tracciare una sorta di **identikit del 'turista post-pandemico'**, individuando le nuove macro tendenze e **8 profili di traveller**.

Nomadi digitali: Il primo è quello dei **nomadi digitali**. Il fenomeno del nomadismo digitale è cresciuto grazie allo smartworking, permettendo alle persone di scegliere la sede del proprio lavoro e trasformandosi in un vero stile di vita. Su Pinterest, infatti, le ricerche per 'stile di vacanza nomade' sono aumentate dell'80% e quelle per 'accessori per camper' del 40%

Sognatori

C'è voglia di evadere e di sognare a occhi aperti. Le ricerche dei Pinner per **'vacanze da sogno'** sono in aumento di 7 volte e le ricerche per 'vacanza di lusso' del 50%.

Cacciatori di esperienze: Avendo rinunciato al piacere della scoperta per molto tempo, sempre più persone sono poi alla ricerca di **esperienze significative e nuove avventure in natura**. Le ricerche per 'resort in mezzo al bosco' sono aumentate infatti del 100%. In Italia, in particolare, le ricerche per 'contare le stelle in coppia' sono cresciute addirittura del 165%, poiché sempre più persone stanno riscoprendo il valore delle esperienze.

Turisti culturali: Molte persone si stanno rendendo conto che **conoscere la cultura** o qualche curiosità relative a possibili mete di viaggio è la chiave per un viaggio arricchente. In Italia, così le ricerche per 'arte del ricamo' sono 3 volte superiori all'anno scorso.

Turisti gourmet: C'è voglia di scoprire **nuovi sapori**. I pinner hanno ricercato infatti 'miele piccante' (+155%), la 'pasta con pollo cajun' (+55%) e la 'salsa al tomatillo per enchilada' (+75%).

Turisti del fine settimana: Anche coloro che non hanno molto tempo a disposizione stanno pianificando le proprie vacanze. In questa categoria rientrano i **'turisti del fine settimana'**, che cercano di sfruttare al massimo i due giorni festivi per godersi un getway. Le ricerche per 'serata romantica in auto', per esempio, sono aumentate di 2 volte così come quelle per 'prati fioriti fuori città' che hanno registrato un incremento del 165%.

Amanti dell'outdoor: Dopo quasi un anno intero passato in lockdown, gli utenti di Pinterest stanno ricercando **attività da praticare all'aria aperta**, come dimostrano le ricerche per "escursioni in montagna" in aumento del 35%.

Turisti rurali: Sempre più infine l'attenzione dei viaggiatori è orientata alla scoperta **dei tesori che si nascondono in giro per il mondo**. Una tendenza confermata dall'aumento delle ricerche per 'incisioni su vetro' e 'moda con tessuto artigianale'.

FONTE www.ttgitalia.com

nexti
XPay
Hotel

L'OSPITALITÀ ITALIANA
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.nexti.it/guida-primafase?p=2>

L'accordo prevede un'offerta "solo e-commerce" per gli alberghi senza nessun contratto acquiring con Nexio 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%



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



Società di 

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	IVA	Prezzo (€)
Doppia Panoramica	10 %	100,00
Garage		10,00
Frigo		10,00
Bar		10,00
Impianto	NS*	10,00
TOTALE COMPLESSIVO		140,00
DI CUI IVA		11,82
Pagamento contante		0,00
Pagamento elettronico		140,00
Non riscosso		0,00
Resto		0,00
Importo pagato		140,00

*NS = Non Soggetta

Mario Rossi
Via Delle Vie 123
20100 Milano

05112011801
DOCUMENTO N. 010-0010
C.F. Cliente RSSN 011000011

hotelcinquestelle.cloud

PRENDI E... RADDOPPIAI!

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

Green Pass su Io e Immuni: ecco come funzionerà

Saranno due le applicazioni che permetteranno di scaricare il [Green Pass](#) a partire dal **primo luglio**. Il certificato, che consisterà in un **codice a barre bidimensionale (Qr Code)**, sarà disponibile su **Io e Immuni**.

Nella prima App, che per l'utilizzo prevede l'autenticazione dell'utente attraverso Spid o Cie (carta d'identità elettronica), il certificato **sarà già disponibile** dopo la vaccinazione, successivamente al tampone o alla guarigione dal Covid. Basterà così salvare il codice Qr sul proprio dispositivo per poterlo esibire all'occorrenza.

