



**FEDERALBERGHI del
VERBANO CUSIO OSSOLA**

L'ospitalità al Vs. servizio !!

*Monte Rosa,
Macugnaga*



SOMMARIO

OVERVIEW	PAG. 2
NEXI - CONVENZIONE FEDERALBERGHI	PAG. 3
FEDERALBERGHI PIEMONTE / ITS	PAG. 6
FORMAZIONE CREATIVA PER L'OSPITALITÀ	PAG. 7
FORUM NAZIONALE RISORSE UMANE E COMPETENZE NEL TURISMO	PAG. 10 e 11
SERVIZI AGGIUNTIVI PER GLI ASSOCIATI	PAG. 12 PAG. 18
DA PAG. 13 a	PAG. 4 e 5 PAG. 8 e 9 PAG. 15 PAG. 17 PAG. 19 PAG. 22 e PAG. 23
AZIENDE PARTNERS	
TRIBUNALE APERTA	PAG. 16
QUIROOM - SITO PRENOTAZIONI ALBER- GHIERE LAST MINUTE	PAG. 20
BONUSX - NUOVA PIATTAFORMA PER ACCEDERE AI BONUS STATALI	PAG. 21
ENIT - TORNANO I CINESI MA CON NUOVI TRENDS	PAG. 24 e 25
SERVIZI ANCILLARI ED OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER STRUTTURE RICETTIVE	PAG. 26 e 27
VISIT PIEMONTE	PAG. 28
APP & DINTORNI	PAG. 29

OVERVIEW

“Ecco cosa cercano i viaggiatori post Covid”

Alberghi e servizi **realmente sostenibili**, non solo a parole. E un'offerta inclusiva, lontana dai vecchi cliché. Sono alcune delle richieste dei viaggiatori post-Covid emerse dal webinar **“Il turismo è tornato, ma non è più lo stesso”** realizzato dalla redazione di **TTG Italia** in collaborazione con **Unioncamere Piemonte**.

“Anche il turismo è chiamato a fare la propria parte in tema di sostenibilità e limitazione dei flussi, ma - ha spiegato la docente e giornalista trade **Paola Tournour-Viron** nel corso dell'appuntamento di formazione - bisogna fare attenzione al tipo di narrazione che diamo su questo aspetto. Evitiamo di parlare di struttura e territorio sostenibili e **scendiamo piuttosto nei particolari**: raccontiamo quello che facciamo e cerchiamo di spiegare perché riteniamo che la nostra offerta rientri in questa categoria”.

Un atteggiamento vincente nei confronti di consumatori sempre più attenti ai comportamenti virtuosi delle aziende, ma in molti casi convinti che “le dichiarazioni di impegno nel campo della **sostenibilità** non siano altro che una modalità comunicativa per lavarsi la coscienza”.

Altro tema verso il quale è cresciuta l'attenzione dei viaggiatori rispetto al pre-Covid, quello dell'**inclusività**. “Quando parliamo di offerta per **famiglie** - ha proseguito Tournour-Viron -, siamo sicuri che le foto dei nostri cataloghi rappresentino davvero tutto lo spettro delle famiglie oggi possibile? Meglio riguardare sotto questa lente tutti gli aspetti della nostra offerta, perché potrebbe riflettere delle categorie vecchie e non gradite a tutta la nostra utenza”.

SOCIAL :



@FederalbergVCO



Federalberghi VCO



Federalberghi VCO

FONTE / www.ttgitalia.com

Molto di più per il tuo Hotel: gestisci tutte le prenotazioni e **incassi senza pensieri** con **XPay Hotel**.

**CANONE
ZERO**

Prorogato fino
al 30.06.2023

XPay Hotel la piattaforma di pagamento online completa che ti aiuta a gestire le prenotazioni e a massimizzare le garanzie di incasso anche in caso di disdetta.



OFFRI

più di 30 metodi di pagamento.



ACCETTA

pagamenti dilazionati nel tempo.



INCASSA

in sicurezza anche con prenotazioni telefoniche.

Inquadra il QrCode



Inserisci il **codice promozionale NEXI4TOURISM** durante il processo di convenzionamento digitale.



nexi
every day, every pay



FEDERALBERGHI
Federazione delle Associazioni Italiane Alberghi e Turismo

PROMUOVIAMO LA SICUREZZA DELLE PERSONE IN ALBERGO

CONVENZIONE ASSOCIATI PER L'ACQUISTO DI UN DEFIBRILLATORE DAE

IREDEEM 
just in time

PHILIPS

Distributore ufficiale



**Stagione alle porte? Fatti trovare pronto,
passa a 5stelle*, non è mai troppo tardi.**

5stelle* è il primo gestionale alberghiero cloud italiano che ha fatto della facilità d'uso la sua bandiera. Anche installazione, set-up e apprendimento sono agili e veloci, niente tempi morti per essere pronti e operativi in tempi rapidissimi. Chiedi in giro, oltre 3.000 albergatori, non solo in Italia, sono già saliti sulla nostra nuvola, ti va di essere il prossimo?

www.hotelcinquestelle.cloud

Formazione: Federalberghi nella Fondazione "Its Piemonte"

Federalberghi Piemonte entra nella Fondazione Its Piemonte.

<https://www.its-ictpiemonte.it/>

Obiettivo dell'intesa è agevolare l'incontro tra domanda e offerta di lavoro nelle strutture turistiche e ricettive, con il supporto e il know-how utili alla definizione di percorsi e proposte formative ad hoc per stabilire un rapporto diretto tra il mondo accademico e quello professionale.

"La decisione di entrare a far parte della Fondazione nasce dalla sempre più marcata necessità di individuare profili professionali qualificati per l'inserimento all'interno delle strutture turistico-ricettive - ha affermato Alessandro Comoletti, presidente di Federalberghi Piemonte -, offrendo agli studenti la possibilità di seguire percorsi formativi sviluppati sulla base dell'esperienza di imprenditori e professionisti del settore".

L'alta formazione degli Its potrà quindi arricchirsi grazie al rapporto diretto con gli imprenditori di Federalberghi, che, a loro volta, possono individuare le figure professionali più promettenti già durante il percorso formativo. "L'Its Turismo - ha aggiunto la presidente dell'Ascom Confcommercio Torino, Maria Luisa Coppa - diventa ancora più appetibile grazie alla presenza di Federalberghi".

Ricordiamo che ITS-ICT Piemonte è da 5 anni indicata da INDIRE come primo ITS in ambito ICT in Italia. I corsi sono interamente finanziati da Unione Europea, Ministero dell'Istruzione e Regione Piemonte tramite PR FSE 2021-2027.



