



FEDERALBERGHI del VERBANO CUSIO OSSOLA

L'ospitalità al Vs. servizio !!



*Foto dell'Isola Pescatori
dall'Isola Bella*

SOMMARIO

OVERVIEW	PAG. 2
NEXI – CONVENZIONE FEDERALBERGHI	PAG. 3
DUE AZIENDE SU TRE ADOTTANO MISURE PER TRATTENERE I TALENTI	PAG 6
ITS ACADEMY: IL PIEMONTE ALZA GLI INVESTIMENTI	PAG 7
ASPIRANTI IMPRENDITORI	PAG 10
ESPERIENZE NELLA PENISOLA	PAG 11
SERVIZI AGGIUNTIVI PER GLI ASSOCIATI	PAG 12 PAG 18
AZIENDE PARTNERS	PAG 4 e 5 PAG 8 e 9 Da PAG 13 a PAG 15 PAG 17 PAG 19
TRIBUNA APERTA	PAG 16
HOTEL MANAGEMENT: RELAZIONE TRA POLITICA DI CANCELLAZIONE E STRATEGIA TARIFFARIA	PAG 20 e 21
ATTACCHI HACKER IN CRESCITA IN ITALIA	PAG 22
AFFITTI BREVI	PAG 23
PROGETTO EUROPEO PER LA CONDIVISIONE DEI DATI SUL TURISMO	PAG 24
BANDO VOUCHER DIGITALIZZAZIONE PMI	PAG 25
UN INVERNO AD OSTACOLI	PAG 26
BOCCA: ESTATE A DUE FACCE	PAG 27
VISITPIEMONTE	PAG 28
APP & DINTORNI	PAG 29

OVERVIEW

LE SFIDE CRUCIALI DEL SETTORE SUL TAVOLO DELL'ESECUTIVO HOTREC

Il comitato esecutivo di Hotrec si è riunito ad Atene per discutere le principali priorità per l'industria europea dell'ospitalità e del turismo. Carenza di personale, riflessioni sulla stagione estiva 2023 e sulle transizioni verde e digitale sono stati gli argomenti più urgenti trattati nel corso del meeting che ha riunito i leader del settore di tutta Europa.

I partecipanti hanno sottolineato il ruolo essenziale del comparto nel promuovere un'economia del benessere e il suo potenziale in termini di crescita e creazione di posti di lavoro. Insieme hanno quindi riflettuto sui passi da compiere per aiutare le aziende alberghiere a prosperare.

Ricordando poi le inondazioni, gli incendi e gli altri disastri naturali verificatisi in Europa negli ultimi mesi, Alexandros Vassilikos, presidente di Hotrec, ha sottolineato come sia "innegabile la vulnerabilità dell'industria turistica europea ai cambiamenti climatici".

"Il settore è impegnato ad agire e ad agire rapidamente per implementare pratiche sostenibili – ha proseguito il numero uno dell'associazione ombrello europea delle imprese dell'ospitalità e della ristorazione, di cui Federalberghi è socia fondatrice -. Gli investimenti effettuati oggi produrranno numerosi vantaggi, tra cui la riduzione dei costi energetici, un ambiente più sano e una maggiore resilienza e competitività a lungo termine".

"Ora più che mai è fondamentale che tutti gli attori lavorino insieme per affrontare le sfide odierne – ha esortato Olga Kefalogianni, ministra del Turismo greco -, costruire la nostra resilienza e guidare la transizione critica alla sostenibilità. È quindi vitale il ruolo di Hotrec nel facilitare la cooperazione e trovare soluzioni in queste questioni cruciali". Non da ultimo, la ministra ha richiamato l'attenzione sull'impatto degli affitti a breve termine sull'offerta immobiliare in Grecia e sulla necessità di un'azione normativa: "Il governo sta attualmente discutendo nuove normative volte a migliorare la condivisione dei dati e la trasparenza, rispondendo alle preoccupazioni di lunga data sollevate dal settore dell'ospitalità".

SOCIAL :



@FederalbergVCO



Federalberghi VCO



Federalberghi VCO



FONTE / www.hotelmag.it

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



Commissione
0.95%*

PROMO FLASH
fino al 15.10.2023

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**
BTS2023_FEDERALBERGHI durante il
processo di convenzionamento digitale.

* merchant fee variabile è in riferimento alle transazioni consumer europee.

Allegato A



FEDERALBERGHI
Federazione delle Associazioni Italiane Alberghi e Turismo

PROMUOVIAMO LA SICUREZZA DELLE PERSONE IN ALBERGO

CONVENZIONE ASSOCIATI PER L'ACQUISTO DI UN DEFIBRILLATORE DAE



DEFIBRILLATORE DAE PHILIPS IREDEEM just in time

- 1 CHIAMA I SOCCORSI**
Chiama la persona di servizio.
Se non riceve aiuto chiama il 118 o 112.
- 2 PRENDI IL DEFIBRILLATORE**
Accendi e apri gli elettrodi sul torso come viene indicato.
- 3 USA IL DEFIBRILLATORE**
Segui le istruzioni vocali.
Se sei in dubbio, dopo esserti assicurato che non ci sono altri soccorsi, premi il pulsante di scarica.