Come funzionerà su Immuni

Diverso il caso di **Immuni**, che, al momento, non prevede alcuna procedura di autenticazione. Secondo varie anticipazioni, l'utente **dovrà inserire il codice** che gli verrà inviato successivamente al vaccino, all'effettuazione del tampone o alla visita medica, e il **numero della tessera sanitaria**. L'applicazione genererà poi il codice, che potrà essere salvato sul dispositivo o stampato.

Alternativa alle applicazioni sarà anche **un sito**, dove sarà possibile scaricare e stampare il documento.



Green pass europeo – regolamento (UE) 2021/953 - Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea L 211/1 del 15 giugno 2021

Il regolamento europeo 2021/953, **in vigore dal prossimo 1° luglio 2021**, ha stabilito il quadro normativo per il rilascio, la verifica e l'accettazione di certificati interoperabili di vaccinazione, di test e di guarigione in relazione al COVID-19 (certificato COVID digitale dell'UE) al fine di agevolare la libera circolazione delle persone durante la pandemia.

Esso fornisce inoltre la base giuridica per il trattamento dei dati personali necessari per rilasciare tali certificati e per il trattamento delle informazioni necessarie per verificare e comprovarne l'autenticità e la validità nel pieno rispetto del regolamento (UE) 2016/679 "GDPR".

Il certificato COVID digitale dell'UE, comunemente chiamato green pass europeo, eviterà ai viaggiatori di essere sottoposti a restrizioni nella circolazione all'interno dell'Unione, contribuendo così al graduale ripristino della libertà di circolazione in Europa, fatta salva comunque la competenza degli Stati membri di imporre ulteriori restrizioni per motivate esigenze di salute pubblica.

Il certificato COVID digitale dell'UE attesta il rilascio:

- di un certificato comprovante la somministrazione di un vaccino anti COVID-19 nello Stato membro di rilascio del certificato (certificato di vaccinazione);
- di un certificato comprovante che il titolare è stato sottoposto a un test molecolare o antigenico rapido, rientrante tra quelli indicati in un apposito elenco, effettuato da operatori sanitari o da personale addestrato nello Stato membro che rilascia il certificato e indicante il tipo di test, la data in cui è stato effettuato e il risultato del test (certificato di test);
- di un certificato comprovante che, successivamente a un risultato positivo di un test molecolare effettuato da operatori sanitari o da personale addestrato, il titolare risulta guarito da un'infezione da SARS-CoV-2 (certificato di guarigione).

Gli Stati membri o gli organismi designati che agiscono per conto degli Stati membri rilasciano i green pass in formato digitale o cartaceo, o in entrambi i formati. Tali certificati sono di facile utilizzo e contengono un codice a barre interoperabile che consente di verificarne l'autenticità, la validità e l'integrità. Le informazioni figuranti nei certificati sono espresse anche in formato leggibile all'uomo e presentate almeno nella lingua o nelle lingue ufficiali dello Stato membro di rilascio e in inglese.

I dati personali inclusi nei green pass europei sono trattati dalle autorità competenti dello Stato membro di destinazione o di transito, o dagli operatori di servizi di trasporto passeggeri transfrontalieri tenuti, a norma del diritto nazionale, ad attuare determinate misure di sanità pubblica durante la pandemia di COVID-19, unicamente per verificare e comprovare lo stato di vaccinazione, il risultato del test o la guarigione del titolare. A tal fine, i dati personali sono limitati allo stretto necessario.

MI SENTO AL SICURO
PERCHÉ C'È CHI
DIFENDE I MIEI DIRITTI.

Anna



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 Disegna 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 ciascuna. 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.finitalia.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



L'Ospitalità al Vs. servizio !