“IT'S TIME TO BE REAL”: FORMAZIONE CREATIVA PER L'OSPITALITÀ

Ricreare l'ospitalità alberghiera per dare nuova energia al turismo, per rispondere a quella ricerca di emozioni e di esperienze che i viaggiatori sentono sempre più come esigenza. Un tema attorno a cui si sta attivando il comparto dell'hotellerie, e che si riverbera sulla necessità di coinvolgere i giovani in programmi di studio formativi efficaci e stimolanti, anche alla luce di una particolare criticità, ovvero quella dell'insufficienza di personale specializzato per far fronte a una domanda in crescita esponenziale.

I modelli premianti non mancano, ed è da un 'vivaio' di storica tradizione che arriva un innovativo esempio di formazione professionale creativa. È quanto messo in luce il convegno “It's Time to Be Real – Ri-creare l'ospitalità in hotel: nuovi spazi per nuove connessioni”, organizzato dall'Istituto professionale statale “G. Colombatto” di Torino per gli allievi delle seconde e terze classi avviati alla specializzazione in accoglienza turistica. È a loro che giunge il positivo messaggio di Tommaso Vineis, consigliere di Federalberghi Torino e Provincia: “Il turismo è in grande crescita, quindi avete intrapreso la strada giusta! C'è anche un grande interesse da parte di realtà alberghiere internazionali a realizzare nuovi progetti in questa città”. Molla scatenante di questo appeal, i grandi eventi, catalizzatori di turismo e clientela per territori e hotel. “I 6,5 milioni di euro investiti sugli eventi sportivi nel 2022 hanno generato ricadute sul territorio per 49,19 milioni – prosegue Vineis –, quindi sono una forte leva, ma dobbiamo far sì che le persone vivano l'esperienza migliore possibile”.

Professionalità sì, ma anche inventiva e flessibilità. “L'hotel del futuro – afferma Virginia Bertone, presidente Gat-Associazione Giovani Albergatori Torinesi / Federalberghi – non è solo tecnologia o innovazione, ma anche 'esperienze' e sostenibilità, un elemento che la Generazione Z dà per scontato e che vuol dire attività outdoor e wellness. Gli hotel più attuali sono quelli aperti alla città, ai quartieri, poiché i viaggiatori cercano la dimensione local”. Un punto, quest'ultimo, che riporta alla capacità di reinventarsi delle agenzie di viaggi. “Prima della pandemia gran parte delle nostre agenzie erano rivolte quasi unicamente all'outgoing – racconta Gabriella Aires, presidente Fiavet Piemonte –, poi hanno iniziato a rivolgersi al proprio territorio creando più specialisti dell'incoming rispetto a prima, riscoprendo così le opportunità turistiche della città e della regione. Ma ovviamente, quando arrivano, i clienti devono trovare la giusta atmosfera, perché devono portarsi a casa un ricordo indelebile. L'esperienza positiva è essenziale, perché fa pubblicizzare nel miglior modo una località”.

FONTE / <http://www.hotelmag.it>



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 all'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

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

 **spinella
& tamini**
al sicuro oggi e domani

Forum nazionale su Risorse umane e competenze nel Turismo

Dopo il Convegno sul sistema degli Istituti tecnici Superiori per il turismo, svoltosi lo scorso anno a Roma, Federalberghi lancia la prima edizione del Forum *"Risorse umane e competenze nel turismo"* con l'obiettivo di consolidare un appuntamento annuale che rifletta sulle esigenze legate ai fabbisogni professionali e sull'attrattività del capitale sociale per il settore, in particolare del comparto ospitalità, considerando le continue evoluzioni (economiche, sociali, tecnologiche) che il turismo è chiamato ad affrontare.

L'edizione del 2023 si è tenuto a Stresa, città che ha ospitato la prima scuola alberghiera d'Italia, inaugurata nel 1938: l'istituto "E.Maggia".

Partner del Forum sono stati: la **Rete degli istituti alberghieri (Re.Na.I.A.)**, il **Coordinamento degli ITS sul turismo** e l'**Ente Bilaterale Nazionale del Turismo**, assieme alla **Commissione sindacale di Federalberghi** e al **Comitato Nazionale Giovani Albergatori**.

L'ulteriore partner per il 2023 è **Unioncamere**, con cui Federalberghi Nazionale ha sottoscritto un patto di lavoro in tema di certificazione delle competenze per gli studenti in PCTO. Presente anche il Presidente di **INAPP**, Sebastiano Fadda.

La discussione si è svolta in due mezze giornate, con numerosi relatori. L'apertura dei lavori è stata a cura di **Giuseppe Roscioli**, Presidente Commissione sindacale di Federalberghi e Vice Presidente di Federalberghi Nazionale al quale è seguito il saluto di **Gianmaria Vincenzi**, Presidente Federalberghi VCO, il quale ha sottolineato l'importanza dell'evento per il territorio. *"E' stata l'occasione per affrontare la questione spinosa della mancanza di personale, che dopo il Covid si è aggravata, anche a causa della vicinanza con la Svizzera. La ns. Associazione sta raccogliendo le esigenze delle strutture che metteranno a disposizione degli Istituti ed Università ad indirizzo turistico (locali e non), delle schede con i propri fabbisogni, creando di fatto una cooperazione tra DOMANDA ed OFFERTA formativa che potrà sfociare successivamente anche in offerte di lavoro concrete. Gli operatori turistici si sono messi ancora una volta in gioco, siamo certi che il mondo dell'istruzione raccoglierà con noi la sfida!"*

Gli interventi sono proseguiti con **Fiorenzo Ferrari**, dirigente scolastico IIS Maggia e **Fabio Vigittello**, General Manager del Villa e Palazzo Aminta di Stresa, testimonial delle "case history dal territorio", offrendo ai partecipanti al Forum la loro esperienza nel settore, con particolare attenzione alle risorse umane. Un saluto è stato rivolto anche da **Luca Trinchitella**, Consigliere dell'Ente bilaterale del Turismo del VCO che ha accennato alle future strategie di welfare che l'ente metterà in campo per il comparto.

Angelo Candido, capo servizio sindacale di Federalberghi, ha presentato i motivi che hanno spinto Federalberghi Nazionale ad organizzare il Forum e ha intavolato "una chiacchierata" con: **Claudio Gagliardi**, Vice Segretario Generale Unioncamere, in particolare sul tema *"Il Sistema di certificazione delle competenze: la carta d'identità dei futuri lavoratori del turismo"*; **Luigi Valentini**, Presidente Re.Na.I.A., in merito a *"L'istruzione degli studenti per l'ingresso nel mondo del lavoro"*; **Alessandro Mele**, Coordinatore ITS turismo, su *"Competenze e conoscenze per i lavoratori del turismo"*; **Alessandro Fadda**, Presidente INAPP per quanto attiene il tema *"Orientamento, competenze e conoscenze per ridurre i disallineamenti nel mercato del lavoro turistico"*. Dopo questi importanti Panel, il dibattito è stato animato dagli interventi di: **Alessandro Nucara**, Presidente Nazionale EBNT e Direttore Generale Federalberghi, alcuni esponenti delle organizzazioni sindacali e **Dinno De Risi**, Presidente Comitato Nazionale Giovani Albergatori.