IREDEEM 
just in time

PHILIPS

Distributore ufficiale



5stelle
native cloud pms



**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

DUE AZIENDE SU TRE ADOTTANO MISURE PER TRATTENERE I TALENTI

Il 66% delle aziende, non solo grandi realtà, ma anche Pmi, mette in campo misure per trattenerne i propri talenti. Nel 63% dei casi si punta su una valorizzazione economica, aumenti salariali, benefit, incentivi. Nel 50%, vale a dire in un caso su due si apre allo smart working, e più in generale a una maggiore flessibilità organizzativa. Nel 45% dei casi la leva utilizzata dalle imprese è offrire più autonomia e coinvolgimento nelle decisioni aziendali. Spesso queste misure si mixano tra di loro. Insomma, «il mondo imprenditoriale sta offrendo sempre più interventi personalizzati ai propri lavoratori; e anche la stessa azienda, come luogo di lavoro e produzione, è ormai sentita come bene comune da addetti e proprietà», ci racconta Giuseppe Tripoli, segretario generale di Unioncamere, che questa mattina a Roma interverrà al convegno «Il senso del lavoro oggi», organizzato dalle Camere di Commercio assieme alla Fondazione per la Sussidiarietà, alla presenza di esperti e istituzioni.

L'occasione è una riflessione a 360° sui temi del lavoro, e come sono avvertiti dagli attori principali. Continuando a far parlare i numeri, il fenomeno delle dimissioni da parte dei lavoratori, ad esempio, esploso durante la pandemia, sta iniziando a rallentare: nel primo trimestre di quest'anno ci si è attestati a quota mezzo milione (501.595, per la precisione), con un calo del 3,9% sullo stesso periodo del 2022. Peraltro, come ha evidenziato l'Osservatorio HR del politecnico di Milano, non tutti quelli che hanno cambiato occupazione sono soddisfatti: il 41%, si è pentito della scelta fatta. Mentre è schizzato in alto il mismatch, cioè la difficoltà di reperire la risorsa giusta: siamo al 48% (ultima fotografia Excelsior), e a mancare, in prevalenza, sono proprio i candidati. «Ciò dipende da tanti fattori, inclusa la denatalità - ha proseguito Tripoli -. Le aziende stanno ampliando gli strumenti di ricerca, assumono anche figure simili, poi da formare. Non c'è dubbio che, anche le Pmi, fanno qualcosa di più per attrarre o per non lasciar andare via (spesso alla concorrenza, ndr) i propri talenti».

Si tratta di una nuova policy che dà i suoi frutti. Come riconosce una indagine targata centro studi Tagliacarne-Unioncamere: il 24% delle imprese che adottano più pratiche (almeno tre) per trattenerne i talenti in azienda prevedono un aumento della produttività nel 2024. Una chiave è anche la formazione: in Italia il 60% delle imprese manifatturiere e dei servizi investirà nella formazione up-skilling o re-skilling entro il 2025. Anche qui, ci sono da affrontare le sfide delle rivoluzioni in atto (e occorre reagire vista l'incertezza in atto e l'assestamento del mercato del lavoro, dopo un lungo periodo di aumento dell'occupazione, e della sua qualità).



ITS ACADEMY: IL PIEMONTE ALZA GLI INVESTIMENTI

Il Sistema Its Academy sta predisponendo i nuovi percorsi formativi, e dal 12 al 26 settembre le Fondazioni ITS presentano quelli per il biennio 2023-2025.

Il Piemonte sta investendo particolarmente su questo fronte. Sono sette le Fondazioni Its Academy che offrono percorsi formativi in altrettanti settori e filiere del mondo produttivo regionale, tra le quali turismo e beni culturali, agroalimentare, energia sostenibile, information and communication technologies.

In attesa dell'effettiva assegnazione del finanziamento Pnrr, l'assessorato regionale ha destinato 10 milioni di euro a questi progetti, ai quali si aggiungeranno le quote del fondo ordinario dello Stato. "In Italia è sempre più forte la richiesta di figure professionali – ha osservato l'assessore a Istruzione e Merito della Regione Piemonte, Elena Chiorino -, e il Sistema Its Academy rappresenta un'opportunità per giovani e imprese, capace di garantire alta formazione specializzata e un lavoro di qualità. Investire sul Sistema Its Academy significa investire sui giovani e sul loro futuro, unendo la necessità delle imprese con la formazione dei ragazzi e favorendo l'occupazione".



ITS TURISMO
E ATTIVITÀ
CULTURALI



Cofinanziato
dall'Unione europea



REGIONE
PIEMONTE

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'adempimento documentario previsto 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

Aspiranti imprenditori: Unioncamere lancia la piattaforma per quanti vogliono mettersi in proprio

Almeno 300mila persone in Italia, ogni anno, decidono di mettersi in proprio, dando vita a una impresa. Un numero cospicuo che, però, potrebbe anche essere maggiore se tanti aspiranti imprenditori, giovani e meno giovani, disoccupati in cerca di un lavoro o occupati scontenti della propria attività, potessero accedere facilmente a un servizio di supporto e orientamento adeguato alle proprie necessità.

A questa necessità intende rispondere [SNI-Servizio Nuove Imprese](#), la piattaforma delle Camere di commercio, realizzata e tenuta a battesimo oggi da Unioncamere, che intende accompagnare – con servizi virtuali e presenze reali – gli aspiranti imprenditori nella grande avventura di dar vita a una nuova impresa.

