



Non Voglio Cambiare Pineta

Contenuti

- Cos'è l'iniziativa
- Come innescare un circolo virtuoso per il Turismo Cervesese
- Esempi per Hotel
- Esempi per Bagni
- Esempi per Ristoranti
- Esempi per Negozi
- Come riconoscere un donatore
- Come aderire
- Contatti



Non Voglio Cambiare Pineta è un progetto di cittadinanza attiva che si prefigge di raccogliere fondi per il ripristino della Pineta distrutta dalla tromba d'aria del Luglio 2010, di sensibilizzare le persone circa l'importanza della Pineta e di tutelare la salute dell'ecosistema

I fondi verranno raccolti [tramite una campagna di crowdfunding su Gofundme](#) che li devolgerà direttamente al Comune di Cervia

La raccolta fondi durerà da Maggio a Ottobre per consentire la piantumazione in Autunno-Inverno

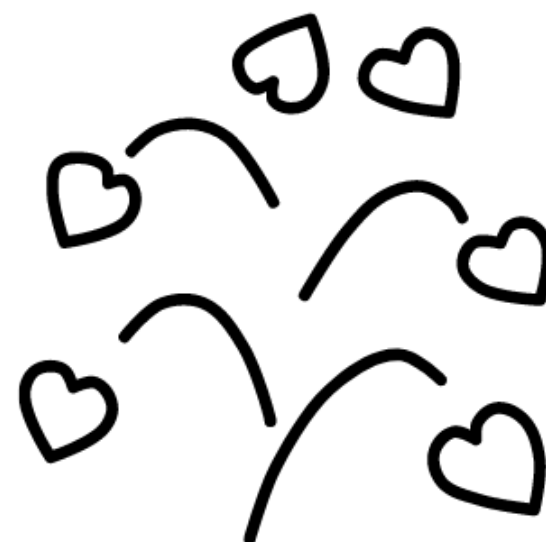
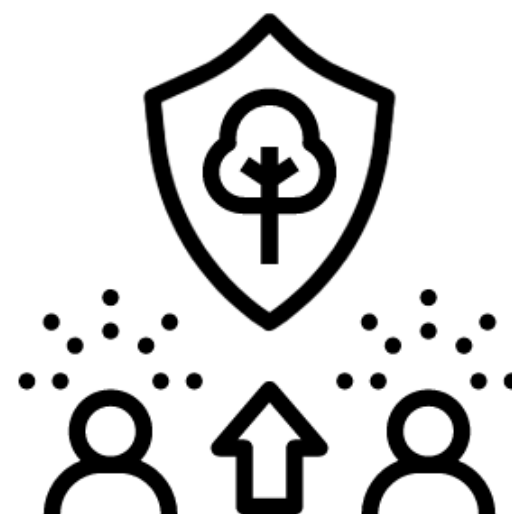