L'Appuntamento, che si è presentato fin da subito molto partecipato, si è tenuto all'Hotel Regina Palace di Stresa, che ha fornito tutto il supporto tecnico e strutturale per la riuscita dell'evento!



ORGANIZZATO DA



IL FORUM HA L'OBIETTIVO DI PROPORRE UNA RIFLESSIONE SUI FABBISOGNI PROFESSIONALI E SULL'ATTRATTIVITÀ DEL SETTORE TURISMO, ALLA LUCE DELLE TENDENZE ECONOMICHE, SOCIALI E TECNOLOGICHE CHE CARATTERIZZANO GLI ANNI PIÙ RECENTI.

IN COLLABORAZIONE CON



10.00 - 11.30
APERTURA DEI LAVORI
GIUSEPPE ROSCIOLI - VICE PRESIDENTE VICARIO FEDERALBERGHI

SALUTI
GIANMARIA VINCENZI - PRESIDENTE FEDERALBERGHI VCO

ANGELO GALLINA - PRESIDENTE EBT VCO

INTRODUZIONE
ANGELO CANDIDO - CAPO SERVIZIO SINDACALE FEDERALBERGHI

CASE HISTORY DAL TERRITORIO
FIORENZO FERRARI - DIRIGENTE SCOLASTICO IIS "ERMINIO MAGGIA" STRESA

FABIO VIGITELLO - GENERAL MANAGER VILLA E PALAZZO AMINTA HOTEL STRESA

11.30 - 13.00
I SESSIONE
CLAUDIO GAGLIARDI - VICE SEGRETARIO GENERALE UNIONCAMERE
IL SISTEMA DI CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE: LA CARTA D'IDENTITÀ DEI FUTURI LAVORATORI DEL TURISMO

LUIGI VALENTINI - PRESIDENTE RE.NA.I.A.
L'ISTRUZIONE DEGLI STUDENTI PER L'INGRESSO NEL MONDO DEL LAVORO

ALESSANDRO MELE - COORDINATORE RETE ITS TURISMO
COMPETENZE E CONOSCENZE PER I LAVORATORI DEL TURISMO

LIGHT LUNCH

14.00 - 14.30
II SESSIONE
SEBASTIANO FADDA - PRESIDENTE INAPP
ORIENTAMENTO, COMPETENZE E CONOSCENZE PER RIDURRE I DISALLINEAMENTI NEL MERCATO DEL LAVORO TURISTICO

14.30 - 16.00
DIBATTITO

ALESSANDRO NUCARA - PRESIDENTE EBNT

STEFANO CHIARALUCE - FILCAMS CGIL

MARCO DEMURTAS - FISASCAT CISL

MAURO MUNARI - UILTUCS

DINNO DE RISI - PRESIDENTE GIOVANI ALBERGATORI FEDERBERGHI

20 APRILE 2023 - ORE 10:00
STRESA HOTEL REGINA PALACE





PAIDEIA s.r.l.s.

Via Novara 71 – 28016 – Orta San Giulio (NO)

P.iva / C.F. 02657620031

E-mail paideiasrls21@gmail.com

Amministratore Unico: Maria Paola Mathieu

Cell: 335 5970784

Sportello Consulenza Energia

Servizio rivolto a Cittadini ed Imprese del territorio

Il mercoledì - dalle 10 alle 13 - presso gli uffici Federalberghi VCO /Consorzio Maggiore in Via Canna 9 a Verbania Intra verrà erogata, previo appuntamento:

- Consulenza per contrattualizzazione ed efficientamento energetico
- Verifica documentale

La prima consulenza, così come la verifica, saranno gratuite!

Per interventi e contratti di fornitura successivi alla verifica:

- 1) se eseguiti da aziende convenzionate la consulenza proseguirà in modo gratuito
- 2) in caso di assegnazione lavori e contratti ad aziende terze, la consulenza professionale potrà proseguire previo compenso economico da valutarsi caso per caso, con preventivo iniziale da sottoporre all'interessato

Settori di competenza:

SETTORI DI COMPETENZA	
CONTRATTUALISTICA	EFFICIENTAMENTO
ALLACCIAMENTI	FOTOVOLTAICO
SUBENTRI	POMPE DI CALORE
VOLTURE	QUALITA' DELL'ARIA
VERIFICA BOLLETTE CON ANALISI CONSUMI	STAZIONI DI RICARICA
CONTRATTI DI FORNITURA	MONITORAGGIO PER IL CONTROLLO DEI CONSUMI
CREDITI DI IMPOSTA E INCENTIVI	COMUNITA' ENERGETICHE

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





FEDERALBERGHI PROVINCIA

L' Ospitalità al Vs. servizio!

WiFi per Hotel

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



Oscar
Turn WiFi into Business

CONNESSIONE WIFI E STRUMENTI DI MARKETING PER HOTEL E HOSPITALITY



Un sistema integrato per rendere semplice e performante la connessione per i tuoi ospiti e offrirti una vasta gamma di strumenti per fare marketing avanzato.

- 1 - SMART WIFI
- 2 - CUSTOMER SATISFACTION
- 3 - REVENUE AUTOMATION

www.sgcactiva.it

COCCOLA I TUOI OSPITI

Un cliente soddisfatto è la miglior pubblicità per la tua struttura. Migliora la brand reputation e il dialogo con gli ospiti: equivale a maggiori vendite!

- MESSAGGI DI BENVENUTO
- SEGNALAZIONE DISSERVIZI
- VERIFICA IL GRADIMENTO
- FOLLOWUP



NON SOLO WIFI

Dimentica scontrini, scratch card ed SMS! Il tuo cliente potrà accedere alla rete dell'hotel in maniera semplice, utilizzando i propri account social oppure registrandosi con la propria email permettendoti di acquisire anagrafiche profilate.

- LOGIN DA SOCIAL
- EVENTI GEOLOCALIZZATI
- RECENSIONI VERIFICATE

COMUNICA CON WHATSAPP

Automatizza l'invio di messaggi agli ospiti in base alla loro permanenza in struttura, per fare in modo che il cliente scelga di fare quello che suggerisci.

- BUONGIORNO
- PROMO/EVENTI
- PREMI FEDELTA'

@CROLLA
SISTEMI S.r.l.

SOLUZIONI PER COMUNICARE

www.crollatelecom.it



Via Martiri delle Foibe, 27 - 28024 Gozzano (NO)
Tel. 0322 94617 | commerciale@crollatelecom.it



L' Ospitalità al Vs. servizio!

TV Professionali multimediali a norma GDPR

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

CHROMECAST PROFESSIONALE A NORMA GDPR



Coinvolgi e intrattieni direttamente gli ospiti con **MediaSuite**. Per un livello sorprendente di comfort e con soluzioni di connettività dedicate e senza limiti.

