

FEDERALBERGHI del VERBANO CUSIO OSSOLA

L'ospitalità al Vs. servizio !!



*Mercatini
di Natale -
Santa
Maria
Maggiore*



SOMMARIO

OVERVIEW	PAG. 2
NEXI - CONVENZIONE FEDERALBERGHI	PAG. 3
IPOTESI PENSIONE IN 2 TEMPI	PAG 6
ITB CAMBIA VOLTO	PAG. 7
AZIENDE (IMPERFETTE) E IL BELLO DI CHIEDERE SCUSA	PAG 10
VIAGGI SICURI, DIGITALI, SENZA CONTRATTEMPI	PAG 11
SERVIZI AGGIUNTIVI PER GLI ASSOCIATI	PAG 12 PAG 18
	PAG 4 e 5 PAG 8 e 9
AZIENDE PARTNERS	Da PAG 13 a PAG 15 PAG 17 PAG 19 PAG 22 e PAG 23
TRIBUNA APERTA	PAG 16
CITIZEN AVVIA LA REALIZZAZIONE DI UN HOTEL NEL METAVERSO	PAG 20
MINISTERO TURISMO TRA I PARTNER DEL PROGETTO DATES	PAG 21
STARTUP TURISMO	PAG 24
LOCAZIONI BREVI	PAG 25
CRESCOO I PAGAMENTI DIGITALI IN ITALIA	PAG. 26
TRA I GIOVANI CROLLA IL SENSO DI APPARTENENZA ALL' AZIENDA	PAG 27
BAROMETRO DEL TURISMO - 3° TRIM	PAG 28
APP & DINTORNI	PAG 29

OVERVIEW

ENIT BUSINESS

ENIT BUSINESS è l'idea-progetto per la creazione in modalità digital design thinking del nuovo servizio che organizza e rende accessibili online e on-demand le misure di sostegno e gli incentivi per il turismo italiano a vantaggio di operatori e destinazioni.

ENIT BUSINESS a regime sarà una piattaforma digitale che tramite accesso dall'interfaccia della home page di enit.it permetterà di:

- rendere disponibili informazioni sempre aggiornate in modalità online
- alimentare quelle informazioni in continuità da oltre 420 fonti plurime facenti capo a 6 macro-fonti principali (Commissione Europea, Governo italiano, Regioni e Province autonome, Camere di Commercio e Finanza agevolata)
- selezionare e adottare mediante il tematismo di prodotto le misure più adatte per ogni specifico progetto di rilancio, innovazione e sviluppo di imprese e destinazioni
- generare intersezioni territoriali inedite insieme con nuovi tematismi e partnership.

Con ENIT BUSINESS, l'Agenzia Nazionale del Turismo potrà inoltre

- sostenere e aiutare i propri stakeholder verso i valori e i 17 SDGs dell'Agenda ONU 2030 e nei confronti della nuova domanda di salubrità (= bellezza + sostenibilità + safety) di viaggiatori, turisti e cittadini
- realizzare call to action per opportunità particolari riferite all'evoluzione delle opportunità PNRR e della programmazione EU 2021-27
- organizzare senza soluzione di continuità il sistema di contatti, relazioni e metriche di sentiment su bandi e misure proprio perché via via più frequentati e utilizzati
- offrire una prima release di un'inedita open data infrastructure basata sui progetti e le esperienze dell'offerta Italia
- editare on demand e distribuire online report tematici, di aggiornamento e di open data experience.

ENIT BUSINESS è un progetto di servizio pubblico per rafforzare l'economia del turismo italiano nel quale gli strumenti sono giustamente al servizio delle esigenze e dei contenuti di operatori e destinazioni.

SOCIAL :



@FederalbergVCO



Federalberghi VCO



Federalberghi VCO

ENIT
1919
AGENZIA
NAZIONALE
DEL TURISMO



FEDERALBERGHI
Federazione delle Associazioni Italiane Albergatori e Turistici

nexi
every day, every pay

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

**CANONE
ZERO**
Prorogato fino al
31.12.2022

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.

Vai su nexi.it/attiva-xpaypro e inserisci il **codice promozionale NEXI4TOURISM** durante il processo di convenzionamento digitale.

SCONTO DEL 20% SOCI FEDERALBERGHI



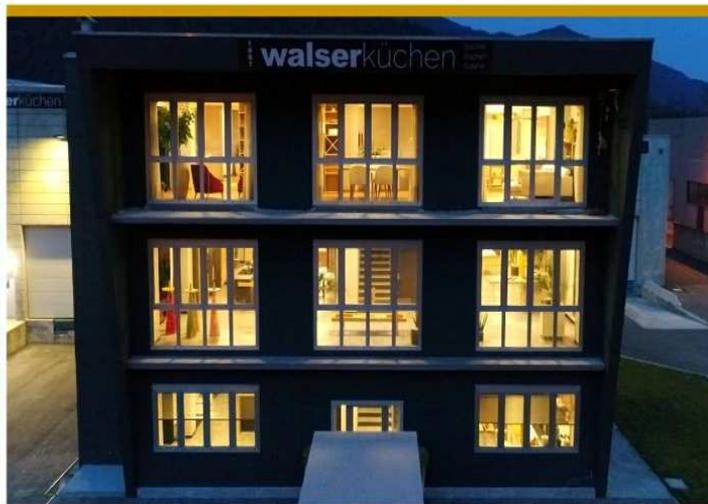
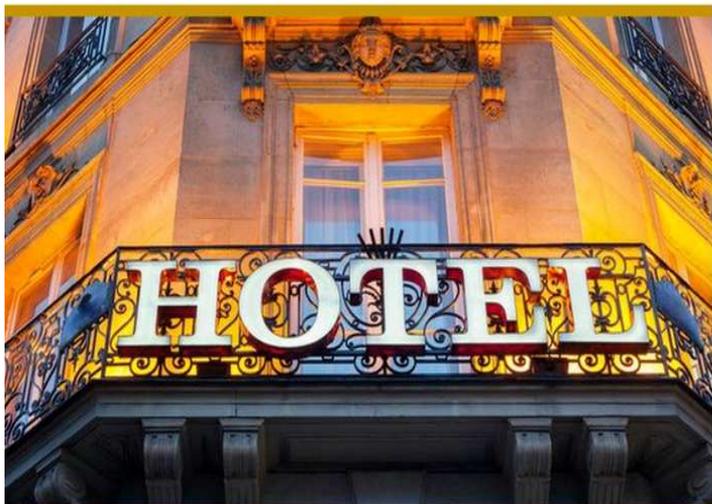
ARREDAMENTO A COSTO ZERO