FEDERALBERGHI PROVINCIA
DEL VERBALENO CUSIO OSSOLA

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 Disegna 6/8
Tel. 0324 47893
DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
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 VENERDÌ
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



al sicuro oggi e domani

Aiuti e contributi pubblici - obbligo di trasparenza – pubblicazione annuale delle informazioni – legge 4 agosto 2017 n. 124

L'articolo 1, commi da 125 a 129, della legge 4 agosto 2017 n. 124, modificata dall'articolo 35 del decreto legge 30 aprile 2019 n. 34, dispone alcuni obblighi di trasparenza per coloro che ricevono sovvenzioni, sussidi, vantaggi, contributi o aiuti, in denaro o in natura, non aventi carattere generale e privi di natura corrispettiva, retributiva o risarcitoria, effettivamente erogati dalle pubbliche amministrazioni e dai soggetti equiparati.

associazioni, onlus e fondazioni (comma 125)

Tali soggetti sono tenuti a pubblicare nei propri siti internet o analoghi portali digitali, entro il 30 giugno di ogni anno, le informazioni relative a sovvenzioni, sussidi, vantaggi, contributi o aiuti, in denaro o in natura, non aventi carattere generale e privi di natura corrispettiva, retributiva o risarcitoria, agli stessi effettivamente erogati nell'esercizio finanziario precedente dalle pubbliche amministrazioni e dai soggetti equiparati.

soggetti iscritti nel Registro delle imprese (comma 125 bis)

I soggetti iscritti nel Registro delle imprese (società di capitali, società di persone, ditte individuali esercenti attività di impresa, società cooperative) pubblicano nelle note integrative del bilancio di esercizio e dell'eventuale bilancio consolidato gli importi e le informazioni relativi a sovvenzioni, sussidi, vantaggi, contributi o aiuti, in denaro o in natura, non aventi carattere generale e privi di natura corrispettiva, retributiva o risarcitoria, agli stessi effettivamente erogati dalle pubbliche amministrazioni e dai soggetti equiparati.

I soggetti che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'articolo 2435 bis del codice civile e quelli comunque non tenuti alla redazione della nota integrativa assolvono all'obbligo di cui sopra mediante pubblicazione delle medesime informazioni e importi, entro il 30 giugno di ogni anno, sui propri siti internet, secondo modalità liberamente accessibili al pubblico o, in mancanza di questi ultimi, sui portali digitali delle associazioni di categoria di appartenenza.

deroghe (commi 125 quinquies e 127)

Per gli aiuti di Stato e gli aiuti de minimis contenuti nel Registro nazionale degli aiuti di Stato di cui all'articolo 52 della legge 24 dicembre 2012 n. 234, la registrazione degli aiuti nel predetto sistema, con conseguente pubblicazione nella sezione trasparenza ivi prevista, operata dai soggetti che concedono o gestiscono gli aiuti medesimi ai sensi della relativa disciplina, tiene luogo degli obblighi di pubblicazione posti a carico delle associazioni e imprese sopra descritte, a condizione che venga dichiarata l'esistenza di aiuti oggetto di obbligo di pubblicazione nell'ambito del Registro nazionale degli aiuti di Stato nella nota integrativa del bilancio oppure, ove non tenute alla redazione della nota integrativa, sul proprio sito internet o, in mancanza, sul portale digitale delle associazioni di categoria di appartenenza.

Inoltre, al fine di evitare la pubblicazione di informazioni non rilevanti, l'obbligo di pubblicazione non si applica ove l'importo monetario di sovvenzioni, sussidi, vantaggi, contributi o aiuti, in denaro o in natura, privi di natura corrispettiva, retributiva o risarcitoria effettivamente erogati al soggetto beneficiario sia inferiore a 10.000 euro nel periodo considerato.

sanzioni (comma 125 ter)

L'inosservanza agli obblighi di pubblicazione previsti dai commi 125 e 125 bis comporta una sanzione pari all'1 per cento degli importi ricevuti con un importo minimo di 2.000 euro, nonché la sanzione accessoria dell'adempimento agli obblighi di pubblicazione. Decorsi 90 giorni dalla contestazione senza che il trasgressore abbia ottemperato agli obblighi di pubblicazione e al pagamento della sanzione amministrativa pecuniaria, si applica la sanzione della restituzione integrale del beneficio ai soggetti eroganti.

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





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!