Per rimanere sempre connessi con il mondo esterno e ricevere comunicazioni utili su interfacce personalizzate.

UTILIZZO IMMEDIATO

Gli ospiti accedono al proprio account Netflix e possono continuare a guardare in hotel i loro programmi preferiti.

IN CONFORMITÀ CON IL GDPR - OGNI INFORMAZIONE SULL'ACCOUNT È CANCELLATA IN AUTOMATICO AL MOMENTO DEL CHECK-OUT

NETFLIX

Google Play

Chromecast built-in

Extended Lifetime

Analytics on-board

UI customization

Guest surveys

A PROVA DI FUTURO

Aggiorna Android gestendo la rete di TV attraverso una connessione locale e prolunga la durata del sistema.

@CROLLA
SISTEMI S.r.l.

SOLUZIONI PER COMUNICARE

www.crollatelecom.it



Via Martiri delle Foibe, 27 - 28024 Gozzano (NO)

Tel. 0322 94617 | commerciale@crollatelecom.it

TRIBUNA APERTA: QUESITI FREQUENTI e CURIOSITA'

Quesito: Con riferimento al discorso mance avremmo anche quest'altra casistica che sarebbe interessante capire come poter gestire. Si tratterebbe delle mance destinate ai liberi professionisti con Partita Iva. Quindi che ci fanno fattura e non vi è alcun cedolino. Ci sarebbe eventualmente anche qualche indicazione in merito ?



- **Risposta:**

In merito al Vs. quesito, si specifica che al momento le disposizioni concernenti la tassazione delle mance nel settore alberghiero (articolo 1, commi 58 – 62, della legge 29 dicembre 2022, n. 197) si applicano **con esclusivo riferimento ai titolari di reddito di lavoro dipendente di importo non superiore a euro 50.000.**

Sono qualificati di lavoro dipendente i redditi "che derivano da rapporti aventi per oggetto la prestazione di lavoro, con qualsiasi qualifica, alle dipendenze e sotto la direzione altrui".

Abbiamo segnalato comunque la necessità alla Federazione che verificherà se ci saranno i presupposti (non nell'immediato però) per allargare in futuro la disciplina anche agli autonomi.

Quesito: Ricordo che in passato era uscita una Vostra circolare che riportava la normativa per la decorrenza dell'indennizzo malattia non dal giorno "dichiarato" sul certificato ma dal giorno di rilascio del certificato stesso.... Riuscite a confermarci che questa norma è ancora attuale?

- **Risposta:**

Il riferimento è la circolare Inps n.147/1996 dove viene specificato che: "l'indennità economica previdenziale viene computata di massima dalla data del rilascio della relativa certificazione. L'Istituto ammette peraltro la possibilità di riconoscere, ai fini erogativi, la sussistenza dello stato morbosio anche dal giorno immediatamente precedente a quello del rilascio della certificazione, purché sulla stessa risulti compilata la voce 'dichiara di essere malato dal...'"



CONSULENZA ASSICURATIVA G&L GROUP



Grazie al nostro ruolo di consulente e Gestore di Reti di Imprese, ci è possibile fornire interessanti opportunità di ottimizzazione e risparmio. Nuove e recenti collaborazioni ci mettono in condizione di fornire preventivi e rivalutazioni di **polizze assicurative in essere o da stipulare.**

UNA SOLUZIONE PER OGNI COSA

L'**assicurazione** è la nostra forma più concreta di **tutela**, per questo motivo è una delle spese che le Imprese sostengono ogni anno. Tuttavia, questo non vuol dire che non **sia possibile risparmiare ed ottimizzare i costi fissi connessi alla sicurezza.**

Chi possiede e/o gestisce una struttura ricettiva, è consapevole di quanto sia importante garantire sicurezza all'interno della struttura.

Sussistono numerose soluzioni specifiche:

- assicurazione multigaranzia per la tutela dell'attività che, oltre a tutelare i clienti, protegge la tua struttura e le persone che vi lavorano;
- per le attività agrituristiche per la tutela contro eventi che possono compromettere il risultato del lavoro, proteggendo le risorse utilizzate (fabbricati, macchinari, attrezzature, prodotti);
- assicurazioni volte a tutelare danni che possono riguardare le apparecchiature elettroniche della tua azienda (pc, fax, fotocopiatrice, impianto d'allarme).

IN CHE MODO?

Fornendoci la documentazione necessaria avremo la possibilità di far elaborare, ai nostri consulenti (**Broker assicurativi e Compagnie Assicurative**), soluzioni assicurative meglio confacenti alle esigenze imprenditoriali.

Per maggiori dettagli, siamo a disposizione:

- Tel: 011 1988 7423
- Mail: consulenza@glgroupitaly.it



G&L Group S.r.l.

Corso Vigevano, 46 - Torino
011 1988 7423 - 340 365 2459
www.glgroupitaly.it



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

Il tuo albergo e i tuoi ospiti sono protetti dai fulmini?

Scopriilo con noi e ottieni il tuo vantaggio.

teamwork-eu.it



La Valutazione del Rischio di fulminazione è **obbligatoria per legge**, anche per gli alberghi.

Come associato Federalberghi, **ottieni uno sconto del 15%**

sulla realizzazione del Documento di Valutazione del Rischio di fulminazione.

Energica Sistemi di difesa dai fulmini • Armonica Sistemi di difesa dalle sovratensioni • Evo 4.0 Controllo remoto

EUTHALIA
Difesa attiva da fulmini e sovratensioni

Viale dell'Unione europea, 20
21013 Gallarate (Va)
Tel. 0332 280041 - Fax 0332 242113

info@euthalia.com
www.euthalia.com
Fb euthaliasistemi di protezione

Tre ragazzi bolognesi hanno creato un sito di prenotazioni alberghiere last minute che permette di risparmiare sulle vacanze

Con l'arrivo della bella stagione, aumenta il desiderio di scoprire luoghi sconosciuti. Il pernottamento per il nostro viaggio ideato all'ultimissimo minuto potrebbe essere però molto più economico di quanto abbiamo immaginato grazie a un progetto bolognese nato nel 2022, che permette ai clienti di risparmiare sui costi delle vacanze. Questa è l'idea di **Quiroom** che, come racconta il fondatore e ceo **Giovanni Guerzoni**, è "un portale di prenotazioni alberghiere online ultra last-minute, che permette alle strutture ricettive di poter vendere a partire da 72 ore prima del check-in quelle camere che altrimenti rimarrebbero vuote, e permette ai viaggiatori di poter risparmiare fino al 40% rispetto al prezzo standard. Volevamo stimolare le persone a scoprire bellezze regionali poco battute, oltre a de-stagionalizzare molte destinazioni".