Per le aziende ricettive a cui è stato assegnato il Bonus 80%

Vuoi rinnovare gli arredi della tua struttura? Camere, suites, banconi bar e zone ristorante, hall e salotti, arredi e finiture in pietra naturale e sintetica?

Walserküchen di Ornavasso offre l'opportunità di beneficiare di un interessante sconto del 20% agli associati di **Federalberghi VCO** !!!

La promozione è valida per gli ordini confermati entro il 31/12/2022



Strada Provinciale Romana, 23
cap 28877 Ornavasso (VB)
Email: info@walserkuchen.it
Telefono: +39 329 5929681
www.walserkuchen.it

DOVE SIAMO



FEDERALBERGHI
Federazione delle Associazioni Italiane Alberghi e Turismo

VERBANO CUSIO OSSOLA



5stelle
native cloud pms

Ospitalità riflessa.

L'essenza dell'ospitalità è il benessere. E il benessere dell'ospite passa attraverso il benessere di chi lo accoglie. Noi lavoriamo per questo. Ecco perché 5stelle* oggi è molto più di un semplice gestionale cloud: PMS, Booking Engine, Channel Management, Payment Gateway, CRM, BI, POS per la ristorazione, Housekeeping. 5stelle* oggi è una suite completa di strumenti che facilita in modo decisivo il lavoro e la collaborazione di tutto lo staff dell'hotel. I riflessi positivi di chi lavora bene e in armonia non tardano a trasmettersi agli ospiti. Ospitalità riflessa: così si chiude il cerchio del valore.

www.hotelcinquestelle.cloud

Ipotesi pensione in due tempi: l'Inps ha spiegato il funzionamento del calcolo

A proposito del tema **pensionistico**, si è tornati di nuovo a parlare della proposta **Inps** della **pensione divisa in due tempi**. Ma come funzionerebbe esattamente questa ipotesi? A spiegarlo è stato il presidente dell'Istituto **Pasquale Tridico**.

L'ipotesi della pensione divisa in due tempi

Una simile misura consentirebbe ai lavoratori prossimi alla **pensione** di scongiurare il rischio di un ritorno esclusivo alla **Legge Fornero**. Se, quindi, il meccanismo dovesse essere approvato darebbe a tutti la possibilità di lasciare il lavoro a 64 anni di età con un pagamento parziale della **pensione**. La liquidazione totale avverrebbe, poi, al raggiungimento dei 67 anni. A spiegare meglio il funzionamento della proposta ci ha pensato lo stesso presidente **Inps**, il quale ha anche evidenziato quali benefici si avrebbero a lungo raggio.

Come funzionerebbe il calcolo

Stando a quanto spiegato dal presidente **Inps, Pasquale Tridico**, l'ipotesi della **pensione** in due tempi prevedrebbe la liquidazione della **pensione** al compimento dei 64 anni per ciò che concerne la sola parte contributiva. Vale a dire, quindi, gli anni di contributi versati dal 1996 in avanti. Nonché la parte meno onerosa per le casse dello Stato. La seconda tranche, invece, arriverebbe una volta raggiunta la soglia di vecchiaia a 67 anni e riguarderebbe gli anni di lavoro precedenti al 1996. In questo caso, il calcolo avverrebbe secondo il sistema retributivo.

Così facendo, si potrebbe permettere a tutti di andare in **pensione** in anticipo senza pesare eccessivamente sul sistema previdenziale.

Inoltre, la flessibilità in uscita risulterebbe progressivamente meno accentuata, in quanto si arriverà negli anni ad avere il sistema contributivo puro, così da concedere a tutti l'accesso alla **pensione** a 64 anni senza sostanziali penalizzazioni.



L'Itb cambia volto: ingresso consentito solo per i visitatori professionali

Itb Berlin chiude al pubblico per rivolgersi esclusivamente ai **visitatori professionali**.

Dall'edizione 2023 in poi la fiera turistica internazionale tedesca sarà totalmente b2b. Una decisione a cui è giunta Messe Berlin a seguito delle molte richieste provenienti da tutti i settori del comparto.

"Vogliamo rendere il format a prova di futuro - ha affermato **David Ruetz**, head of Itb Berlin, come riporta [fww.de](https://www.fww.de) -, assicurandoci, allo stesso tempo, di dare alla nostra immagine una nuova forza, di migliorare i nostri legami esistenti e la capacità di attrarre nuovi clienti. In passato, la maggior parte dei nostri espositori poneva una chiara enfasi sul confronto con un pubblico professionale, e, in futuro, questa mossa consentirà di concentrare meglio i loro sforzi e di avere nuove opportunità di networking".

Itb 2023 si svolgerà alla Fiera di Berlino da **martedì 7 a giovedì 9 marzo** e troverete, come sempre anche lo Stand del LAGO MAGGIORE!



