



La regione è stata fra le prime tre nelle scelte degli italiani. Leggero calo degli stranieri

**Consulenza a 360 gradi
GP Studios:
una politica
di formazione**

di MARIA CARNIGLIA

GENOVA - Formazione e consulenza a 360 gradi per hotel, ristoranti e consorzi. GP Studios da quasi 10 anni ha scelto di affiancare le aziende nella propria strategia di marketing, analizzando il mercato, definendo gli obiettivi da raggiungere e le modalità vincenti per ottenerli. Nel panorama nazionale l'80% delle strutture ricettive indipendenti avrebbe bisogno di consulenza per gestire la propria attività, ma solo il 6% si rende conto di questa necessità: di questo 6% solo il 5% decide di affidarsi ad un'azienda specializzata. Numeri ancora piccoli, sicuramente destinati a crescere.

«GP Studios nasce nel 2000 - spiega Giacomo Pini amministratore delegato ed ideatore della società con sede a Forlì - per supportare una serie di aziende in Romagna alle prese in quel periodo con la crisi delle "alghè". La nostra attività, il cui raggio d'azione comprende tutto il territorio nazionale, procede ancora su due fronti, quello della formazione e della consulenza». Pini tiene a sottolineare che l'elemento "formazione" è un plus ma soprattutto una clausola fondamentale, che consente all'azienda di acquisire un'indipendenza su diversi fronti.

«Siamo stati precursori su questa linea - aggiunge Pini - e siamo soddisfatti della risposta da parte del mercato: nonostante il periodo difficile GP Studios cresce a due cifre di anno in anno. Siamo certi che formando ed informando il mercato potrà dare riscontri in termini economici».

Per questo sul sito www.gpstudios.it c'è una sezione dedicata alle "risorse gratuite" con dispense su varie tematiche, scaricabili gratuitamente.

«L'interesse è molto alto - sottolinea Pini - e la sezione registra ben mille 700 visite al mese. Tra i nostri obiettivi l'impegno a ricercare e sviluppare nuovi prodotti e servizi di marketing capaci di anticipare l'evoluzione della domanda turistica che particolarmente in questo scenario di crisi si caratterizza per l'alta variabilità ed instabilità».

Le attività che hanno fatto conoscere la società forlivese a livello nazionale ed internazionale sono il marketing strategico, l'implementazione di nuove tecniche di vendita e negoziazione, l'analisi di fattibilità, l'analisi della concorrenza, l'elaborazione di piani di sviluppo strategico, le ricerche di mercato e la formazione del management alberghiero e del personale.

Attualmente GP Studios ha 40 clienti all'attivo, su tutti i segmenti, hotel, ristoranti e consorzi. «Puntiamo anche sui consorzi - conclude l'ad di GP Studios - grazie ai quali è più facile vendere il territorio».

**La Puglia investe sul segmento termale
Stagione positiva**

di MARIANNA DE PADOVA

SANTA CESAREA TERME - La Puglia chiude positivamente la stagione estiva: «La nostra è stata tra le prime tre regioni scelte dagli italiani, soprattutto per i giovani. C'è stato un calo degli stranieri, sebbene siano aumentati i danesi; ma Germania, Francia e UK rimangono i nostri mercati esteri di riferimento», così Stefania Mandurino, commissario Apt Lecce, parlando della stagione



a p p e n a conclusa. Successo anche in bassa stagione, ma con spese ridotte: «Nell'ultima settimana di agosto abbiamo riscontrato un incremento del 10% nelle presenze

in Salento, con una maggiore richiesta di B&B e una riduzione delle notti», così Francesca Sanna, Ass. Albergatori Operatori Turistici S. Cesarea Terme. Proprio le terme posso essere motivo di rilancio territoriale e economico: «Bisogna investire nel settore, ma subito, per una ripresa che deve esserci entro il 2010», così Loredana Capone, Vice Presidente della Regione Puglia, che continua proponendo «una rete, dove le terme siano un punto d'incontro tra il comune ospitante e quelli limitrofi. Le amministrazioni devono investire con le aziende che sono sul territorio e operano per lo stesso». Un principio ben compreso dal direttivo di Terme di Santa Cesarea spa, che investe 25 milioni di euro nel progetto Area Vasta Por 2007-2013, di cui il 35% finanziato in proprio. «Il progetto prevede l'introduzione di nuovi servizi benessere, anche se il termalismo classico sarà sempre il core business della società. Tutto ciò - conclude Salvatore Serra, Presidente di Santa Cesarea Terme spa -, sarà realmente utile alla crescita dell'economia turistica se avverrà un adeguamento delle infrastrutture e dei trasporti, l'alleggerimento fiscale di settore e la predisposizione di idonee politiche ambientali ed urbanistiche».