La piattaforma, dove è possibile reperire anche tutte le informazioni sugli sportelli territoriali presenti nelle Camere di commercio, renderà disponibili fino a fine marzo prossimo 18 seminari di prima sensibilizzazione, informazione e orientamento e 12 attività di informazione di tipo specialistico relativo ad attività dove esistono normative di settore (impresa femminile, migranti, start up innovative, imprese sociali). A queste attività si affiancheranno colloqui di primo orientamento e informazione in merito allo specifico percorso imprenditoriale e colloqui di approfondimento, più tecnici, con "**L'esperto risponde**", a cura di esperti camerali dei diversi settori. Tutte queste attività si svolgeranno online ma anche live, proprio per rispondere al meglio alle esigenze dell'utente.

Sul portale sono stati anche messi a disposizione due test di autovalutazione: **Delfi**, che consente all'utente di avere una misura delle proprie attitudini imprenditoriali e **Ulisse**, che permette di stimare i livelli e i fattori di rischio dell'attività che si ha in mente di creare.

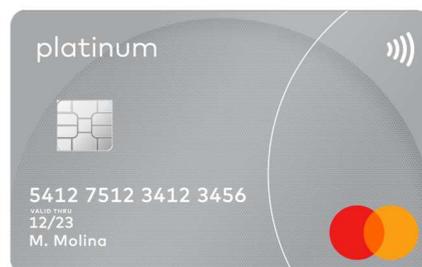
Per info: <https://sni.unioncamere.it/>

Esperienze nella Penisola, dove spendono i turisti stranieri secondo Mastercard

Crescono le presenze turistiche in Italia. A confermarlo sono i risultati della ricerca condotta dal **GeoSpending Observatory** di **Mastercard** e presentati in occasione del Sud Innovation Summit a Messina.

Monitorando i pagamenti digitali degli ultimi 12 mesi, emerge come la spesa dei turisti stranieri sia cresciuta del 30%, con un **+114%** nella spesa per le cosiddette **'esperienze uniche di viaggio'**. A dominare la classifica sono gli europei con i tedeschi in primis (22%), seguiti dagli svizzeri (10%). Bene anche gli statunitensi (8%) e i cittadini britannici (8%).

"Le nostre analisi dedicate alle singole regioni e comuni confermano il trend dell'economia esperienziale tra i turisti italiani e stranieri - commenta **Saverio Mucci**, government engagement vice president Italy di Mastercard -. Si tratta di un elemento sul quale le Regioni possono e devono puntare per affinare la loro attrattività e potenzialità di sviluppo".



FEDERALBERGHI
VERBANO CUSIO OSSOLA



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
FEDERAZIONE ALBERGHI BERGAMO

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.sgpcreativa.it



1 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

2 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

3 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

PHILIPS

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: Ho completato alcuni lavori di riqualificazione energetica in hotel e sono in possesso di tutta la documentazione tecnica e amministrativa necessaria. Ho, però, dimenticato di inviare all'Enea i documenti previsti entro la scadenza dei 90 giorni dal termine dei lavori. Ho perso il diritto a fruire delle detrazioni fiscali?



Risposta:

«La normativa vigente prevede che la fruizione di benefici di natura fiscale, ancorché subordinata all'obbligo di preventiva comunicazione ovvero ad altro adempimento di natura formale non tempestivamente eseguiti, non è preclusa (sempre che la violazione non sia stata constatata o non siano iniziati accessi, ispezioni, verifiche o altre attività amministrative di accertamento), alla condizione che il contribuente: a) abbia i requisiti sostanziali richiesti dalle norme di riferimento; b) effettui la comunicazione entro il termine di presentazione della prima dichiarazione utile (cioè la prima dichiarazione dei redditi il cui termine di presentazione, ordinario di presentazione del modello Unico, scade successivamente al termine previsto per effettuare la comunicazione); c) versi contestualmente l'importo pari alla misura minima della sanzione stabilita. Il contribuente che soddisfa le tre condizioni di cui sopra non perde il diritto a fruire delle detrazioni fiscali».



Retalia - Food Beverage Solutions



Retalia si espande con una nuova Rete di Imprese, ossia un ulteriore nuova Rete gestita dalla G&L Group S.r.l.: **Retalia Food Beverage Solutions.**

Per garantirne la costituzione, si sono riunite in data 28/04/2023 le quattro aziende fondatrici di tale Rete: G&L Group S.r.l., rappresentata da Luca Ceccarelli, G&L Events Media S.r.l., rappresentata da Filippo Aleotti, Mabu S.r.l.s. e Hydra S.r.l.s., entrambe proprietà di Enrico Mazza e Gennaro Buono, rappresentate quel giorno da Enrico Mazza.

Retalia Food Beverage Solution si sviluppa per conseguire obiettivi di crescita ed innovazione imprenditoriale attraverso lo scambio di informazioni, competenze, prestazioni e risorse nell'ambito della ristorazione e del settore vitivinicolo. All'interno di Retalia Food Beverage Solution le imprese si impegnano a collaborare tra di loro, fornendo servizi ispirati ai più alti standard qualitativi e ad un costo in linea con i valori di mercato.