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

Anna



TUTELA LEGALE

Garanzie su misura • Assistenza professionale • Scelta del legale

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

UnipolSai Assicurazioni. Sempre un passo avanti.

rate mensili*

**TASSO
ZERO**

TAN 0% TAEG 0%

TI ASPETTIAMO IN AGENZIA

AGENZIA SPINELLA • UNIPOLSAI ASSICURAZIONI

DOMODOSSOLA • C.so Disegna 6/8 • Tel. 0324 47893

VERBANIA • P.za Mercato 3 • Tel. 0323 405396

OMEGNA • Via F.lli di Dio 43 • Tel 0323 887232

PIEDIMULERA • Via Stazione • Tel 0324 842018

39002@unipolsai.it • www.unipolsaispinella.it

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

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

UnipolSai
ASSICURAZIONI



L'Ospitalità al Vs. servizio !

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

Aziende (imperfette) e il bello di chiedere scusa

Per l'*Harvard Business Review* viviamo nella nuova era conversazionale. Le aziende devono gestire le proprie imperfezioni, arrivando a chiedere scusa.

«Oggi le organizzazioni guadagnano la fiducia venendoci in aiuto nei momenti più difficili. Non sono realtà perfette, ma il modo in cui fanno i conti con l'imperfezione è proprio la ragione per cui ci fi diamo di loro». È un concetto straordinario e molto contemporaneo quello che mi ha raccontato qualche settimana fa il guru del marketing mondiale Seth Godin, che ho avuto la fortuna di intervistare per le pagine del *Sole24Ore* insieme a Fabio Grattagliano. Nel suo nuovo manuale, tradotto in italiano con *La pratica*, edito da Roi Edizioni e diventato già bestseller (e raccontato anche su *Millionaire*), Godin decide di affrontare il tema dell'imperfezione, che rende ancora più umana la marca in una fase storica che richiede soprattutto umanità.

È un concetto esposto già nel 2014 da Bryan Kramer, Ceo di PureMatter e uno tra i più importanti influencer al mondo. Nel suo libro *Human to human* racconta come per le aziende e per coloro che le abitano ogni giorno, sia essenziale fermarsi e mettersi in ascolto. Per Kramer non esiste più la classica distinzione b2c o b2b, ma la casistica h2h.

"Ascolta la conversazione che corre in Rete. Se decidi di restare, togliti gli abiti dell'azienda, mischiati con i clienti, comprendi ciò di cui hanno bisogno. Ascolta i clienti, interagisci con loro, aiutali e mostrati per quello che sei: un po' imperfetto, autoironico, umano. Muoversi così è difficile e si potrebbe pensare di perdere autorevolezza, ma questa è l'era dello human to human" ha scritto Kramer.

Scuse in mondovisione

Essere umani, con pregi e difetti. Di più. Essere consapevolmente imperfetti e imparare a scusarsi degli errori. In queste settimane ci sono state scuse che hanno fatto più rumore del solito, nonostante fossero accompagnate dal silenzio, nell'impeccabile stile giapponese.

Questa è la storia della società giapponese proprietaria della gigantesca nave portacontainer Ever Given, rimasta incagliata per 7 giorni, dal 23 al 30 marzo, nel canale di Suez, causando il blocco parziale del traffico mercantile navale nel mondo. La nave, 400 metri di lunghezza e 200mila tonnellate di stazza, è rimasta incastrata di traverso a causa di una tempesta di sabbia con venti fortissimi, provocando il blocco di oltre 150 altre navi. Così Shoei Kisen Kaisha, al vertice della società, si è scusato, insieme alle sue prime linee.

Scuse che prendono il volo

Un'immagine che ha fatto il giro del mondo. Più o meno come quella rilanciata con un tweet inviato da un cliente. Scuse che hanno preso il volo, letteralmente. Correva l'anno 2018 e il giovane professore messicano Esaí Vélez, in viaggio con la compagnia statunitense low cost Jet Blue, non si sarebbe mai aspettato tanta efficienza. Sorvolava i cieli americani quando decise di segnalare su Twitter il black-out del suo televisore sul poggiatesta del sedile anteriore. L'azienda è intervenuta in tempo reale: nel giro di pochi minuti dalla segnalazione il professore ha ricevuto le scuse e un voucher per un altro volo.

In fondo oggi, ancora di più con l'emergenza della pandemia, il vecchio call center va messo in cantina a favore di live chat e instant messaging. E la soddisfazione deve giocare sul terreno della velocità di risoluzione del problema, ma anche della competenza e della cortesia.

Viaggi sicuri, digitali, senza contrattempi: il turista del 2022 secondo CartOrange

Nulla è più come prima della pandemia. Nemmeno le necessità dei viaggiatori. A disegnare una mappa dei turisti del 2022 (e del prossimo futuro) è **CartOrange**, che dopo l'esperienza della scorsa estate ha disegnato i 5 principali **trend** della clientela. Che sta modificando anche il più classico dei viaggi: la luna di miele.

"La survey condotta fra più di 450 Consulenti per Viaggiare in tutta Italia - afferma **Marco Ferrini**, responsabile commerciale di CartOrange - conferma una diminuzione del 'fai-da-te' online, soprattutto per i viaggi più strutturati, l'importanza dell'organizzazione e dell'assistenza offerte da professionisti esperti, in grado di curare ogni dettaglio per evitare brutte sorprese".

Sicurezza prima di tutto: Cancellazioni senza penali, prenotazioni flessibili, rischi ridotti al minimo: queste esigenze sono balzate al primo posto dopo le esperienze degli ultimi anni, in cui restrizioni ed eventuali positività costringevano a cambiare repentinamente i programmi. L'82% dei consulenti afferma che la policy di cancellazione flessibile è molto più richiesta rispetto al passato. E cresce anche la prenotazione sottodata (per il 52% dei consulenti), proprio per minimizzare i rischi.