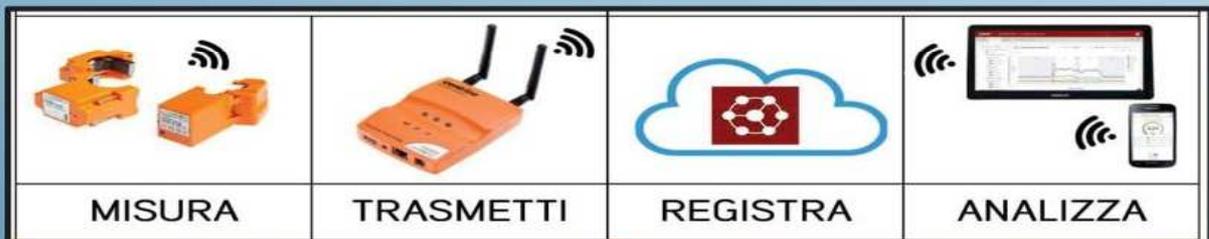
Inizia a capire e a risparmiare.

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

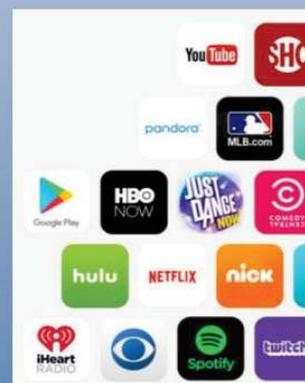
PER INFO NON ESITATE A CONTATTARCI:
0322. 94617
commerciale@crollatelecom.it



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: Dei ns. clienti ci chiedono se la loro figlia, diciassettenne, che vorrebbe fare una breve vacanza insieme con un gruppo di compagni della sua età, tutti minorenni, a quali responsabilità va incontro in caso di danni?



Risposta:

L'articolo 318 del Codice civile prevede che i minorenni possano allontanarsi dall'abitazione solo con il consenso dei genitori. Inoltre l'articolo 109 del Testo unico di pubblica sicurezza (regio decreto 773 del 18 giugno 1931) dispone l'obbligo per gli esercenti di strutture ricettizie di accogliere solo chi si fa identificare mediante un valido documento. Pertanto l'albergatore, se lo ritiene, potrà accogliere il gruppo di minorenni solo dopo aver acquisito per ciascuno di loro l'autorizzazione da parte degli esercenti la responsabilità genitoriale, che forniscano e documentino le proprie generalità, si assumano preventivamente la responsabilità dei comportamenti del minore e diano i riferimenti per essere contattati in caso di necessità.

I genitori saranno quindi responsabili di eventuali danni provocati dal figlio; ciò è peraltro in linea con le norme generali, in particolare con l'articolo 2048 del Codice civile, per il quale vige la responsabilità dei genitori per fatto illecito, a meno che questi ultimi provino di non aver potuto impedire quanto accaduto.

Quesito: Come ottengo il Green Pass tramite il sito governativo?

Risposta:

Per quanto concerne il sito www.dgc.gov.it, l'accesso al Green pass è possibile tramite tessera sanitaria o identità digitale (Spid/Cie). Nel primo caso, il form prevede l'inserimento dei dati della tessera sanitaria e di un numero identificativo, che di fatto è un codice univoco.

Questo numero identificativo può essere di 4 tipi. I codici vengono inviati via sms e via e-mail ai recapiti che il cittadino ha comunicato nel momento della prestazione sanitaria.

Alcuni associati ci segnalano il ricevimento degli sms da parte della piattaforma che illustra le modalità di accesso al sito governativo oppure alla App IMMUNI. Pare che le procedure si presentino semplici...

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, vendendosi 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”.

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.



Fondi pensione, deducibili i versamenti sia propri sia dei familiari a carico

Domanda. Nel regolamento del fondo pensione aperto al quale sono iscritta si legge che è consentita anche l'iscrizione di familiari a carico. Ho un figlio di sette anni, e con mio marito stiamo pensando di iscriverlo al fondo in modo da iniziare per lui un piano di risparmio. È ancora troppo piccolo per iscriverlo al fondo? Il genitore che versa parte dei propri risparmi su un fondo pensione a nome del figlio fruisce di benefici fiscali? E se il contributo fosse versato da un nonno? Quando mio figlio sarà in età lavorativa, potrà poi continuare lui a versare al fondo? E.R. - Milano