L'obiettivo di questa Rete si identifica nello scopo di accrescere, individualmente e collettivamente la capacità innovativa e la competitività sul mercato delle imprese partecipanti, nonché ragione d'essere dell'adesione.

Grazie alla collaborazione con G&L Group, Gestore delle Reti di Imprese, le aziende aderenti a Retalia Food Beverage Solutions hanno la possibilità di accedere a scambi operativi che permettono alle imprese Retiste di godere delle sinergie creando opportunità di lavoro congiunte e di relazioni interne. All'interno della Rete di Imprese - Retalia Food Beverage Solutions, rientrano tutte le attività operanti nei settori del:

- ENOTECHES
- AZIENDE VINICOLE
- RISTORAZIONE (BAR, PUB, BISTROT, RISTORANTI ECC.)

Ma quali sono i vantaggi ottenibili dall'adesione a una Rete di Imprese?

- Maggior facilità nella condivisione di informazioni;
- La riduzione dei costi per mezzo della condivisione di prestazioni;
- Accesso a convenzioni a livello locale e nazionale;
- La Rete permette il distacco del personale tra le imprese retiste. La legge n. 99/2013 specifica che l'interesse delle Parti sorge automaticamente nel caso le imprese siano appartenenti alla stessa Rete.



Quali sono invece i vantaggi ottenibili da una gestione amministrativa, legale ed economica differente, da applicarsi nell'ambito della gestione delle risorse e del costo del lavoro?

- Aumento dell'efficienza nella gestione del personale;
- Minor costo complessivo grazie ad una gestione dei costi indiretti condivisa;
- Flessibilità nella gestione delle risorse con possibilità di azioni direttive dirette;
- Riduzione impatto Irap.



G&L Group S.r.l.
 Corso Vigevano, 46 - Torino
 segreteria@glgroupitaly.it
 011 988 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 euthaliasistemidiprotezione

HOTEL MANAGEMENT: RELAZIONE TRA POLITICA DI CANCELLAZIONE E STRATEGIA TARIFFARIA

La relazione tra politica di cancellazione e politica tariffaria è un argomento di grande importanza per gli albergatori e i gestori di strutture ricettive. Queste due policy **sono strettamente connesse** tra loro e possono influire significativamente sul successo e **sulla redditività di un'attività**. In questo articolo, esamineremo in che modo i termini di cancellazione influenzano le strategie tariffarie e viceversa. Vedremo, inoltre, come i **trend delle politiche di cancellazione** possono variare nel tempo, prendendo ad esempio le policy adottate dai gruppi e catene alberghiere.

Politica di cancellazione: equilibrio tra flessibilità e gestione dei rischi : La politica di cancellazione fa riferimento alle regole e alle condizioni che un albergatore stabilisce per **gestire le prenotazioni cancellate e/o modificate** dagli ospiti. Queste condizioni determinano se i clienti possono cancellare una prenotazione senza alcun costo, se devono pagare una penale o se possono ricevere un rimborso parziale o totale. La politica di cancellazione può variare notevolmente da una struttura all'altra e può essere **influenzata da diversi fattori**, come la stagionalità, l'affluenza turistica e le caratteristiche specifiche dell'attività ricettiva. Per gestire al meglio i termini e le condizioni di cancellazione, è fondamentale trovare un **equilibrio tra flessibilità e controllo dei rischi**. Una policy troppo rigida, infatti, può scoraggiare i potenziali clienti dal prenotare presso un'attività ricettiva, specialmente se le circostanze possono cambiare o se l'ospite ha incertezze riguardo ai propri piani di viaggio. D'altra parte, una policy troppo flessibile può comportare la perdita di prenotazioni sicure, poiché gli ospiti possono prenotare più camere in diverse strutture e poi decidere all'ultimo momento quale opzione scegliere.

Adeguare le tariffe alla politica di cancellazione

La politica tariffaria fa riferimento ai prezzi che un'attività ricettiva stabilisce per le sue camere o i suoi servizi. È possibile includere **tariffe differenziate** in base alla stagione, alla durata del soggiorno, al tipo di camera o alle eventuali offerte speciali. È importante per un albergatore considerare attentamente i prezzi da applicare, tenendo conto dei costi operativi, della concorrenza nel mercato e delle aspettative dei clienti. Le strategie tariffarie, inoltre, devono essere **in linea con la politica di cancellazione**. Ad esempio, se l'attività ricettiva ha una politica di cancellazione più flessibile, potrebbe essere opportuno applicare tariffe leggermente più elevate per compensare il rischio di cancellazioni. Al contrario, se l'attività ricettiva ha una politica di cancellazione più restrittiva, le tariffe potrebbero essere più competitive e "appetibili" per i clienti.

Inoltre, sempre più gestori, portali di prenotazione e OTA offrono **tariffe differenziate in base alla policy di cancellazione**, presentate come opzioni diverse che l'utente sceglie in fase di prenotazione, dopo aver scelto il periodo e la camera. Tipicamente, in questo schema, la tariffa non rimborsabile risulta più bassa di quella flessibile, a parità di date e tipologia di camera. Questo permette agli hotel di offrire una gamma di opzioni ai clienti, tenendo conto delle loro preferenze e dell'equilibrio tra flessibilità e gestione dei rischi finanziari. La politica di cancellazione e quella tariffaria, quindi, sono due aspetti strettamente correlati che richiedono una gestione oculata da parte degli albergatori e dei gestori di attività ricettive. Attraverso una **policy di cancellazione equilibrata** e una **strategia tariffaria ben strutturata**, è possibile influenzare la redditività grazie ad un'attenta gestione sia dei ricavi che dei rischi.