Digitale e fisico: Online e offline non sono più due mondi separati. La pandemia ha accelerato un processo già avviato negli ultimi anni: il 'phygital', ovvero il digitale e il fisico che diventano due facce della stessa medaglia "Prova ne - si legge nella nota - è che secondo il 70% dei nostri consulenti gli incontri fisici si sono significativamente ridotti e che per il 69% dei consulenti il ricorso a video-call per l'illustrazione del preventivo è significativamente aumentato".

Zero disservizi: Le problematiche in viaggio non sono mai state ben viste, ovviamente. Ma la pandemia ha esacerbato questa tendenza: velocità di risposta e qualità del servizio sono elementi su cui pochi clienti sono disposti a trattare.

Sostenibilità: La valutazione dell'impatto ecologico del viaggio ha conquistato sempre più importanza nelle scelte. "La richiesta di viaggi attenti alla sostenibilità è aumentata del 22% e cresce di oltre il 50% la scelta di viaggi a contatto con la natura" afferma Ferrini.

Come cambiano i viaggi di nozze: Anche il wedding non è esente dai cambiamenti. Se molti continuano a considerare la luna di miele come il vaggio della vita e partono alla ricerca di mete esotiche, emerge la richiesta anche di viaggi a corto raggio, nei Paesi del Mediterraneo o anche in Italia. Cresce anche il trend 'buddymoon', ovvero la luna di miele in gruppo, soprattutto per i più giovani.

COMUNICAZIONE AGLI ASSOCIATI

FEDERALBERGHI
VERBANO CUSIO OSSOLA



Riflessioni sul mercato energetico

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

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

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

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

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

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

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

Direzione Federalberghi Provincia V.C.O.

INENERGY

GAS&POWER

L'energia sostenibile del tuo territorio

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

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

www.in-energy.it

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

ENERGIA

**100%
GREEN**

PRODOTTA DALLE CENTRALI
IDROELETTRICHE DELL' OSSOLA

info@in-energy.it

Numero Verde

800.188.569





SUPER BONUS 80% HOTEL DIGITALIZZAZIONE delle strutture alberghiere

Rientrano e possiamo fornirvi :



Tv Hotel
IP Smart



Rete Wi-Fi innovativa
e banda larga Internet

Digitalizzazione
delle informazioni
all'Ospite in ottica Green



Digitalizzazione
processi

Integrazione
con i Software
di vari PMS



Progettiamo e predisponiamo tutte le connessioni, formiamo lo staff all'utilizzo dei software e delle attrezzature, forniamo consulenza e assistenza.

Contattaci per avere maggiori informazioni

Tel. 0322 94 617

commerciale@crollatelecom.it



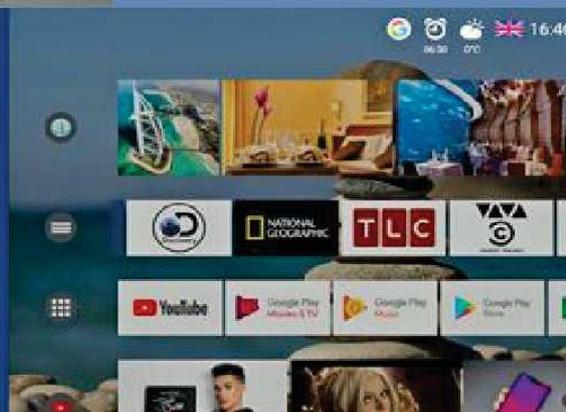
Hospitality TV

Nuovo modo di utilizzare la TV

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



PER INFO
NON ESITATE A CONTATTARCI:
0322.94617
commerciale@crollatelecom.it



TRIBUNA APERTA: QUESITI FREQUENTI e CURIOSITA'

Quesito: Visto che tutti gli hotels hanno una tariffa più bassa sul proprio portale rispetto a quella comunicata a Booking.com e altre OTA, **Booking.com** ha elaborato un algoritmo che controlla la tariffa dell'hotel (sul proprio portale) e ne fa apparire al cliente, che cerca sul sito Booking.com, una tariffa più bassa in modo da farlo prenotare con loro, attraverso pagamento anticipato; l'hotel è all'oscuro di questo perchè riceve la tariffa concordata con Booking tramite pagamento con loro carta di credito virtuale, ma di fatto è penalizzato perchè deve comunque pagare la commissione e non può ricevere la prenotazione diretta. Come possiamo risolvere questo problema?



Risposta: Semplicemente non affidando a Booking.com la gestione degli incassi!

Quesito: Devo rinnovare l'arredamento delle camere dell'Hotel. Posso accedere al bonus 80% ?

Risposta: I fondi sono stati già assegnati con la pubblicazione della graduatoria e la successiva rimodulazione delle schede progetto. Ora si passerà alla fase operativa con il sostentamento delle spese ammissibili strettamente funzionali alla realizzazione dei programmi di investimento effettuati, che riguardano solo però le aziende che hanno partecipato al bando.

Quesito: Con il Decreto 152/2021 si assegnavano fondi PNRR. L'azienda che non ha presentato richiesta nel 2022, può presentare una richiesta nel 2023 ?

Risposta: No, le domande non possono essere presentate annualmente, con la pubblicazione della graduatoria sono state assegnate le risorse disponibili.

Già oltre un milione di ragazze e ragazzi, tra i 18 e i 35 anni, hanno attivato la Carta Giovani Nazionale per l'accesso ad agevolazioni e vantaggi! Tra le altre, si potrà usufruire di condizioni agevolate per i soggiorni presso le strutture ricettive disponibili su ItalyHotels.



PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA



G&L Group S.r.l.
Corso Vigevano, 46 - Torino
segreteria@glgroupitaly.it
011 1988 7423 / 340 365 2459
www.glgroupitaly.it

Il **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR)** si inserisce all'interno del programma Next Generation EU (NGEU), ossia il pacchetto da 750 miliardi di euro costituito per circa la metà da sovvenzioni, concordate dall'Unione Europea, in risposta alla crisi pandemica.

