

## Documento riservato ai componenti il Consiglio Albergatori

### VERBALE RIUNIONE ALBERGATORI DEL 03 LUGLIO 2014

Il giorno giovedì 03 luglio 2014 alle ore 15:00 si è riunito presso Confcommercio Ascom Cervia in Via G. Di Vittorio n. 26, il Consiglio Albergatori Federalberghi della Confcommercio Imprese per l'Italia Ascom Cervia, presieduto dal presidente Luca Sirilli.

Assiste: Carlo Pollarini, Cesare Brusi ed Ernesto Baravelli

Sono presenti i consiglieri: Donegà Raymond e Maurizio Zoli

Sono assenti per motivi di lavoro i consiglieri: Medri Terenzio, Batani Antonio, Corvetti Gianni, Barbieri Franco, Lucchi Leo e Donato Buratti.

#### ORDINE DEL GIORNO

1. Osservazioni eco vacanza 2014;
2. Iniziative inverno 2015;
3. Varie ed eventuali.

Il Presidente Sirilli Luca, constatato che non è presente la maggioranza dei componenti del consiglio, ai sensi dell'art. 13 dello statuto, da inizio ai lavori.

#### AL TERMINE DELL'INCONTRO IL CONSIGLIO ALBERGATORI DELIBERA:

##### **1. PREVISIONI METEO FUORVIANTI**

Dopo la prima richiesta di intervento al Garante della Concorrenza e del Mercato nei confronti di siti web e applicazioni digitali per smartphone che diffondono previsioni meteorologiche a lungo termine, puntualmente errate o fuorvianti (incurrendo in pratica commerciale e/o omissione ingannevole ai sensi degli artt. 21 e 22 del codice del Consumo) e la richiesta di apertura immediata di una istruttoria (vedi <http://www.federalberghicervia.it/notizia/lettera-all-autorita-garante-della-concorrenza-e-del-mercato-su-errate-previsioni-meteo.html>) anche Federalberghi regionale e nazionale presenteranno una istanza e hanno chiesto deleghe direttamente agli associati. Preparare una circolare per la raccolta di deroghe.

##### **2. FINANZIAMENTI**

In questo momento di difficoltà abbiamo la necessità di trovare formule di agevolazioni dei finanziamenti, anche di breve durata; proposto un accordo con il Banco Popolare di Lodi e previsto l'incontro per giovedì 10 luglio;

##### **3. GRUPPO DI LAVORO SU MERCATI SCANDINAVI**

Sirilli sarà presente al gruppo di lavoro per il piano 2015 Apt Servizi dedicato ai mercati scandinavi. Nella discussione inerente tale mercato, abbiamo evidenziato le difficoltà inerenti ai collegamenti che rendono poco appetibile la nostra località. Una recente visita

in Norvegia aveva evidenziato proprio che l'assenza dei voli diretti rendeva proibitiva la proposta, a favore invece di Sardegna e Sicilia.

#### **4. PROBLEMATICHE SIAE**

Problema inerente l'attività di animazione con musica negli alberghi: mentre negli stabilimenti balneari non ci sono problemi, negli hotel esistono grossi limiti. Attualmente il problema tocca una trentina di hotel. Incontrato il direttore della Siae di Cervia. Il problema riguarda la necessità di regolamentare l'uscita audio (rumorosità) e di far sì che spettacolo e animazione (baby dance) non vengano volutamente confuse. La Siae ha capacità, nelle verifiche, di accertare il tipo di intrattenimento. Chiesto di discutere il problema con l'amministrazione comunale: scopo è quello di allargare le maglie e di consentire gli hotel di intrattenere la propria clientela tramite animazione per bambini trovando i giusti vincoli per non disturbare il vicinato (fasce di orario e rumorosità).

#### **5. INIZIATIVE 2015**

Data la prossima scadenza elettorale del nostro sindacato, diventa importante lasciare, quale passaggio di consegne, alcuni punti già discussi che possono essere raccolti e, se ritenuti validi, portati avanti velocemente dal nuovo consiglio albergatori. Abbiamo indicato i seguenti aspetti:

- A. **PROGETTO ECOVACANZA:** nonostante le difficoltà della prima edizione, ci sono delle ottime prospettive. Le scuole ci hanno chiesto informazioni per il prossimo anno, a settembre andremo a premiare la scuola vincitrice dell'edizione 2014. Preparare il bilancio dell'iniziativa per discuterne anche in termini economici.
- B. **INCENTIVI AI PRIVATI:** pensiamo ad incentivi economici da fornire ai gruppi di hotel o singoli che si muovono nelle fiere italiane e soprattutto estere, chiedendo come controparte una pagina del proprio catalogo cartaceo dedicata alla località. Obiettivo deve essere aumentare la presenza di operatori privati di Cervia e dunque la visibilità della località stessa soprattutto nei mercati esteri;
- C. **PRENOTAZIONI ONLINE:** sempre con l'obiettivo di incrementare la visibilità della località sui mercati esteri ed in particolar modo su quelli di lingua tedesca, è stato deciso di presentare il progetto di WINTRADE e la loro collaborazione con il portale di comparazione TRIVAGO. Si tratta di fare un investimento iniziale non troppo elevato (circa 5.000 euro) e ottenere al tempo stesso uno strumento in antitesi ai portali tradizionali quali Booking.com Il prossimo consiglio, se dell'idea, dovrebbe attivare il progetto entro dicembre 2014.