Infine, è fondamentale che le condizioni di cancellazione e le tariffe applicate vengano **comunicate chiaramente** ai potenziali ospiti. Tali informazioni devono essere facilmente consultabili sul sito web e sui canali di comunicazione e promozione utilizzati dall'attività ricettiva. Una **comunicazione trasparente e tempestiva** ridurrà i malintesi e contribuirà a creare una relazione di fiducia con gli ospiti.

Uno sguardo alle politiche di cancellazione delle catene alberghiere: tendenze e differenze

Vediamo di seguito alcuni esempi di **politiche di cancellazione adottate dalle catene alberghiere** più rinomate. È importante precisare che le politiche di cancellazione possono variare nel tempo e possono essere soggette a modifiche per adeguarsi alle esigenze del mercato e delle circostanze specifiche. Inoltre, nella maggior parte dei casi le condizioni e i termini di cancellazione possono variare non solo **in base alla tariffa** e alle **date** prenotate, ma anche in base all'hotel presso cui si effettua la prenotazione.

Marriott International: Marriott offre diverse politiche di cancellazione a seconda del tipo di tariffa prenotata. Ad esempio, per le tariffe standard, i clienti possono cancellare la prenotazione gratuitamente entro 48 o 72 ore (2-3 giorni) in anticipo per evitare di pagare penali di qualsiasi tipo. Per alcune tariffe promozionali o pacchetti speciali, potrebbero essere applicate policy di cancellazione ad-hoc. Nella maggior parte dei casi, vengono messe a disposizione anche tariffe non rimborsabili come opzione per i clienti, per le quali viene richiesto un pagamento completo anticipato, per cui la cancellazione non prevede il recupero delle somme versate, a prescindere dal periodo in cui viene comunicata la disdetta.

Hilton Worldwide: Discorso analogo va fatto per gli hotel del gruppo Hilton. Per le prenotazioni effettuate con tariffe standard e/o flessibili, la cancellazione può essere effettuata in qualsiasi momento e senza penali fino a 24 ore prima del check-in senza penalità. Oltre alle tariffe "flex" e non rimborsabili, anche le tariffe semi-flex offrono alcuni vantaggi, con possibilità di cancellazione entro cinque giorni prima, per evitare spese di cancellazione o penali.

AccorHotels: AccorHotels offre diverse politiche di cancellazione in base alla struttura e al tipo di tariffa prenotata. Per gli hotel del gruppo che propongono tariffe flessibili, la cancellazione può essere effettuata senza penali un giorno prima dell'arrivo entro le ore 18 (oltre questo termine, viene addebitata la prima notte). Le condizioni possono variare molto a seconda della struttura, e ad ogni prenotazione è associata una "deadline" per la disdetta alcuni giorni prima dell'arrivo, tranne nei casi di prenotazioni prepagate che non sono rimborsabili.

Conclusioni

Comprendere come la politica di cancellazione e quella tariffaria si influenzano reciprocamente può aiutare gli albergatori a prendere decisioni strategiche per ottimizzare la redditività della struttura e migliorare l'esperienza del cliente. Un'**adeguata politica di cancellazione**, bilanciata tra flessibilità e gestione dei rischi, può attrarre maggiormente i clienti, fornendo alle strutture un ulteriore strumento per poter **modulare la propria offerta e massimizzare i ricavi**. Allo stesso tempo, una **politica tariffaria ben strutturata** può garantire una corretta valorizzazione dei servizi offerti, la copertura dei costi operativi, e la mitigazione dei rischi dovuti alle cancellazioni. Il trend delle grandi catene e dei portali di prenotazione è quello di offrire una **varietà di opzioni di cancellazione**, con tariffe più economiche per le non rimborsabili (che possono essere presentate come "tariffe scontate" per finalità di marketing) e pagate totalmente in anticipo, oltre a varie possibilità di cancellazione gratuita (con un certo periodo di preavviso), in modo da attirare diverse tipologie di clienti con esigenze diverse. La tendenza ai "prezzi dinamici" che variano continuamente in base al periodo, secondo i dati storici e i criteri di revenue management, porta ad un **dinamismo anche nelle politiche di cancellazione**, potendo variare nel tempo determinati parametri:

- **Differenza di prezzo tra tariffa flessibile e non rimborsabile:** la differenza di prezzo può essere determinata in base alla valutazione dei rischi e a criteri di revenue management, in modo da massimizzare sia l'occupazione che i ricavi della struttura.
- **Periodo di cancellazione senza penali:** il gestore può rendere il preavviso per cancellare una prenotazione più o meno lungo, in base al periodo e alla tipologia di camera.
- **Periodo di cancellazione con rimborso parziale:** in questo caso si potrà determinare qual' è il periodo di cancellazione e la percentuale di rimborso ottimali per rendere queste tariffe appetibili ai potenziali clienti, cercando di stimare il compromesso migliore tra flessibilità e rischi economici dovute alle cancellazioni.