Il Piano si sviluppa intorno a tre assi strategici condivisi a livello europeo: "**digitalizzazione e innovazione**", "**transizione ecologica**" e "**inclusione sociale**".

Si tratta di un intervento che intende riparare i danni economici e sociali della crisi pandemica, nonché contribuire a risolvere le debolezze strutturali dell'economia italiana e ad accompagnare il Paese verso un percorso di transizione ecologica-ambientale.

I SERVIZI DEDICATI ALLE IMPRESE ASSOCIATE:

CREDITI D'IMPOSTA / CONTRIBUTI / AGEVOLAZIONI

- ✔ Bonus Ricerca e Sviluppo /AUDITING con revisione tecnica /Certificazione del credito
- ✔ Agevolazioni 2020 e 2021 (**Piano Transizione 4.0**)
- ✔ Finanza agevolata e politiche attive
- ✔ Formazione 4.0

FORMAZIONE FINANZIATA

- ✔ Formazione finanziata al 100%
- ✔ Creazione Academy aziendale
- ✔ Fondo Nuove Competenze

ANALISI COPERTURE ASSICURATIVE

- ✔ Tutele assicurative per l'Impresa e per i Soggetti che costituiscono l'Impresa



PARTNER



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



L'ospitalità al Vs. servizio!

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



IREDEEM+
just in time

PHILIPS
Distributore ufficiale

CitizenM avvia la realizzazione di un hotel nel Metaverso

CitizenM, pioniere degli affordable luxury hotels, che sta costruendo a Roma il suo primo flagship hotel sull'Isola Tiberina prova a conquistare la fedeltà dei suoi clienti anche online, annunciando l'acquisizione di un sito LAND in The Sandbox, il mondo virtuale parte di Animoca Brands. Obiettivo? Avviare la costruzione di un hotel nel Metaverso, un impegno che segna un'altra frontiera tagliata da citizenM, che sarà il primo gruppo alberghiero a costruire su The Sandbox.

I profitti serviranno a citizenM per finanziare completamente una proprietà fisica e reale, scelta e votata dai titolari di token in linea con un approccio fortemente democratico del marchio. Il gruppo olandese esplora così il nuovo "pianeta" dove gli utenti possono creare e monetizzare i propri mondi distinti ed esperienze di gioco su LANDs, i non fungible tokens (NFT) che rappresentano beni immobili virtuali.

Qui, citizenM metterà l'arte in primo piano, mettendo in vetrina e vendendo le future collezioni NFT commissionate a talenti in crescita nello spazio dell'arte digitale. Una volta acquistato il terreno, citizenM finanzia la costruzione dell'hotel proprio attraverso la vendita di una collezione esclusiva di NFT, con reward del mondo reale annesso.

Ognuno dei 2mila NFT avrà lo stesso prezzo, ma agli acquirenti sarà assegnato a caso uno dei tre livelli: 1500 cittadini "normali", 450 cittadini "speciali" e 50 cittadini "legendari".

Il sistema di rewarding assumerà la forma di sconti, bevande gratuite e altro con le specifiche determinate dal livello di NFT assegnato all'utente. I premi saranno riscattabili in uno dei qualsiasi hotel del portafoglio di hotel di citizenM nel mondo reale. citizenM è stata lanciata 14 anni fa con l'intento di portare innovazione nell'industria alberghiera. Questo significa posizioni centrali nelle città, ad un prezzo accessibile. Non solo un posto per dormire, ma un luogo dove lavorare, rilassarsi e divertirsi.

Il primo citizenM, ad esempio, è stato aperto all'aeroporto Schiphol di Amsterdam. Più recentemente nell'estate 2020, citizenM ha lanciato un'app che non è solo uno strumento di prenotazione delle camere: aggiunge decine di vantaggi locali (come sconti su noleggio biciclette e cibo), esperienze su misura, guide della città e badge.

«Come marchio che ha sempre spinto il confine e sfidato i modelli tradizionali, la nuova avventura su The Sandbox - racconta Robin Chadha, CMO di citizenM - si adatta non solo alla strategia del nostro brand, ma anche all'impegno che abbiamo nei confronti della comunità creativa e dei nostri ospiti sia online che nel mondo reale».

Il Ministero del Turismo nel consorzio europeo per la creazione del primo 'Spazio dati' del settore

Il **Ministero del Turismo** italiano entra nella squadra che partecipa alla creazione del primo 'Spazio dati' del comparto travel in **Europa**. Come riporta una nota del dicastero, il progetto vede il **MinTur** (forte dell'esperienza maturata con il **Tourism Digital Hub**) impegnato al fianco di partner provenienti da Belgio, Francia, Germania, Repubblica Ceca, Slovenia e Spagna per analizzare e definire standard comuni e procedure di interoperabilità.

"Guidato dalla pmi spagnola **AnySolution SI** - si legge nella nota -, il progetto fornisce un contributo significativo alla trasformazione digitale del settore e ne rafforza la competitività, divenendo così un prezioso strumento a supporto dell'elaborazione di politiche pubbliche nonché di decisioni strategiche da parte del settore privato".

Il lancio ufficiale è avvenuto il **4 novembre** scorso nel contesto del Tourism Innovation Summit di Siviglia.



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



**spinella
& tamini**

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

Startup Turismo: inizia una nuova era. La crescita dal 2023

L'annuale indagine realizzata dall'associazione **Startup Turismo** sui trend del settore quest'anno può essere riassunta in una parola: **consolidamento**.