Quiroom: come nasce il progetto

Alla base, l'idea di tre ragazzi bolognesi, **Giovanni Guerzoni**, **Luca Benassi** e **Simone Castelli** che, dopo aver terminato il liceo linguistico e intrapreso strade differenti, si sono incontrati nuovamente e hanno progettato una piattaforma online, da maggio disponibile per tutti. "Il portale offre un servizio win-win, che permette agli hotel di **aumentare i ricavi fino al 5-20%** e ai clienti di risparmiare e viaggiare di più. Inoltre, Quiroom dà l'opportunità ai propri viaggiatori di investire il risparmio ottenuto per arricchire il soggiorno e vivere maggiori esperienze *in loco*. È possibile infatti prenotare direttamente dal nostro sito servizi aggiuntivi e attività proposte dalle strutture o dai nostri partner", spiega Guerzoni. I **millennial** e la **Gen Z** sono poi il target ideale di Quiroom perché rappresentano i profili con a disposizione più tempo per viaggiare, e sono maggiormente interessate a investire in esperienze anziché in beni materiali.

Quali sono i vantaggi per le strutture ricettive

Entrare nel circuito di Quiroom permette di **monetizzare camere che altrimenti rimarrebbero vuote** e garantisce un aumento di fatturato tra il 5 e il 20%. Attraverso il sito, gli hotel possono vendere direttamente servizi supplementari quali, ad esempio, cene, trattamenti spa e *upgrade* di camera. "Altri vantaggi per le strutture ricettive sono commissioni contenute del 10% e un cash flow rapido in quanto Quiroom effettua i pagamenti il giorno stesso del check-in. Infine, Quiroom permette agli affiliati B2B di poter ampliare il proprio target di clientela, puntando su una community di viaggiatori che, altrimenti, non soggiornerebbe in determinate strutture e località, spingendo anche a de-stagionalizzarle".

Progetti attuali e futuri

"Stiamo lavorando in tutta l'Italia, da Nord a Sud, in modo omogeneo perché il nostro Paese dispone di località uniche, che siamo fortemente interessati a valorizzare e promuovere. Nel lungo periodo, intendiamo innanzitutto consolidare la nostra rete di strutture affiliate e la nostra community di viaggiatori in Italia e in Europa. Inoltre, grazie al modello di business scalabile di Quiroom, intendiamo espanderci fuori l'Europa, con un focus particolare sugli Usa". L'azienda, inoltre, fa parte della seconda edizione di Italian Lifestyle, il programma di accelerazione di Intesa Sanpaolo Innovation Center e Fondazione Cassa di Risparmio, realizzato in collaborazione con Nana Bianca e Fondazione per la Ricerca e l'Innovazione dell'Università di Firenze. Tra le realtà leader coinvolte c'è anche Starhotels, la corporate che sta affiancando Quiroom nel suo percorso di crescita.

FONTE / www.forbes.it

La piattaforma sviluppata da questa startup permette a cittadini e dipendenti aziendali di richiedere i bonus statali in pochi click

Oltre 494 miliardi di euro sono a budget per il welfare pubblico italiano ma la burocrazia ostacola l'accesso ai bonus e milioni di potenziali richieste rimangono inevase perché mancano gli strumenti di accesso per chi ne ha diritto. Da qui l'idea di **Giovanni Pizza** e **Fabrizio Pinci** di lanciare **BonusX**, una piattaforma di assistenza alla compilazione delle pratiche in pochi click. Ha funzionato: oltre **250mila utenti** registrati per un totale di oltre **16 milioni di euro** distribuiti grazie alla gestione delle pratiche in piattaforma. E adesso parte il programma a supporto del welfare aziendale per le imprese. Direttamente sulla piattaforma della startup, in pochi click i dipendenti potranno determinare se hanno i requisiti per i bonus e richiederli online. Quindi usufruire di servizi come il modello Isee o il 730, ridurre il prelievo fiscale e gestire tutti gli aspetti burocratici della loro richiesta.

L'azienda come una community

"Da ex dipendenti di grandi aziende e appartenenti alle nuove generazioni di lavoratori, sappiamo bene quanto sia importante poter usufruire di benefit aziendali", racconta Fabrizio Pinci. "Il benessere complessivo dell'azienda aumenta: i dipendenti sono supportati, non solo economicamente, nella loro vita personale, mentre i reparti delle risorse umane hanno uno strumento semplice e automatizzato. Si supera, quindi, il vecchio concetto di azienda come 'luogo di lavoro', diventando una comunità più vicina al dipendente".

La tecnologia di BonusX

BonusX nasce proprio perché, nonostante i miliardi di euro investiti nel welfare pubblico, in media fino al 60% degli aventi diritto a un'agevolazione non riesce ad ottenerla. La causa è nelle informazioni complesse e procedure burocratiche che non sono facili da seguire. La startup ha investito nella costruzione di una tecnologia (patent pending) supportata dagli specialisti della materia, veloce ed economica, che consente di scoprire rapidamente come ottenere i bonus a cui hanno diritto.

"Abbiamo stimato che, in media, ogni singolo utente con lavoro dipendente ha ottenuto 1.064 euro all'anno su BonusX, grazie alla prequalificazione e alla gestione delle pratiche in piattaforma", spiega Giovanni Pizza. "Le aziende possono convenzionarsi e far accedere i propri dipendenti in piattaforma direttamente con l'e-mail aziendale o comunicando i nominativi, senza costi di sviluppo o setup. Inoltre, i dipendenti riducono le ore sprecate e lo stress burocratico, scoprono nuove opportunità e riescono perfino a ottimizzare la propria tassazione con i servizi di 730, Modello Redditi e le agevolazioni fiscali integrate."

Nuove assunzioni e progetti per il nuovo anno

BonusX sta investendo sulle risorse umane (18 nuove assunzioni) anche in funzione di un nuovo round di investimento, con focus su partner internazionali. L'obiettivo è accedere a nuove risorse e competenze per consolidare il mercato italiano e avviare l'espansione all'estero. Il problema dei non-take-up (persone che hanno diritto a un bonus pubblico ma non riescono ad accedervi) è infatti comune a molti Paesi, dall'Europa fino all'America Latina, passando per gli Stati Uniti. Sull'Italia, la piattaforma BonusX punta a superare i 200 bonus e servizi integrati entro fine 2023.

Nell'ultimo anno, la startup ha raccolto diversi premi tra cui il **Premio Talents di Confindustria** e la nomina come **Best Startup Finance** dell'anno da Fortune Italia.

Marchio registrato in Europa

BonusX è un marchio europeo registrato di **Simplifai Ted Srl**, startup innovativa a vocazione sociale fondata da Giovanni Pizza e Fabrizio Pinci a marzo 2020 per semplificare la scoperta e la richiesta dei servizi pubblici. Con oltre 250.000 utenti registrati e oltre 16 milioni di euro di bonus erogati, BonusX, con il suo team di 12 persone, offre più di 70 servizi e ha una tecnologia innovativa con domanda di brevetto depositata. La startup sta per aprire un nuovo round di investimento con un obiettivo di raccolta tra i 3 e i 5 milioni per dare il via al piano di internazionalizzazione.