È fondamentale che gli albergatori siano trasparenti nella comunicazione delle politiche di cancellazione e delle tariffe ai potenziali ospiti (non solo prima, ma anche dopo la prenotazione, con indicazioni chiare su come cancellare dopo la conferma dell'hotel), al fine di instaurare un rapporto di fiducia e fornire una chiara comprensione delle condizioni di prenotazione. Inoltre, è importante **monitorare i trend delle politiche di cancellazione nel settore alberghiero** e adattarsi alle mutevoli esigenze del mercato, garantendo che le politiche adottate siano allineate alle aspettative dei clienti e alle dinamiche del settore.

Con una gestione attenta e strategica delle politiche di cancellazione e delle politiche tariffarie, gli albergatori possono ottimizzare le prenotazioni, aumentare la soddisfazione del cliente e migliorare la redditività complessiva della struttura.

Attacchi hacker in crescita in Italia. E nell'80% dei casi le vittime sono Pmi

Nel secondo trimestre 2023, il fenomeno del ransomware (furto di dati sensibili con richiesta di riscatto) è cresciuto del +34,6% in Italia e del +62% a livello globale rispetto al trimestre precedente. A rilevarlo è l'ultimo report «Threatland» curato dal Security Operation Center (SOC) e dal Team di Cyber Threat Intelligence di Swascan, azienda di Cybersecurity del Polo Cyber del Gruppo Tinexta. Il numero delle aziende vittime delle gang ransomware è aumentato del 185% da inizio anno e del 105% rispetto al secondo trimestre del 2022. In Italia, l'80% delle vittime colpite sono Pmi e il 91% sono aziende con fatturato inferiore ai 250 milioni di euro. Secondo il report che analizza i principali rischi informatici (ransomware, phishing e malware) tra aprile e giugno scorsi in Italia si sono registrati numerosi attacchi informatici che hanno coinvolto soprattutto aziende di servizi. Circa 190 mila i dispositivi compromessi in Italia. La cyber-gang «Monti» quella più attiva nel nostro Paese.

«La convergenza tra diverse tipologie di minacce è una dimostrazione della complessità e dell'adattabilità del panorama degli attacchi», commenta Pierguido Iezzi, Cyber Security Director e Ceo di Swascan. «Attacchi come phishing, ransomware e malware stanno seguendo una curva di crescita che supera le spiegazioni legate a fenomeni casuali. Questa tendenza sottolinea l'urgenza di adottare strategie di difesa avanzate nell'era digitale per proteggere il patrimonio, l'economia e i cittadini».

Ransomware, una minaccia globale crescente

Stando ai dati raccolti da Swascan, sono state 1451 le vittime (colpite e soggette a pubblicazione di dati rubati) a livello globale di questi attacchi, caratterizzati dalla diffusione di software malevoli che criptano dati per il cui ripristino si chiede il pagamento di un riscatto. Si registra anche un incremento delle gang di cybercriminali dietro questi attacchi il cui numero di è salito da 36 a 43 (+19,4%). Lockbit si distingue come la più attiva, avendo orchestrato ben 245 attacchi nel corso del trimestre.

Questi attacchi sembrano avere un obiettivo preciso: le aziende. In Italia l'80% di questi ha colpito le Pmi, dimostrando come i cybercriminali le ritengono più vulnerabili rispetto alle grandi aziende. Il 91% delle aziende italiane vittime ha un fatturato al di sotto dei 250 milioni.

Le aziende di servizi sono state le più colpite, rappresentando il 47% degli attacchi, seguite da quelle del settore manifatturiero (16%) e tecnologico (6%). Anche in Italia, il settore dei servizi è in cima alla lista con il 54% degli attacchi, seguito dal manifatturiero (11%) e dal sanitario (9%), più che raddoppiato rispetto al trimestre precedente. Tuttavia, la minaccia non ha risparmiato altri settori, tra cui il finanziario, il manifatturiero, l'immobiliare, e molti altri.

Il phishing

Nel secondo trimestre del 2023, il panorama delle minacce informatiche ha visto il phishing emergere come una delle minacce più diffuse. Con quasi 160.000 campagne di phishing. In Italia, le campagne di phishing che hanno interessato principalmente il settore bancario, decisamente quello maggiormente preso di mira dagli attaccanti con lo scopo di esfiltrare credenziali di accesso ed informazioni di pagamento.

Credenziali sempre più oggetto di compravendita

Un'analisi dei due principali marketplace di credenziali rubate svela un quadro inquietante: solo nel secondo trimestre 2023, quasi 8 milioni di dispositivi (esattamente 7.756.466) sono stati compromessi su scala globale. Da questi dispositivi sono state «esfiltrate» credenziali preziose rendendo accessibili dati sensibili e informazioni personali. Anche l'Italia non è stata risparmiata: sono 189.042 i dispositivi compromessi, rappresentando il 2,4% del totale globale. A livello europeo, la cifra sale a 1.370.950 dispositivi, ovvero il 17,7%.

Malware, gli «Infostealer» dominano la scena

I malware rimangono una delle principali preoccupazioni per gli esperti di sicurezza e gli utenti. Da aprile a giugno di quest'anno (Q2 2023), gli «infostealer» - malware specializzati nel rubare informazioni confidenziali dagli host infettati - si sono distinti come la famiglia di malware più diffusa, consolidando il loro ruolo predominante nel mondo del cybercrime.