“Siamo entrati in nuovo ciclo - dice **Karin Venneri**, presidente associazione Startup Turismo - dove le startup del turismo stanno **consolidando la loro struttura e il loro know how**. Ora più che mai l'industria del turismo dovrebbe guardare alle startup entrando nel merito delle soluzioni proposte e cogliendo gli **spunti di innovazione** che possono anche portare a saving importanti. Dal canto loro le startup dovrebbero osare di più per **internazionalizzarsi**, sia proponendo all'estero le loro soluzioni sia ricercando nuovi investitori. L'ecosistema sta maturando: dopo una prima fase di test, le startup che non hanno futuro chiudono in tempi abbastanza brevi, mentre le startup più promettenti crescono in termini di fatturato e raccolgono più capitali. In questo modo si crea quindi un **ecosistema più sano** e proficuo per gli investitori”.

L'indagine mostra una **decrecita generalizzata nella nascita di nuove startup**, ma una **migliore performance delle startup esistenti**. Il consolidamento è confermato anche dai **round di investimento**. Lo scorso anno sono stati effettuati più round ma di valore inferiore rispetto a quest'anno nel quale le startup hanno già raccolto una **cifra doppia** rispetto allo scorso anno pur con la metà dei round.

La survey registra interessanti **variazioni nella fonte dei finanziamenti**: sono in crescita i **fondi di investimento**, ora il 40% di tutti i capitali raccolti dalle startup insieme ai business angels. Solo il 2% dei capitali raccolti proviene da incubatori / acceleratori, mentre il resto degli investimenti sono **autofinanziamenti dei founder**. Infine i **bandi nazionali**, che privilegiano i **bandi a sportello**, di cui si dichiarano non soddisfatte ben il 57% delle startup. “La finanza pubblica è di vitale importanza ma i bandi a sportello rischiano di premiare chi è più veloce o più strutturato per rispondere ai documenti del bando e non necessariamente i più meritevoli - chiosa Venneri - mentre tra gli investitori istituzionali diamo atto a Cdp di aver iniziato un efficace processo di rilancio generale per il comparto”.

Nel 2021 il fatturato medio del 60% delle startup era meno di 50mila euro mentre per quest'anno il 42% delle startup stima un **fatturato** compreso **tra 50mila e 250mila euro**. Per il **prossimo anno** è previsto, inoltre, un **aumento del 40%** del fatturato complessivo delle startup. Si conferma poi la forte polarizzazione nella distribuzione geografica: in **Lombardia** oltre un terzo delle startup italiane del travel (36%), seguita dal Lazio con 12% e al 9% da Toscana, Veneto e la **Campania**, **outsider del Sud**. Solo il 28% delle startup sono attive in tutte le regioni italiane, mentre il 52% sono attive in massimo tre regioni, anche lontane tra loro. Per quanto riguarda l'**internazionalizzazione**, il 65% delle startup non ha alcun fatturato proveniente dall'estero, ma il 30% prevede di espandersi l'anno prossimo e il 26% entro i prossimi 3 anni.

FONTE / www.ttgitalia.com

LOCAZIONI BREVI, L'UE VERSO UNA LEGISLAZIONE. HOTREC: “TUTELE PER IMPRESE RICETTIVE E LAVORATORI”

Hotrec e Effat accolgono con favore l'intenzione della Commissione europea di presentare, entro la fine del 2022, un'iniziativa legislativa per i servizi di locazione a breve termine.

Questi punti salienti del programma: stabilire un sistema di registrazione host obbligatorio e obblighi di condivisione dei dati per le piattaforme Str che forniranno alle autorità i dati pertinenti; introdurre misure che mirino a un livello di salute, sicurezza e protezione di ospiti e dipendenti paragonabile a quello già consolidato nei servizi di ricettività turistica regolamentati; assicurarsi che le regole di base siano applicate a tutti gli host (professionisti e non); garantire che la legislazione sia pienamente rispettata da tutti i fornitori di servizi di ospitalità e turismo, attraverso un'applicazione efficace, supportata da risorse e potere legale, affinché le autorità pubbliche svolgano correttamente il proprio lavoro, in modo che i clienti siano protetti, i dipendenti siano trattati in modo equo e secondo i loro diritti, e le imprese responsabili operino in un ambito competitivo e in condizioni di parità.

“Crediamo che incorporare queste regole nella prossima proposta legislativa salvaguarderebbe la competitività delle attività ricettive – evidenziano Hotrec, di cui Federalberghi è co-founder e membro, e la European Federation of Food, Agriculture, and Tourism Trade Unions -, la maggior parte delle quali sono microimprese, e proteggerebbe i posti di lavoro di migliaia di dipendenti che lavorano nel settore, promuovendo la fiducia dei consumatori. I servizi di locazione a breve termine sono diventati un elemento in forte crescita nel settore turistico, ma ancora in gran parte non controllati e non regolamentati, e questo ha generato molti rischi e sfide, come la concorrenza sleale, una bassa sicurezza, tasse sul reddito non dichiarate e pressione su alloggi a prezzi accessibili. Pertanto le parti sociali concordano sulla necessità di azioni specifiche per superare queste sfide e garantire condizioni di parità e concorrenza leale”.



Crescono i pagamenti digitali in Italia: in vista il superamento sul contante

Balzo del 22% nel primo semestre, per fine 2022 si arriva a 390-405 miliardi di euro, il 40% dei pagamenti in Italia. Il cash scende sotto il 50%

Cresce il trend dei pagamenti digitali che, nei primi sei mesi del 2022, valgono 182 miliardi e, forti di un incremento pari a un più 22 per cento, puntano a raggiungere i 400 miliardi a fine anno, con un incremento che ipotizzato tra il 15 e il 20 per cento. Sono alcune delle tendenze evidenziate nel corso dell'edizione semestrale dell'Osservatorio Innovative Payments della School of Management del Politecnico di Milano, presentato in occasione del webinar "I pagamenti digitali in Italia nei primi sei mesi del 2022".