#### **6. INCONTRO CON ASSESSORE PENSO DEL 01 LUGLIO 2014**

Cesare Brusi, Gianni Corvetti ed Ernesto Baravelli hanno relazionato circa l'incontro il cui argomento principale era la promozione 2015. Abbiamo deciso di presentare le nostre osservazioni con una lettera all'assessore. I contenuti saranno i seguenti:

- 1. In virtù del budget a disposizione (circa 50.000 euro) non alto, abbiamo pensato che bisognerebbe concentrarlo su un unico progetto di grande visibilità e non perderlo in mille rivoli che potrebbero non garantire sufficiente visibilità alla località.

L'esempio ci è stato dato da Cesenatico, che questa estate ha investito sulla promozione mediatica ottenendo un altissima visibilità ed un riscontro sulle parole chiave nelle ricerche su internet ed in particolare su google; prioritario dunque deve essere identificare tale progetto su cui siamo disponibili a discutere.

2. Seguendo questo principio, l'aiuto che l'amministrazione comunale, a nostro avviso, dovrebbe fornire alle iniziative private, dovrebbe essere eventualmente in termini di personale, infrastrutture, spazi e supporto diverso ma non di risorse economiche; abbiamo sempre chiesto, anche in passato, che nelle priorità da assegnare alle iniziative private siano premiate quelle che garantiscono presenze e/o visibilità a discapito delle iniziative che costituiscono intrattenimento per i clienti già in loco. Con questo principio siamo contrari quindi anche a finanziare un filmato, di cui si è discusso in riunione, e che potrebbe piuttosto provenire da una spinta di privati. Un esempio: se volessimo creare un prodotto dedicato allo shopping in un periodo particolare dell'anno (ad esempio la settimana tra fine luglio ed inizio agosto, seguendo l'iniziativa della fashion night ma allargandola ad una settimana interamente dedicata allo shopping), bisognerebbe prendere i soggetti principali e spingerli in tale direzione promettendo permessi e spazi, aiutandoli eventualmente nei contatti con potenziali sponsor ma sempre senza fornire direttamente risorse economiche.
3. Se vogliamo continuare ad essere presenti come città in alcuni eventi (vedi Madonna di Campiglio, Cremona e Vienna) ribadiamo che preferiremmo costituire un format preciso che dovrebbe garantire i seguenti vantaggi:
  - a. Uno standard di qualità dell'offerta della città, la cui presentazione non può basarsi solo su opera di volontari;
  - b. La possibilità di finanziare l'operazione con operatori capaci, in determinate condizioni, di presentarsi con il proprio business;
  - c. La possibilità di presentarsi con uno o più sponsor da abbinare alla nostra località e con l'obiettivo sempre di recuperare risorse;
4. Sarebbe opportuno trovare degli incentivi per spingere i privati a partecipare a fiere e a promuoversi in maniera attiva in Italia e all'estero, spingendo l'aggregazione: abbiamo potuto constatare che la nostra località è sempre più assente dagli appuntamenti di promozione e anche nelle fiere in cui è presente il comune di Cervia di fatto sono presenti solo cataloghi che non sono spinti o incentivati. Bisogna trovare una formula per cambiare questa tendenza, soprattutto nel momento in cui il mercato domestico è in sofferenza e dobbiamo recuperare presenze;
5. "Essere più social": siamo dell'idea che non è compito del pubblico dedicarsi ai social network, campo invece del privato; piuttosto creare le basi per future applicazioni o sviluppi innovati (o potenzialità da far sfruttare agli operatori privati), come il progetto Mycicero di cui in passato abbiamo criticato alcune caratteristiche (costo di realizzazione e mantenimento tutto a carico di albergatori e ristoratori) ma che deve essere ripreso.

## **7. CORSI PER APPRENDISTI**

Ascom ha chiuso l'accordo con ISCOMER per fornire corsi in aula presso la nostra sede agli apprendisti delle aziende nostre associate interamente gratuitamente;

## **8. GRUPPO ACQUISTI**

Il gruppo acquisti costituito questo inverno sull'energia (energia elettrica e gas) ha ottenuto un buon risultato: hanno aderito 92 partite iva con 150 punti di fornitura elettrici e 119 punti di fornitura del gas metano.

In virtù di tale risultato abbiamo ipotizzato di creare un nuovo gruppo di acquisti inerente gli obblighi antincendio: verifiche delle porte rei e tagliafuoco, degli evacuatori di fumo, noleggi e controlli di naspi ed estintori etc.

Chiesto di preparare un elenco delle attività per cui preparare un bando.

## **9. PROPOGA PREVENZIONE ANTINCENDIO**

Il consiglio albergatori si è complimentato con lo staff di Ascom per la tenacia ed i risultati ottenuti: è dalla squadra cervese che è nata la spinta alla proroga di cui ha usufruito tutta Italia. Nonostante in pochi siano a conoscenza della cosa, si tratta di un grande risultato di cui il consiglio è orgoglioso.

## **10. GUERRA DEI PREZZI**

Pensato di chiedere a Team Work la realizzazione del sondaggio elettronico con lo scopo di far comprendere le conseguenze della guerra al ribasso dei prezzi. La proposta potrebbe essere quella di fornire a Team Work uno strumento promozionale per abbattere il costo di realizzazione.

Inoltre, attraverso il vicepresidente regionale Baravelli, chiesto di commissionare a Iscomer una consulenza per comprendere al meglio i costi delle presenze alberghiere, sempre con il fine di formare l'albergatore e di renderlo consapevole delle proprie scelte nel proporre offerte troppo marcate.

Non avendo altri chiesto di intervenire il Presidente Luca Sirilli dichiara conclusi i lavori alle ore 18:30

IL SEGRETARIO  
Carlo Pollarini

IL PRESIDENTE  
Luca Sirilli