«Il sistema termale italiano soffre della forza emergente dei competitor centro europei e dell'est, divenuti più forti perchè questi paesi godono di legislazioni

“E' necessario affrontare una privatizzazione seria e vera”

Salvatore Serra



senza 'lacci e laccioli'. La competitività economica non la si può combattere solo con l'offerta: al 31 luglio scorso gli arrivi su scala nazionale sono stati in calo del 5%, con una flessione del 10% sul fatturato»: così Costanzo Jannotti Pecci, presidente nazionale Federterme Confindustria. Il presidente è intervenuto a chiusura del convegno "Termalismo. Opportunità per il Territorio", svoltosi a S. Cesarea Terme, nell'ambito di "Terme Aperte", appuntamenti diffusi per la celebrazione del 90° anniversario di Federterme. Nell'occasione il presidente è quindi tornato ad evidenziare punti di forza e debolezza delle terme italiane, focalizzando però attività propositive: «Bisogna affrontare una seria e vera privatizzazione; è necessario

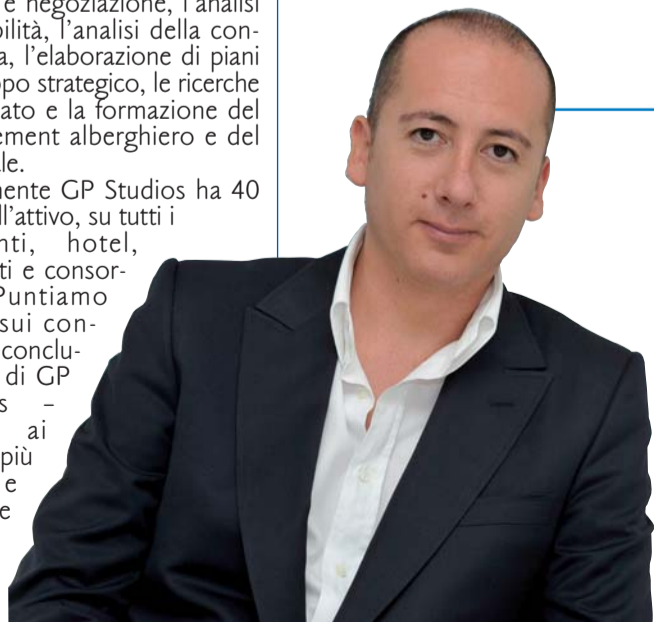
intervenire sui macrocosti del lavoro; risolvere i problemi energetici e destagionalizzare con una maggiore offerta nel settore Benessere. Inoltre l'Europa deve intervenire direttamente sulla materia: su questo abbiamo l'appoggio della Spagna», conclude Jannotti Pecci, sottolineando l'opportunità di sviluppo che le terme offrono al territorio di appartenenza. Obiettivi che secondo Salvatore Serra, presidente Terme di S. Cesarea spa, si possono centrare «convincendosi che il termalismo non è solo per la terza età, ma può e deve aprirsi a nuovi target, puntando certamente sui servizi benessere, ma anche investendo nelle strutture e nelle infrastrutture, metabolizzando l'idea che una azienda non è del territorio, ma per il territorio».

“Bisogna fare in fretta. La ripresa deve arrivare entro il 2010”

Loredana Capone

“Aiutiamo le aziende ad essere indipendenti su tutti i fronti”

Giacomo Pini



Scopri come far decollare il tuo business con il web 2.0!



Con Zoover sfrutti i contenuti generati dagli utenti come recensioni indipendenti, consigli, previsioni meteo, foto e video: contenuti autorevoli in grado di influenzare la decisione d'acquisto del tuo target.

- Aumenta la tua conversione di prenotazione on-line
- Consolida la tua reputazione attraverso il passaparola digitale
- Assicurati traffico altamente qualificato proveniente dai nostri siti web
- Aumenta il traffico al tuo sito web con le previsioni meteo a 14 giorni

Contattaci subito al numero verde 800.58.90.46 o via e-mail: redazione_it@zoover.it www.zoover.it

Be transparent to your customers