Ad alimentare la ripresa dei consumi e dei pagamenti digitali, che salvo bruschi rallentamenti, potrebbe raggiungere un valore che oscilla tra i 390 e i 405 miliardi - arrivando a rappresentare oltre il 40 per cento del totale speso dagli italiani, mentre la quota del contante sta scendendo al di sotto del 50% - l'effetto Cashback di Stato che aveva dispiegato i suoi effetti nel 2021.

«Lo spegnimento del Cashback, tuttavia, non ha avuto forti ripercussioni sulla crescita dei pagamenti digitali, che risulta in linea con la traiettoria post-pandemia - è il commento di Valeria Portale, direttrice dell'Osservatorio Innovative Payments -. Anche il numero di transazioni cresce, ma in maniera più contenuta rispetto al transato, raggiungendo il numero di 3,8 miliardi (+19% rispetto a metà 2021). Questo perché il primo semestre 2021 aveva visto una crescita importante di transazioni di basso importo grazie al Cashback: lo scontrino medio attuale, pari a 47,5 €, è infatti inferiore a quello di giugno 2021 (46,4 €), ma comunque decisamente inferiore ai 52 € di media del primo semestre 2020 (quando ancora le misure del Cashback non erano entrate a regime)».

Crescita anche per quanto riguarda il transato di carte prepagate (con un più 19 per cento) e carte di debito con un più 24 per cento e un più 21 per cento delle Carte di credito. Sono in crescita, anche se in minor misura, le operazioni di prelievo di contante con carta agli Atm, per un totale di 85 miliardi di euro (+14%). In crescita anche i pagamenti tramite smartphone e dispositivi wearable, come gli smartwatch. La modalità di pagamento tramite carta contactless si conferma la preferita per i pagamenti in negozio.

«Sono però i pagamenti tramite smartphone e wearable a vivere la crescita maggiore: con un +139% negli ultimi 12 mesi, raggiungono un valore di 6 miliardi di euro nel solo primo semestre 2022 - segnala Ivano Asaro, direttore dell'Osservatorio Innovative Payments -. Di questi, quasi il 90% è basato su tecnologia contactless Nfc. Il restante è appannaggio di app che si basano su altre tecnologie (come i Qr Code o la geolocalizzazione) e che rappresentano circa il 24% rispetto al numero di transazioni».

Quanto agli obiettivi di fine anno, secondo lo studio, il volume del transato si confermerà superiore a quella pre-covid (cioè del +10,8% fatto segnare tra 2016 e 2019), con un prevedibile ulteriore aumento della penetrazione dei pagamenti digitali nei confronti del contante che potrebbe portare il valore del transato digitale a fine anno tra i 390 e i 405 miliardi di euro».

Per Matteo Risi, ricercatore dell'Osservatorio Innovative Payments pagamenti digitali «potranno crescere molto a fine anno, aiutati anche dall'introduzione delle sanzioni legate all'obbligo Pos che potrebbero abbattere ulteriormente le barriere psicologiche dei consumatori nel decidere di pagare in elettronico».



Tra i giovani crolla il senso di appartenenza all'azienda

Risorse umane. Il boom delle dimissioni avviene tra gli under 40 mentre tra i baby boomers sono solo il 2%, secondo gli HR trends di Randstad

Pagina a cura di **Cristina Casadei**

Se dal mercato del lavoro arrivano grandi segnali di dinamismo, non è senza un impatto sull'organizzazione del lavoro e sulla gestione delle risorse umane. Semplicemente perché, se in azienda qualcuno si dimette, il suo carico di lavoro va redistribuito, e con i livelli di skills mismatch del nostro paese non è facile trovare subito un sostituto. È invece facile che si crei un effetto a catena su chi resta o di smarrimento dei punti di riferimento. Tra chi ha un contratto a tempo indeterminato, nei primi sei mesi di quest'anno ci sono state 624.047 dimissioni volontarie, effetto del recupero delle mancate dimissioni del 2020, come dice l'Inps a causa della pandemia (si veda altro pezzo in pagina), oppure effetto delle riflessioni che sono state innescate negli ultimi due anni sul senso del lavoro e i nuovi equilibri delle persone? Sicuramente c'è un crollo del senso di appartenenza all'azienda, forte soprattutto nelle giovani generazioni, millennials, generazione x e z. E questo per i manager delle risorse umane comincia a essere un problema. La great resignation che fino all'anno scorso molti hanno liquidato come un fenomeno mediatico e americano, in realtà non è senza impatto in azienda, come ci dicono le interpretazioni fatte sia dagli hr manager che dai candidati, in parte già lavoratori, in parte no, che Randstad ha sondato nella sua Hr trends & salary survey, realizzata in collaborazione con l'alta scuola di psicologia Agostino Gemelli dell'Università Cattolica. I primi sono un campione di 215, i secondi poco meno di mille (963).

Manager e lavoratori a confronto
Cosa dicono i manager? Nel 44% delle aziende le dimissioni sono sicuramente aumentate negli ultimi 12-18 mesi e hanno riguardato soprattutto i millennials, ossia chi oggi ha tra 40 e 25 anni;

nessità di segmentare le strategie HR per generazioni: bisogna essere consapevoli che classi di età diverse hanno esigenze diverse e mostrarsi disponibili ad ascoltare punti di vista e bisogni differenti, superando la logica del "si è sempre fatto così".

Le azioni di contrasto
Come si corre ai ripari? Il 70% delle aziende che ha sperimentato un aumento delle dimissioni volontarie ha messo in atto azioni per trattenere le risorse, che nel 51% dei casi sono giudicate in linea con le trasformazioni del mercato. Fra le principali azioni ci sono i percorsi di formazione (30%), i momenti di ascolto e condivisione delle problematiche (29%), la maggiore attenzione alle relazioni interne (27%), i passaggi di ruolo/cambi di mansione (25%). Dalle risposte dei lavoratori le possibili soluzioni sarebbero un'adeguata retribuzione, opportunità di crescita e di carriera e percorsi di formazione.