Tu li rompi, **iRiparo** li aggiusta



**Ripariamo rapidamente i danni accidentali
su smartphone e tablet dei principali marchi.**



Riparazioni express



Accessori



Preventivi gratuiti

 **iRiparo** RIPARAZIONI EXPRESS

iRiparo Verbania

WEGA s.r.l.

VIA BAIETTINI, 42

Tel. 0323 350053

Whatsapp 3333364704

UnipolRental
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



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



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

TURISMO, STUDIO ENIT: TORNANO I CINESI MA CON NUOVI TREND

TURISMO, STUDIO ENIT: TORNANO I CINESI MA CON NUOVI TREND. ALL'ORIZZONTE FINO A DICEMBRE 2 MILIONI DI ARRIVI IN ITALIA. NEL 2024 SI SUPERA IL 2019. ITALIA LA PIU' ATTRATTIVA IN EUROPA

I viaggiatori cinesi tornano in Italia. Il Bel Paese rinomato per l'enogastronomia tipica, le città d'arte e i marchi di moda ora fa gola anche per natura, sport, bleisure e wellness. In Europa nel 2023 - in base alle proiezioni del China Outbound Tourism Research Institute diffuse da European Travel Commission - è possibile aspettarsi circa 6 milioni di arrivi di cui 2 milioni dovrebbero riguardare l'Italia. Secondo uno studio ENIT, elaborato su un campione di cittadini cinesi residenti nelle città di prima fascia e con esperienze di viaggi all'estero nel corso del biennio 2018 - 2019, l'Italia è la destinazione più attrattiva (38%) tra i principali competitor in Europa. A seguire Svizzera (35%) e Francia (31%). La Civil Aviation Administration of China ha dichiarato che, entro la fine del 2023, il traffico aereo in&out of China recupererà il 75% rispetto ai livelli pre-pandemia.

Tra i futuri viaggiatori cinesi, l'Italia ha reputazione di essere un Paese vario con molte caratteristiche attrattive. Il famoso portale online cinese Sohu.com (uno dei più importanti in assoluto per notizie di attualità, sport, costume & società) ha stilato la classifica aggiornata alla primavera 2023 dei brand più influenti tra le destinazioni turistiche globali in Cina, prendendo come parametro i risultati delle performance online (ricerche + social media). L'Italia è complessivamente in settima posizione, subito dietro le principali destinazioni asiatiche e la seconda destinazione europea dopo la Svizzera. Considerando solo il parametro "attività sui social media", l'Italia è in prima posizione tra le destinazioni europee e 4° nella classifica complessiva superando addirittura la Thailandia (Paese tradizionalmente in cima alle scelte di viaggio per i turisti cinesi che escono da Greater China). ENIT ha esaminato anche i nuovi trend del turismo cinese e i punti di forza e debolezza dell'offerta turistica italiana. I cinesi sperimentano l'Italia outdoor a contatto con la montagna e la natura. La visita mordi e fuggi alle principali città d'arte non è più sufficiente a soddisfare aspettative di viaggio. I giovani in Cina stanno dedicando molta attenzione alla carriera e all'autoaffermazione e tendono a sperimentare località autentiche, destinazioni che consentono esperienze di viaggio approfondite. I cinesi oggi guardano a mete prima non considerate come ad esempio la Sicilia, le Cinque Terre e le destinazioni balneari che prima erano trascurate e ora sono vissute pienamente, pur con modalità peculiari.

ENIT ha preparato la ripartenza posizionandosi su tutte le principali piattaforme digitali cinesi e ha commissionato uno studio per valutare quali cambiamenti siano intervenuti nella percezione che i turisti cinesi hanno della destinazione Italia.

"Va adattato il prodotto turistico tenendo conto che si tratta di viaggiatori con un ammontare di tempo inferiore rispetto ad altri mercati per ogni singola attività. Va sottolineata l'unicità di ogni singola esperienza e va costruita una narrativa localizzata dal punto di vista della qualità del messaggio, nonché favorito il contatto con la popolazione locale, soprattutto con chi condivide i medesimi interessi. In tema di adattamento del prodotto è importante inserire anche attività educative per bambini. Dobbiamo concentrarci sulla qualità invece che sulla quantità, sul monitoraggio della soddisfazione invece che sui grandi numeri" dichiara Ivana Jelinic Presidente e Ceo ENIT.

"Si assiste anche ad una modifica delle tendenze come nel balneare soprattutto del segmento lusso con resort di alta qualità con esperienza in riva al mare con cucina di alto livello e aumenta la presenza dei giovani perché è cresciuta la disponibilità economica" commenta Sandro Pappalardo consigliere cda ENIT.

Il sondaggio commissionato da ENIT mostra che gli intervistati hanno una conoscenza buona del Paese. Quando si parla di Italia, il cibo è al primo posto (pizza e pasta), insieme alle città più famose di Roma e Venezia, mentre tra le attrazioni popolari spiccano la Torre Pendente di Pisa e il Colosseo. L'Italia è anche sinonimo di moda, marchi di lusso, una vibrante scena artistica: l'opera, Michelangelo e anche sport (calcio), storia e cultura (Rinascimento) vengono in mente alle persone. In particolare, i cinesi hanno più familiarità con la cucina (3,35), la moda (3,26), l'architettura e i musei (3,2).

Tuttavia, i viaggiatori conoscono meno la storia e la religione italiana, l'economia, la politica, l'istruzione e la tecnologia. Emerge invece ancora un po' di confusione sulle attrazioni europee identificate come italiane. Gli intervistati (100%) hanno identificato erroneamente le attrazioni di altri Paesi (come la Basilica della Sagrada Familia) come nostrane. Il 24% degli intervistati è già stato in Italia. Quasi tutti (97%) dicono che ritorneranno, il che riflette la buona reputazione e la qualità delle esperienze di viaggio nel Bel Paese. Scenari naturali (64%) e architettura (64%) sono i due principali motivi che ispirano i viaggiatori cinesi a visitare l'Italia. Inoltre, più della metà dei viaggiatori afferma che anche la cucina italiana (56%) è un motivo fondamentale. La barriera linguistica è la principale preoccupazione tra i viaggiatori cinesi (47%). Le preoccupazioni per la sicurezza (43%) sono il 2° motivo che impedisce ai viaggiatori di visitare l'Italia.