Risposta. L'articolo 8, comma 4, del Dlgs 252/2005 dispone che la contribuzione versata da una persona iscritta a un fondo pensione è fiscalmente deducibile dal reddito complessivo nel limite di 5.164,57 euro su base annua. Il successivo comma 5 dispone inoltre che i contributi versati nell'interesse di persone indicate nell'articolo 12 del Tuir, Dpr 917/1986 (cioè i familiari a carico) sono fiscalmente deducibili dai soggetti che hanno a carico tali persone, fermo restando che il beneficio fiscale è complessivamente stabilito in 5.164,57 euro. In altre parole, la deducibilità fiscale resta fissata nell'importo evidenziato, che sarà comprensivo della contribuzione versata dal genitore, sia per sé stesso, sia per conto del figlio. Va precisato che non esistono limiti di età per iscrivere un figlio a un fondo pensione e che nel caso specifico il contributo materialmente versato da un nonno non è da quest'ultimo fiscalmente deducibile, perché il minore non è a suo carico. È evidente il vantaggio di questi versamenti per un bambino di sette anni, che – essendo iscritto in un piano di risparmio previdenziale di lungo periodo – si troverà ad avere, in un'età ancora giovane, un montante costituito da 20–30 anni di capitalizzazione, potendo poi proseguire nel piano di accumulo previdenziale con versamenti contributivi che incrementeranno il montante nel frattempo maturato, e con la possibilità di godere – al momento del pensionamento – gli effetti della capitalizzazione per circa 60 anni.



Così i green influencer provano a far breccia nella generazione TikTok

E se i social media diventassero un alleato prezioso per sensibilizzare le persone sulle tematiche legate all'emergenza climatica. A giudicare da alcuni esempi, pare stia già andando più o meno così. Qualcuno li ha ribattezzati “*green influencer*”, ed è un movimento in crescita.

Si tratta di utenti con un certo seguito che stanno sfruttando la loro visibilità sui social per raccontare storie sul clima e per trasmettere la giusta empatia su una tematica così importante.

La logica è quella che conosciamo già: l'influencer (in questo caso green) diventa per molti utenti un modello a cui ispirarsi, ma anche una fonte per trovare informazioni su un dato argomento – la sostenibilità ambientale, in questo caso specifico - che vadano al di là dei canali tradizionali. E gli argomenti spaziano: lambendo anche l'abbigliamento e la cucina, purché sia tutto rigorosamente ecosostenibile.

A fare un po' da apripista, in questo settore, è stata **Greta Thunberg**, attivista svedese diventata personaggio di fama internazionale per le sue battaglie comunicate principalmente sui social. E a proposito di social, i green influencer sono molto attivi su **Instagram**, ma stanno crescendo velocemente anche su **Facebook** e **TikTok**.

Uno degli esempi più importanti è **Jack Harries**, regista e attivista green molto seguito sulle varie piattaforme, che su **YouTube** conta più di 3,7 milioni di iscritti. Jack pensa a YouTube come il luogo ideale per «organizzare ed educare» le persone sulla crisi climatica. E ha realizzato una serie chiamata “The Breakdown” per la piattaforma streaming **WaterBear** (gratuita ed incentrata su tematiche ambientali), creata lo scorso anno da produttore del documentario **Netflix** “My Octopus Teacher Ellen Windemuth”, e supportata dal principe Harry, Lily Cole e Maisie Williams.

Si tratta di una serie Tv con episodi molto brevi, rivolta alla cosiddetta “generazione TikTok”, consente agli spettatori di fare clic per firmare petizioni e impegnarsi con eventi in difesa del clima.

«In un certo senso i social media si sono trasformati nell'ultimo anno non solo come uno spazio per selfie e blog, ma uno spazio per organizzarsi ed educarsi a vicenda, cosa che penso sia davvero fantastica per le tematiche ambientali», ha detto Harries al Guardian.

Harries, suo fratello e la regista Alice Aedy, hanno anche creato uno studio di produzione e una piattaforma chiamata **Earthrise**, che ha già 159.000 follower su Instagram, dedicato esclusivamente alla comunicazione sulla crisi climatica.

Ma quello dei green influencer è un fenomeno che sta prendendo piede anche in Italia. Nel 2020, nel nostro Paese, sono stati pubblicati 69.300 contenuti sui social che avevano almeno un hashtag legato ai tempi della sostenibilità. Numeri in vertiginoso aumento (+40%) rispetto all'anno prima, secondo i dati diffusi dallo studio “La solidità della reputazione al tempo della società liquida e della trasformazione digitale”. La strada della **sostenibilità** e i social network sono un binomio in rapida ascesa. E a quanto pare, funziona.