Il benessere organizzativo
La flessibilità degli orari e dei luoghi di lavoro rappresenta una delle principali soluzioni per favorire il benessere lavorativo. Solo un po' meno della metà del manager riconosce alla propria azienda la capacità di garantire senso di appartenenza (47%) e conciliazione fra tempi di vita e tempi di lavoro (47%). Rispetto all'anno scorso sono in calo i manager che riconoscono un buon livello di benessere e serenità nella propria azienda: sono uno su tre, mentre in passato erano la metà. In un contesto di mismatch permanente, il malessere organizzativo rende più difficile attirare il "candidato giusto", soprattutto tra i più giovani. Solo il 32% delle aziende sono attrattive per i millennials e il 27% per la generazione Z. Diverse le strategie messe in campo: il coinvolgimento nella mission aziendale nel 33% dei casi, le opportunità di carriera/crescita nel 38%. Una retribuzione adeguata nel 37%. Sicuramente ciò che è cambiato rispetto al passato è

Cresce la mobilità del mercato del lavoro

CESSAZIONI DEI CONTRATTI DI LAVORO A TEMPO INDETERMINATO

Serie storica del primo semestre

	LICENZIAMENTO				
	DI NATURA ECONOMICA	DI NATURA DISCIPLINARE	DIMISSIONI	RISOLUZIONE CONSENSUALE	ALTRE MOTIVAZIONI*
2018	237.053	37.916	448.578	12.374	65.440
2019	234.701	39.216	486.382	16.310	59.201
2020	138.957	32.624	401.732	12.616	52.946
2021	83.809	44.237	510.762	26.872	44.135
2022	185.520	60.323	624.047	14.622	42.807

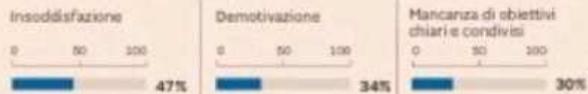
(*) Sono incluse le cessazioni per decesso. Fonte: Inps

LE GRANDI DIMISSIONI

Aumento dell'incidenza degli ultimi 12-18 mesi e chi si è dimesso



CAUSE DEL FENOMENO



IMPATTO

Dati in percentuale

Dal punto di vista dei manager delle risorse umane



Dal punto di vista dei lavoratori



AZIONI DI CONTRASTO

Dati in percentuale

Dal punto di vista dei manager delle risorse umane



Dal punto di vista dei lavoratori



Fonte: Randstad, Hr trends and salary survey 2022



Spesa turistica

Spese stranieri in Italia:
10.790 milioni di Euro
+ 301,4% sul 2021
- 10,3% sul 2019

Il trimestre 2022
fonte: Banca d'Italia



Spese italiani all'estero:
5.652 milioni di Euro
+ 149,2% sul 2021
- 11,4% sul 2019

Il trimestre 2022
fonte: Banca d'Italia



Avanzo: 5.138 milioni di Euro
420 mln nel 2021
5.642 mln 2019

ULTIMA RILEVAZIONE LUGLIO 2022

Spese stranieri in Italia: 5.938 milioni € (+87,2% sul 2021 e -1,4% sul 2019) - Spese italiani all'estero: 2.908 milioni € (+68,4% sul 2021 e -3,8% sul 2019)
Avanzo: 3.030 milioni € (1.445 milioni nel 2021, 3.001 milioni nel 2019)



Indicatori di fiducia



Viaggiatore italiano

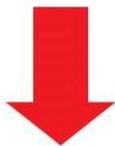
	2022	2021	2019
luglio	71	70	72
agosto	66	70	74
settembre	64	66	69

fonte: Confurismo-SWG



104,5
Imprese*
ottobre 2022

da 105,1 di settembre 2022
fonte: Istat



99,6
Imprese del Turismo**
ottobre 2022

da 108,1 di settembre 2022
fonte: Istat



90,1
Consumatori
ottobre 2022

da 94,8 di settembre 2022
fonte: Istat



* Manifatturiere, di costruzione, dei servizi di mercato, del commercio al dettaglio
** Alberghi, esercizi complementari, ristoranti, agenzie di viaggio, tour operators



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

Yuka, autorizzata in Italia, via libera alla rivoluzionaria App che aiuta a fare la spesa consapevole al supermercato

Yuka: forse il nome di quest'applicazione potrebbe suonarvi del tutto nuovo, ma in Francia nel giro di qualche anno si è rivelata un vero successo, diventando uno strumento utilissimo per i consumatori interessati ad **acquisti consapevoli**. La fortunata app, che si basa sul **metodo Nutri-Score**, aveva fatto il suo debutto in Italia nell'autunno del 2021, ma ha incontrato qualche resistenza, ora superata. Gli italiani quindi potranno continuare ad usare l'app, scaricabile gratuitamente sul proprio smartphone, per fare acquistare alimenti e cosmetici in modo più consapevole, evitando sostanze controverse per la salute e optando per scelte di consumo più sostenibili. Ma come funziona esattamente quest'applicazione rivoluzionaria, lanciata da tre giovani francesi? Il meccanismo è molto semplice. Basta scaricarla sul cellulare e scansionare il codice a barre di un prodotto – che si tratti di un alimento o di un prodotto cosmetico – in modo da avere informazioni dettagliate sui componenti e l'impatto sulla salute.

Per guidare il consumatore nella scelta Yuka assegna **dei punteggi che vanno da scarso (in rosso) ad eccellente (in verde)**.

Estratto da www.greenme.it/