Affitti brevi, primo sì dell'Europa ai portali unici nazionali

Anche l'**Europa** interviene sulla querelle degli **Affitti Brevi**. La commissione Mercato interno e tutela dei consumatori del Parlamento europeo ha infatti approvato la proposta di **armonizzazione delle regole del settore**, con specifiche su come debbano essere raccolti e condivisi i dati relativi ai servizi di affitto a breve termine, in modo che gli Stati membri possano sviluppare misure politiche proporzionate.

La raccolta dati

In base a quanto approvato dagli eurodeputati gli Stati membri dovranno istituire un **unico portale digitale** per ricevere, su base mensile, dati dalle piattaforme sull'attività degli host. La Commissione avrà il compito di semplificare le procedure per le piattaforme online per condividere i dati e garantire l'interoperabilità dei sistemi It. I dati aggregati verrebbero utilizzati per **compilare statistiche** e aiutare a far rispettare le politiche. Gli Stati membri avranno **18 mesi** per adattare i propri sistemi di registrazione e creare l'infrastruttura informatica e le piattaforme dovranno effettuare controlli regolari e random sugli elenchi ed eliminare quelli che non rispettano le disposizioni.

“La crescita espansiva degli alloggi in affitto a breve termine ha portato a una minore disponibilità di alloggi sul mercato per gli abitanti, ha fatto **salire gli affitti** e i prezzi delle case e ha anche un impatto sulla **vivibilità dei quartieri** – ha dichiarato il relatore **Kim Van Sparrentak** -. Le regole che abbiamo adottato oggi garantiscono che le città abbiano accesso ai dati necessari per **far rispettare le regole locali**. Sono fiducioso che potremo chiudere i negoziati con il Consiglio già quest'anno”.

Il mandato negoziale adottato dovrà essere approvato dal Parlamento nella sessione plenaria del 2-5 ottobre.



Un progetto europeo per la condivisione dei dati sul turismo: Mitur capofila

Creare uno spazio europeo di condivisione dei dati sul turismo. Questo l'obiettivo del Progetto Dates, iniziativa che vede capofila il [Ministero del Turismo](#) italiano.

Presentato a settembre nella sede del Parlamento europeo a Bruxelles da un comitato interministeriale presieduto dal Mitur, il progetto mira alla creazione di uno spazio europeo di condivisione dei dati sul turismo, al fine di aiutare i Governi a delineare **politiche pubbliche e strategie sulla base di elementi oggettivi e certi**, nel rispetto della sicurezza dei dati.

I prossimi passi – fa sapere in una nota il Ministero del Turismo - andranno nell'ottica di una **crescente collaborazione sul tema della misurazione, pianificazione e gestione dei dati** del settore.



Bando “Voucher digitalizzazione PMI” : Programma Regionale Piemonte F.E.S.R. 2021/2027 digitalizzazione PMI”

11 milioni di euro per le imprese piemontesi, domande dal 24 ottobre 2023

Sostenere la transizione digitale nelle imprese piemontesi attraverso contributi a fondo perduto: questo l'obiettivo del bando "Voucher digitalizzazione PMI", la cui dotazione finanziaria ammonta a 11 milioni di euro, grazie alle risorse del Programma regionale FESR 21-27 di Regione Piemonte e a quelle delle Camere di Commercio piemontesi. Le agevolazioni prevedono un importo minimo del voucher di 4.000 euro e un massimo di 25.000 euro.

Tutti i dettagli del bando verranno illustrati durante l'incontro di venerdì 20 ottobre presso la sede camerale di Novara. Presentazione domande da martedì 24 ottobre.



Bando
“Voucher digitalizzazione PMI”

Programma Regionale Piemonte F.E.S.R. 2021/2027
Decisione di Esecuzione della Commissione del 7/10/2022 C(2022) 7270 final
Azione I.1ii.2 Promuovere la transizione digitale del sistema imprenditoriale

Delibera di Unioncamere Piemonte n. 27 del 14 luglio 2023



Un inverno a ostacoli: i nodi da sciogliere

Tutto da rifare, o quasi. Sembrava essere l'estate del 'tutto archiviato' e invece gli ultimi mesi hanno aperto una nuova serie di fronti con cui il **turismo** dovrà fare i conti per il prossimo inverno e probabilmente anche per buona parte del 2024 (estate compresa).

Per qualche mese, l'economia in generale ha sperato di poter chiudere il 'triennio nero' 2020-2022 come se fosse una parentesi. Ma **così non è stato**. Gli strascichi di tutto quanto accaduto in quei 36 mesi si sono fatti sentire su tutti i comparti produttivi e su quello turistico in particolare.

Su tutto, aleggia lo spettro dei **prezzi**, che ha condizionato l'andamento di gran parte dell'estate, con gli italiani che hanno ceduto il passo agli stranieri nelle mete della Penisola e lo scontro con i vettori che è diventato via via più forte con l'aumentare delle tariffe, soprattutto per i voli interni.

Caro vacanza

Il primo dato è sotto gli occhi di tutti ed è stato forse il più dibattuto negli scorsi mesi: l'aumento dei prezzi. Una mannaia che si è abbattuta su tutti i principali beni di consumo. E il turismo non ha fatto certo eccezione. Già i dati **Istat** relativi al mese di luglio parlavano chiaro: aumenti del 26 per cento rispetto a un anno prima per i collegamenti nazionali (con i collegamenti da e per l'estero in calo del 7 per cento, va sottolineato).