La Torre Pendente di Pisa è l'attrazione più popolare tra i viaggiatori cinesi, con oltre la metà (54%) degli intervistati disposti a visitarla. Il Colosseo è stato scelto da quasi la metà degli intervistati (49%), mentre il Canal Grande (46%) e il Duomo di Milano (45%) seguono in classifica. Roma è la prima scelta tra le città con il 63%, seguita da Milano con il 58% degli intervistati che sceglie la capitale mondiale della moda come la città più popolare in Italia. Venezia (56%) è terza in classifica, con una percentuale decisamente superiore a Firenze (35%), Pisa (22%) e Napoli (13%). Lo shopping è la scelta numero 1 per i viaggiatori cinesi in termini di esperienze, seguito da ottimi vini e degustazioni di cibo, poi i principali monumenti e il paesaggio. Per alcuni viaggiatori, anche la moda e lo sport (il calcio in particolare) sono motivi importanti per visitare l'Italia.

Due sono tradizionalmente i picchi in termini di arrivi: i mesi estivi di luglio e agosto e la Golden Week (prima settimana di ottobre). Il numero di viaggi outbound dalla Cina è previsto superare i livelli del 2019 entro il 2024. Uno dei risultati della pandemia è il minore interesse verso tour di gruppo con sconosciuti. L'equilibrio si sposta con forza verso i viaggi su misura con piccoli gruppi di amici, colleghi o in famiglia (conseguenza dei lockdown e della ricerca di qualità). I tour di gruppo con sconosciuti sono ancora accettabili solo se tematici, e dunque basati su un interesse condiviso, come ad esempio lo sport, la fotografia, la musica.

Nei primi due mesi dell'anno i visti per turismo rilasciati dall'Italia a cittadini cinesi hanno raggiunto il 30% rispetto ai livelli del 2019, e dal 15 marzo l'Italia è entrata a far parte della lista di destinazioni autorizzate anche per i gruppi. L'obiettivo è raggiungere e superare entro il 2024 i livelli del 2019, anno dei record per il turismo cinese outbound, quando l'Italia era prima destinazione in Europa con oltre 3 milioni di arrivi e 5,4 milioni di presenze. La maggior parte dei viaggiatori è disposta a partire ma necessita di tempo per viaggiare in Europa. Il 20% degli intervistati che ha esperienza di viaggi fuori nazione è pronto a partire per l'Europa nel 2023. Inoltre, più della metà del totale (57%) inizierà il viaggio in Europa entro 2 anni e l'85% entro 3 anni.

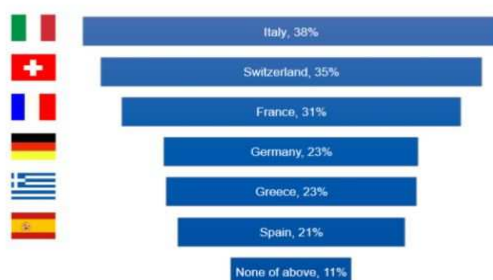
Nel 2019 sono stati circa 170 milioni i viaggi di cittadini cinesi fuori dalla propria nazione. Solo una percentuale vicina al 10% dei cittadini cinesi possiede un passaporto. Permangono fattori strutturali che rallentano la ripresa dei viaggi outbound dalla Cina: i tempi di ottenimento dei visti, il numero di collegamenti aerei, ancora insufficiente a soddisfare la domanda, e i costi molto alti.



Where?

Of the following destinations, which one would you prefer to visit when travel restrictions are lifted? [Multiple Choice]

Italy is the most attractive destination (38%) among the main competitors in Europe. Following with Switzerland (35%) and France (31%). Ranking in the back, around 20% choose to travel to Germany. Greece and Spain.



FONTE / www.enit.it

Servizi ancillari e opportunità di business per hotel e strutture ricettive

Per gli albergatori, i gestori di b&b e i property manager i servizi ancillari sono un'importante occasione per **fare upselling** e **aumentare i guadagni**. Consigliare le proprie offerte al momento opportuno e nelle giuste modalità significa vendere ai clienti ciò di cui hanno bisogno. In questo modo, gli ospiti non avranno la necessità di trovare fuori ciò che in realtà possono trovare all'interno della struttura, mentre i gestori potranno **trarre maggiori benefici** da ogni singolo soggiorno. Vediamo, da vicino, quali sono i vantaggi dei servizi ancillari e come proporli all'interno delle proprie strutture, in modo da migliorare la guest experience ed aumentare il fatturato.

Quali sono i servizi extra più richiesti

Come sappiamo, i servizi ancillari consentono agli albergatori e agli operatori turistici di ampliare l'offerta e rendere il soggiorno un'esperienza unica in ogni sua fase, prima, durante e dopo. Accanto alle necessità e alle esigenze degli ospiti, è importante non sottovalutare i benefici che i gestori possono trarre con la vendita dei servizi extra. Tra le possibilità da tenere assolutamente in considerazione c'è la **vendita diretta** sia dei servizi interni alla struttura che di quelli organizzati e offerti da terzi (di cui parleremo più avanti), che comporta a sua volta un aumento dell'ancillary revenue e dei ricavi totali. Per arrivare a determinati obiettivi, è fondamentale mettere in pratica specifiche strategie di comunicazione e innovativi strumenti di marketing. Il primo aspetto da valutare è la tipologia e la gamma di servizi che si intende offrire. Questa considerazione si basa molto sul tipo di struttura ricettiva, sul target di clienti (età, nazionalità, ecc...) e sulle loro richieste più frequenti.

Riportiamo, di seguito, alcuni dei servizi extra che i clienti si aspettano di trovare all'interno di un hotel:

- check-in anticipato e check-out ritardato;
- transfer da o per aeroporti e stazioni;
- food and beverage personalizzato (cene romantiche, menù bambini, apericena, pranzo al sacco);
- spa e percorsi benessere;
- prodotti enogastronomici tipici da provare e acquistare;
- ticket per musei e attrazioni;
- ricarica per auto elettriche;
- room upgrade.

Inoltre, è possibile affidare altre tipologie di servizi ad aziende esterne (fornitori, operatori turistici come ad esempio il **CONSORZIO MAGGIORE** - www.visit-lakemaggiore.com), in modo da personalizzare il soggiorno senza caricare eccessivamente lo staff della struttura. Ci riferiamo per esempio a:

- noleggio di bici, auto e moto;
- noleggio di abiti per eventi speciali;
- noleggio di pc, tablet e altri dispositivi;
- corsi, attività e altre esperienze di viaggio;
- assistenza agli animali da compagnia (toelettatura, dogsitting, acquisto cibi).

Come promuovere i servizi ancillari

La gran parte dei clienti trova molto utile conoscere l'offerta ricettiva nella sua interezza. L'importante è trovare **il momento e il modo più adatto** per comunicare e promuovere i propri servizi, senza "infastidire" l'ospite. Partiamo dal quando. La fase di prenotazione e il check-in sono di sicuro i due momenti più indicati per presentare i servizi extra messi a disposizione dalla struttura. Per esempio, sarebbe opportuno promuovere il servizio di noleggio o transfer all'interno dell'e-mail di conferma della prenotazione nelle comunicazioni inviate poco prima dell'arrivo dell'ospite.