COME PROTEGGIAMO UN GIARDINO DALLE ZANZARE ?

- 1) Installiamo l'unità centrale in un punto nel quale è presente una presa elettrica e un allaccio alla rete idrica.
- 2) Posizioniamo lungo il perimetro del giardino la tubazione e gli ugelli.
- 3) Riempiamo i serbatoi con i prodotti e mettiamo in funzione l'impianto. Fatto!



Per la felicità dei tuoi clienti in giardino, rivolgiti al nostro installatore di zona:

Via Sant'Anna 23
28881 Casale Corte Cerro (VB)
Tel. 0323 - 1981355
www.maximaimpianti.com
info@maximaimpianti.com

TermoScanner per gli accessi **HIKVISION**

Richiedi un'offerta personalizzata.



Il **nolegg**io di dispositivi professionali per la rilevazione della temperatura di persone e oggetti sono **destinati** ad hotel, campeggi e in ogni luogo di accoglienza.

Sono consigliati da utilizzare nei loro ambienti lavorativi nei luoghi ad alta frequentazione di soggetti oppure **per eventi occasionali** per i quali si possono rilevare le presenze dei singoli soggetti.

La funzione **Mask Detection** identifica se il soggetto indossa o meno una maschera protettiva, funzione di particolare interesse laddove l'uso di questo dispositivo sia obbligatorio (es. ambienti chiusi). genera un allarme che può inibire l'apertura del varco.

Agente di zona della **Profema srl** distributore ufficiale di **Rossetto**, azienda italiana di soluzioni per l'ufficio. 348 78 18 341



QuoJobis S.p.A. - Aut. Min. Lav. N. 00000191 del 06/1/2019

HAI BISOGNO DI UN PROFESSIONISTA PER LA RIPARTENZA DELLA TUA STRUTTURA?

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



Superbonus al Turismo: lo sconto sarà dell'80% per arredi, illuminazione ed efficienza energetica

Il ministro Garavaglia annuncia un **superbonus** per ristrutturazioni di **hotel e strutture ricettive**, con accesso semplificato. Non sarà del 110%, ma dell'**80%** e sarà valido anche per arredamento, illuminazione e opere di riqualificazione.

Regole più semplici e accesso semplificato

Dopo la delusione per hotel e strutture ricettive, per i quali si era ipotizzato di estendere il superbonus 110%, arriva un annuncio del ministro del Turismo con una novità che sarà molto apprezzata da proprietari e gestori:

"Stiamo predisponendo un decreto che va nella direzione di uno **sgravio dell'80%**, **ma con regole semplicissime**, in modo che basti un foglio solo per richiederlo".

Dalle dichiarazioni, i tempi di approvazione del nuovo decreto saranno brevi, poiché sono già state individuate le risorse finanziarie (1,8 miliardi di euro) a copertura di questo nuovo incentivo, che sarà dedicato al turismo e agli investimenti per la riqualificazione dell'offerta ricettiva.

"Le risorse ci sono e sono importanti. Noi abbiamo nel Recovery, e quindi già approvato dall'Europa, un fondo dedicato alla **ristrutturazione delle strutture ricettive** di ogni tipo che vale 1,8 miliardi e che con l'effetto leva può arrivare a oltre 3 miliardi di euro".

Superbonus 80%: platea più ampia e diverse spese ammissibili

Il ministro ha anche specificato che il nuovo superbonus non sarà dedicato solo all'efficientamento energetico, ma saranno comprese le spese oggetto del [bonus hotel 65%](#) (che attualmente è in vigore con un credito d'imposta fruibile in un'unica soluzione, valido per tutto il 2021). La differenza sarà, oltre che nella maggiore percentuale di sgravio fiscale, nelle procedure semplificate per fare domanda:

"Per esempio se qualcuno deve **rifare gli arredi** va bene anche per quello, e poi anche estendere le categorie dell'efficienza energetica, ad esempio comprenderemo anche l'**illuminazione**. Soprattutto ci si vuole concentrare non solo sull'estensione delle categorie di beneficio per gli operatori, ma anche e soprattutto sulla **semplificazione** e quindi su uno strumento **molto più snello e facile da utilizzare**. Sarà un bonus 110% con le regole del 65%".