Gli hotel avevano visto un balzo di 19 punti percentuali, seguiti a ruota dai pacchetti vacanza, con un +17 per cento. E secondo l'analisi **Demoskopica** di giugno l'inflazione nel turismo superava di 3 punti il tasso medio dell'inflazione complessiva, con dati non dissimili a quelli calcolati dall'Istat, che si traduceva in un aumento dell'esborso di turisti italiani e stranieri in viaggio in Italia pari a 3,9 miliardi di euro.

Di fronte a queste cifre resta **poco da discutere**: il dato è sotto gli occhi di tutti e corrisponde sicuramente all'esperienza sia dei consumatori, sia degli addetti ai lavori. E porta subito una conseguenza diretta: dopo due anni di Italia su Italia, la clientela della Penisola ha preferito viaggiare al di fuori dei confini nazionali.



Bocca Federalberghi: "Estate a due facce, ma c'è ottimismo anche per l'inverno"

“Le destinazioni internazionali sono andate molto bene grazie al turismo di tutto il mondo, in particolare l’America, mentre le località che vivono di turismo tedesco e italiano hanno sofferto”. E’ questa la prima analisi sulla stagione estiva del [presidente di Federalberghi Bernabò Bocca](#).

Un’estate dai due volti, aggiunge, che ha in parte deluso le aspettative. “Il punto è che il mercato italiano si confronta con il 2022 che era stato un anno decisamente ottimo, anche per mancanza di alternative. Invece nel corso dell’estate del 2023, sotto il peso dell’inflazione e degli aumenti a tutto tondo, **molti hanno fatto meno vacanze o le hanno proprio cancellate oppure hanno scelto località più economiche**, quelle dove negli anni del Covid non si poteva andare”.

In questo contesto tuttavia ci sono stati dei grandi ritorni come quelli delle **città d’arte**, complice anche il boom degli arrivi dagli Stati Uniti, alla ricerca delle bellezze di **Roma, Venezia e Firenze**, un mercato alto spendente che ha giovato a tutta l’economia dalla Penisola.

Ottimismo da parte del presidente Federalberghi anche per quanto riguarda l’inverno, “soprattutto per gli incoraggianti segnali che arrivano dall’America, mi immagino che sarà un anno fotocopia di quello che abbiamo appena vissuto, certo bisognerà capire quanto temi pesanti come la recessione possano pesare sugli italiani che, non scordiamocelo, sono naturalmente il nostro primo mercato”.



PIEMONTE, MEETING INDUSTRY IN PIENO RILANCIO

Come da trend nazionale stiamo tornando ai risultati pre-pandemia, confermando la fase di rilancio iniziata nel secondo semestre 2021.

È quanto emerge dalla ricerca regionale che riguarda l'intero territorio piemontese nel 2022, con i **focus sulle aree specifiche di Torino e Distretto dei Laghi**. Il rapporto è stato presentato a Torino il 13 luglio e realizzato all'interno dell'indagine nazionale OICE, promossa da Federcongressi&eventi e sviluppata dall'Alta Scuola di Economia e Relazioni Internazionali dell'Università Cattolica del Sacro Cuore – ASERI.

I dati del Piemonte sono perfettamente in linea con quelli nazionali presentati a Roma lo scorso 5 luglio ed evidenziano come **nel 2022 il comparto congressuale abbia recuperato oltre il 70%** degli eventi realizzati nel 2019, l'ultimo anno di riferimento prima della pandemia. Il positivo andamento del settore registrato a livello nazionale nei primi 6 mesi di quest'anno, unito alle altrettanto positive previsioni per il secondo semestre, permettono di stimare che nel 2023 sarà recuperato il gap rispetto al 2019.





L' Ospitalità al Vs. servizio!

Via G. Canna 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 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

Touring Club Italiano svela con Uber le gemme nascoste della Penisola

In occasione del **World Tourism Day** (Giornata Mondiale del Turismo che ricorrerà domani, 27 settembre, su iniziativa dell'Unwto), **Uber** e [Touring Club Italiano](#) uniscono le forze per svelare l'Italia nascosta.

La nuova collaborazione è orientata, infatti, a far scoprire **luoghi storici unici e poco conosciuti nelle principali città italiane** in cui opera la società di ridesharing: **Roma, Milano, Napoli, Palermo e Torino**.

Sarà possibile così raggiungere e scoprire ville, musei, chiese e altre destinazioni. Luoghi che raccontano storie affascinanti e che rappresentano vere e proprie gemme del nostro patrimonio culturale.

"Il nostro obiettivo con questa collaborazione è offrire un'opportunità senza precedenti per scoprire o riscoprire l'Italia - spiega **Lorenzo Pireddu**, general manager di **Uber Italia** -. Con l'esperienza e la passione del Touring Club Italiano, possiamo aiutare residenti e turisti a connettersi con le radici culturali del nostro paese in modo semplice e conveniente".

A partire dal mese di ottobre sarà così disponibile sulla applicazione la **prima serie di destinazioni esclusive**, selezionate e gestite dagli esperti del Touring Club Italiano, raggiungibili prenotando una delle corse speciali attivate da Uber.

FONTE / www.ttgitalia.com