Passiamo ora alle **modalità di promozione** dei servizi ancillari, nonché agli strumenti da utilizzare per fare upselling. Oltre ai contenuti sul sito web della struttura e alle condivisioni sui canali social, il settore ricettivo può contare sulla tecnologia e su specifici strumenti di marketing che consentono di comunicare e promuovere i propri servizi con immediatezza e maggiore efficacia. Vediamoli nel dettaglio:

- **Dispositivi tecnologici** in camera (smart TV, tablet, ecc...) da cui è possibile ordinare o prenotare vari servizi;
- **E-mail marketing e Sms marketing;**
- **App per hotel**, che contengono tutte le informazioni sulla struttura, facilitando la comunicazione con l'ospite, prima, durante e dopo il soggiorno;
- **Digital concierge** (o app personalizzate), che rappresentano delle vere e proprie "vetrine" da cui i clienti possono acquistare i servizi direttamente dai propri smartphone;
- **Chioschi self-service** per l'acquisto di specifici servizi (ticket per musei e altre attrazioni, biglietti per mezzi di trasporto, parcheggio auto, ecc...).

In conclusione, la tipologia di servizi può variare molto, a seconda del target e del contesto territoriale, ma l'attenzione del gestore deve sempre essere rivolta a migliorare la propria *offerta ricettiva*, attraverso **esperienze** e **servizi** che hanno un ritorno economico diretto (dovuto alla vendita, contestualmente al soggiorno) e indiretto, dovuto alle recensioni, al passaparola, alla fidelizzazione dei clienti, e in generale al ritorno di immagine per la struttura ricettiva.



FONTE www.forniturealberghiereonline.it



POSITIVO IL I TRIMESTRE 2023: ESTERO +30%

Cresce il turismo del I trimestre: **+19%** dall'**Italia** e **+30%** dall'**estero**. Si stima **+9%** degli **italiani** in **Piemonte** per l'anno 2023.

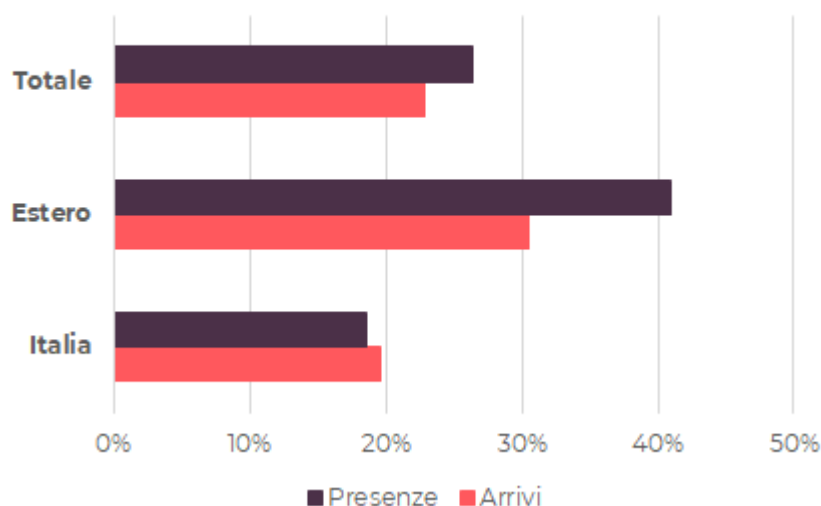
L'inizio del **2023** ha confermato che il **settore sta crescendo a ritmi importanti**: dai dati provvisori, il **primo trimestre** ha registrato un **aumento di circa il 19%** dei **movimenti nazionali** e **oltre il 30%** dall'**estero** rispetto all'anno precedente.

Ottimo l'andamento delle prenotazioni sulle **Online Travel Agency** per **Pasqua** e per il **Ponte del 25 aprile**. Per la notte dell'**8 aprile**, la **saturazione**, cioè la quota di camere venduta rispetto alla componente veicolata sui canali OTA, per il **Piemonte** e **Torino e prima cintura** è stata pari al **59,2%** e **69,5%**; per le **notte 22-23 aprile**, **68,9%** e **96,3%** di **saturazione** per la nostra **regione** e per l'**area del capoluogo**.

Prospettive molto buone anche per il **ponte del 1° maggio**, dove, ad ora, per la **notte del 29 aprile**, le **camere ancora disponibili sui canali OTA** per il **Piemonte** e **Torino e prima cintura** sono rispettivamente pari al **2,5%** e **3,7%** con una saturazione pari a **53,8%** e **61,6%**.

Infine, guardando alle prospettive per l'anno, si stima una **crescita del 9%** degli **arrivi italiani** a **consuntivo 2023**, che porterà a quasi **3,5 milioni** di **turisti nazionali** sul territorio **piemontese**. Questo dato prospettico è reso disponibile dal **modello predittivo** sui **movimenti turistici** che l'**Osservatorio Turistico della Regione Piemonte** sta sviluppando con la collaborazione di **METIS Ricerche** sulla base di indagini sul campo che permettono di raccogliere le nuove tendenze di stagione in stagione.

Turismo in Piemonte Gen-Feb-Mar Variazione % 2023 vs 2022





L' Ospitalità al Vs. servizio!

Via G. Canina n. 9
28921 Verbania Intra
(VB)
C.F.: 93032870037
Tel: 0323 403300
@mail:
direzione@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**).

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



APP / WEB & TECH

Realtà aumentata e image processing: così questa app italiana sta semplificando la logistica

Le spedizioni del futuro passeranno anche dalle app e saranno semplici, per tutti. È questo l'obiettivo dei fondatori di **Jugo**.

L'app semplifica il processo di spedizione e consente a chiunque di spedire partendo da una foto: niente metro, nessuna bilancia. Lo scatto rileva le misure esatte della scatola fotografata, oppure indica le misure della scatola ideale per imballare l'oggetto fotografato. Le misure rilevate permettono di calcolare il volume di una spedizione e determinare il peso volumetrico da associare alla tariffa dei servizi di corriere espresso, forniti dai principali player italiani e internazionali. In pochi clic l'utente acquista una spedizione senza dover misurare e pesare l'involucro, con la possibilità di ottenere un ritiro a domicilio in giornata.

Jugo è stata fondata da sette soci, con un modello di autofinanziamento, ha superato i primi test di mercato e punta a un'espansione internazionale.

Secondo la società, Jugo è un'applicazione di partenza per tutto quello che necessita di uno spostamento. In futuro prevedono di poter collaborare non solo con società di spedizioni, ma anche aziende del mondo delivery e con chiunque offra o cerchi servizi di spedizione, visto che il mercato è in crescita.

FONTE / www.forbes.it