FONTE /www.forniturealberghiereonline.it

Assistenza sanitaria integrativa – Qu.A.S. - nuova modalità di prenotazione delle prestazioni in convenzione diretta

Dal 5 luglio 2021 la Cassa di assistenza sanitaria quadri (**Qu.A.S.**) introdurrà una nuova modalità di prenotazione per usufruire delle prestazioni sanitarie in convenzione diretta.

Per effettuare la prenotazione di una prestazione sanitaria presso una struttura convenzionata sarà necessario presentare un codice, denominato "patient name record" (PNR), che ciascun iscritto potrà ottenere seguendo la procedura di seguito descritta:

accedere all'"area riservata" presente sul sito www.quas.it;

richiedere il codice PNR utilizzando l'apposita funzione "ottieni PNR centri convenzionati".

Conclusa la procedura di creazione del PNR, l'iscritto riceverà, entro quarantotto ore lavorative, un'e-mail con l'esito della richiesta inoltrata ed ulteriori indicazioni utili alla prenotazione.

La prenotazione dovrà essere effettuata direttamente dall'iscritto, che potrà contattare la struttura sanitaria e comunicare il codice PNR ricevuto dal sistema, specificando di essere un assistito Qu.A.S.

Qualora non si disponesse delle credenziali di accesso all'area riservata (username e password), sarà necessario provvedere alla registrazione dei propri dati seguendo le indicazioni presenti sul sito.

Per favorire la familiarizzazione con la nuova procedura la Cassa ha predisposto una guida opera-



Il nuovo commerciale alberghiero, tra automazione e mindset

Integrazione e coordinamento tra le funzioni di revenue, di marketing e di sales management

Un ufficio commerciale alberghiero oggi dovrebbe essere composto da un *forecast* e da un *data analyst*, da un *sales manager* che si occupa tra il resto di stendere i contratti e da un *revenue manager* ed un *marketing manager*. In un mondo che gli analisti definiscono VUCA (*Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous*) occorre un nuovo **mindset** per tenere insieme le varie dimensioni nell'ottica della «transilienza», ovvero la resilienza nella transizione.

L'esigenza è quella, sempre più impellente, di una guida in grado di tirare le fila e di coinvolgere le persone del team, che in un'ottica di contenimento dei costi può comunque anche non avere un ruolo prestabilito all'interno di una particolare gerarchia.

Nel prossimo futuro sarà la posizione del **commercial strategist** a divenire centrale, un professionista capace di leggere i dati digitali e di seguire lo sviluppo commerciale di un hotel a 360 gradi, che non sia un guru in ognuno degli ambiti sopra menzionati ma una figura che funga da collante. Bisogna evitare di lavorare «in silos» dove ognuno procede per la propria strada, come tipicamente accade nelle catene alberghiere, bensì agire come gli hotel individuali più virtuosi, scegliendo una persona di riferimento che annulli la confusione e la sovrapposizione tra i numerosi software e i device tecnologici impiegati.

È un cambio di assetto mentale in cui le funzioni di revenue, di marketing e di sales management si integrano e si coordinano. Una formula che, seppur ancora percepita come ostica da mettere in pratica, è definita vincente dagli esperti del settore; è un tentativo, da parte dell'ufficio commerciale, di «evangelizzare» l'intera struttura alberghiera facendo comprendere la necessità di ottimizzare le strategie adottando una visione comune, un'intelligenza che più che artificiale è distribuita.

Infatti, se il marketing fatica maggiormente essendo percepito come materia soft, il revenue entra prepotentemente in tutti i reparti a pieno titolo.

Un'altra frontiera della sales automation, tuttavia ancora poco sfruttata probabilmente per un eccesso di riguardo nei confronti della clientela, è quella del *cross booking* e del *mix & match* automatizzato, politica che già non poche Ota hanno da tempo implementato.

È l'evoluzione del vecchio **yield management**, oggi noto come **inventory management**, attraverso cui profilare il canale e passare dal concetto di revenue a quello di profitto, unitamente a piattaforme di engagement per personalizzare il più possibile il rapporto col cliente.



A ciò si aggiunge la ricerca automatizzata, anziché manuale tramite lettura dei singoli curriculum vitae, dei collaboratori, funzione che solitamente assorbe un'enorme quantità di tempo e di energie; le piattaforme di recruiting più innovative si avvalgono di algoritmi che selezionano direttamente le competenze ricercate dalle aziende, e le multi-competenze di management e leadership.

Uno degli obiettivi più importanti nel potenziare l'automazione in hotel è quello di consentire all'albergatore di sperimentare il passaggio dal multitasking al *multishifting*.

È dimostrato che il multitasking di fatto non esiste, poiché fisicamente non è possibile per il cervello supportarlo; la realtà piuttosto è che la nostra mente riesce a passare, a «shiftare», velocemente da un compito all'altro ma non può svolgerli contemporaneamente, a meno che uno dei due non sia completamente automatizzato e non richieda quindi alcun tipo di attenzione.

La soluzione per risparmiare tempo non passa dunque da questa strada, seppur il multishifting consenta di svolgere parecchie attività in rapida successione, grazie alla capacità umana di spostare il focus da una all'altra decidendo di volta in volta quale ha la priorità. E attuando la possibilità di essere *mindful*, cioè di «esserci totalmente», in ogni minuto.

Infine, più si riescono ad automatizzare le funzioni di backoffice maggiore sarà il tempo che lo staff potrà dedicare al contatto col cliente e il top management alla programmazione del futuro.





FEDERALBERGHI PROVINCIA
DEL VERCELLANO CURIO OSSOLA

L' Ospitalità al Vs. servizio!

visit
Piemonte

REGIONAL MARKETING
AND PROMOTION

PIEMONTE FOR WEDDINGS

VisitPiemonte ha avviato un nuovo progetto di promozione e valorizzazione dell'offerta regionale per il settore wedding in collaborazione con «**Italy for Weddings**», la nuova divisione di Convention Bureau Italia. Il progetto prevede, tra le varie azioni, la realizzazione di 3 episodi di "**Wed in Italy - Un matrimonio all'italiana**", un format ispirato alle serie TV che verrà sviluppato in varie destinazioni italiane insieme a una coppia di YouTuber professionisti.

Gli episodi piemontesi - le cui riprese saranno effettuate dal 24 al 30 giugno - coinvolgeranno i territori di Torino, Langhe, Roero e Monferrato (compreso il Monferrato alessandrino), Lago Maggiore e Lago d'Orta.





L' Ospitalità al Vs. servizio!

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 Verbanio 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, agiscono 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**).

“ Le acque di torrenti diversi
nel lago diventano
una cosa sola.”



APP / WEB & TECH

Visit Italy, accordo con il colosso della vendita online Tiqets

Ha l'obiettivo di accelerare la **ripartenza di musei e attrazioni** nel post pandemia la **partnership** di respiro europeo che vede uniti [Visit Italy](#) – la guida online dell'Italia – e la piattaforma di **ticketing online Tiqets**. Visite ai musei, attrazioni, parchi a tema e attività in tutta la penisola saranno presto disponibili direttamente dalla piattaforma **visititaly.eu**.

Un'occasione unica, che metterà in collegamento diretto gli oltre **2 milioni di utenti** che utilizzano la guida online dell'Italia con le oltre 700 attrazioni Tiqets in tutta la penisola: dal 14 Giugno, infatti, gli utenti di tutto il mondo hanno la possibilità di **acquistare i biglietti** per una qualsiasi delle attrazioni o attività in tutta Italia, anche last minute e con consegna immediata.

“In Tiqets – commenta **Tiziana Basta, partnerships & affiliates manager Italy di Tiqets** – siamo molto soddisfatti di questa collaborazione e di poter lavorare con un **portale popolare come Visit Italy**, che ci consentirà di offrire a tutti gli utenti che utilizzano questa **prestigiosa guida** la possibilità di prenotare biglietti per attrazioni e attività in tutta Italia”.

La vision di Visit Italy è portare l'Italia al **primo posto** nel ranking mondiale delle mete turistiche, sviluppando azioni di marketing che mirano alla valorizzazione ed alla promozione delle **eccellenze italiane**, intese come territorio, arte, cultura e made in Italy.

Con una community di circa **3mln** di utenti in 180 paesi nel mondo, è attualmente da considerarsi la **più grande community al mondo** dedicata all'Italia.

FONTE / www.marketing-italia.eu