Crediamo che

Il mondo abbia bisogno di più alberi

La Pineta sia parte integrante dell'identità di Cervia, e di chi ama Cervia

La natura sia un bene da proteggere e coccolare



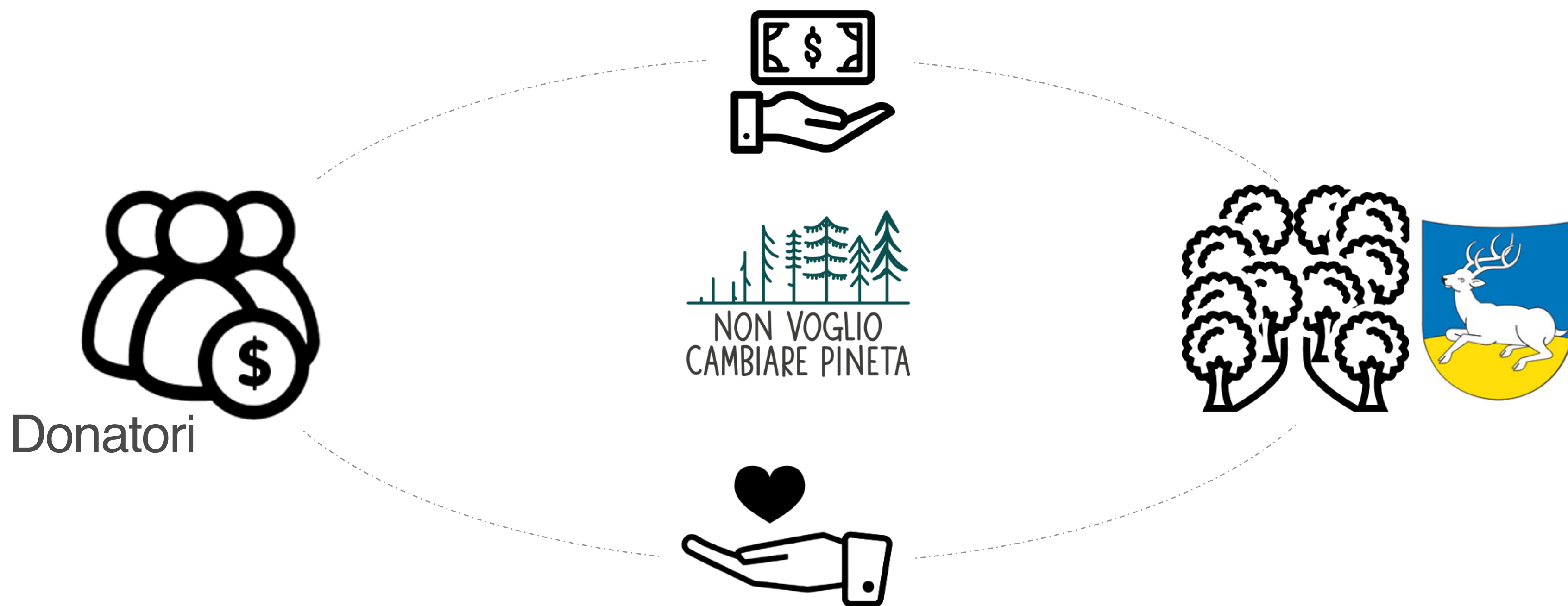
Vogliamo

Raccogliere fondi per comprare e piantare alberi

Sensibilizzare le persone sullo stato attuale della Pineta, ispirandoci alla storia e immaginando il futuro

Tutelare la salute della Pineta

Al duplice fine di indurre un potenziale utente a donare e di indurlo poi a scegliere Cervia come destinazione delle proprie vacanze o visite, verrà pubblicata una **lista di attività del territorio** disponibili a ricambiare il suo gesto con uno sconto ed una mappa per localizzarle



«Se scegli di donare alberi alla pineta, la comunità cervese si sdebiterà offrendoti sconti sui propri servizi e prodotti»



Hotel

Bonus Verde

Bonus verde% determinato sulla base della donazione utilizzabile nel saldo del conto fino ad una soglia % di sconto massima.

Possibilità di circoscriverlo alle sole prenotazioni dirette, in modo tale da non sommarlo ad altre commissioni di mediatori (es:booking)

*Esempio:
Hotel sceglie di applicare un bonus verde del 20% ed una soglia massima di sconto pari al 10% del conto. In un ipotetico pernottamento camera matrimoniale di una sola notte:*

*donazione del cliente = 100 € —> bonus verde accumulato= 100*20%= 20€
conto pernottamento= 150 € —> sconto max= 150*10%= 15€*

Lo sconto da applicare sarà 15€ ed il conto finale sarà di 135€, visto che il bonus eccedeva la soglia massima

PRO

- il bonus verde % incentiva il donatore in prima istanza a donare di più per avere uno sconto più alto in ritorno
- la soglia di sconto max protegge la marginalità per l’hotel
- incentivo a contatto diretto con l’hotel non mediato da piattaforme o agenzie

%bonus verde= 20%		Conto		
Soglia sconto*= 10%		150	500	1000
donazione (bonus accumulato)	50€ (10€)	Sconto per il donatore	10 €	10 €
	100€ (20€)		15€*	20 €
	300€ (60€)		15€*	50€*
	600€ (120€)		15€*	50€*
				100€*

** indica quando la soglia % di sconto massimo interviene a calmierare l’importo dello sconto da applicare*

ESEMPIO 2

% di sconto per donatori

Sconto % fisso su ogni conto, a prescindere da donazione cliente

Possibilità di circoscriverlo alle sole prenotazioni dirette, in modo tale da non sommarlo ad altre commissioni di mediatori (es:booking)

PRO

- facilmente comprensibile per il donatore e quindi attraente
- utile per attrarre clienti a fare pernottamenti più lunghi anzichè mordi e fuggi

%sconto= 5%	Conto		
	150	500	1000
Sconto per il donatore	7,5 €	25 €	50 €



Bagni

ESEMPIO 1

% di sconto per donatori

Sconto % fisso su ogni conto spiaggia per permanenza di almeno due giorni di ombrellone+ 2 lettini, a prescindere da donazione cliente

PRO

- facilmente comprensibile per il donatore e quindi attraente
- portatore di clientela che può essere convertita in vendite al bar e/o fidelizzazione

%sconto= 5%

Conto Spiaggia

	Conto Spiaggia		
	30 €	50 €	100 €
Sconto per il donatore	1,5 €	2,5 €	5 €

ESEMPIO 2

Piccolo Omaggio

Offerta una tantum di un piccolo omaggio (caffè, dolce, gelato etc) in caso di pasto in spiaggia

PRO

- interessante per i turisti mordi e fuggi da weekend
- gesto di ospitalità simbolico, fidelizzazione
- intacca poco la marginalità

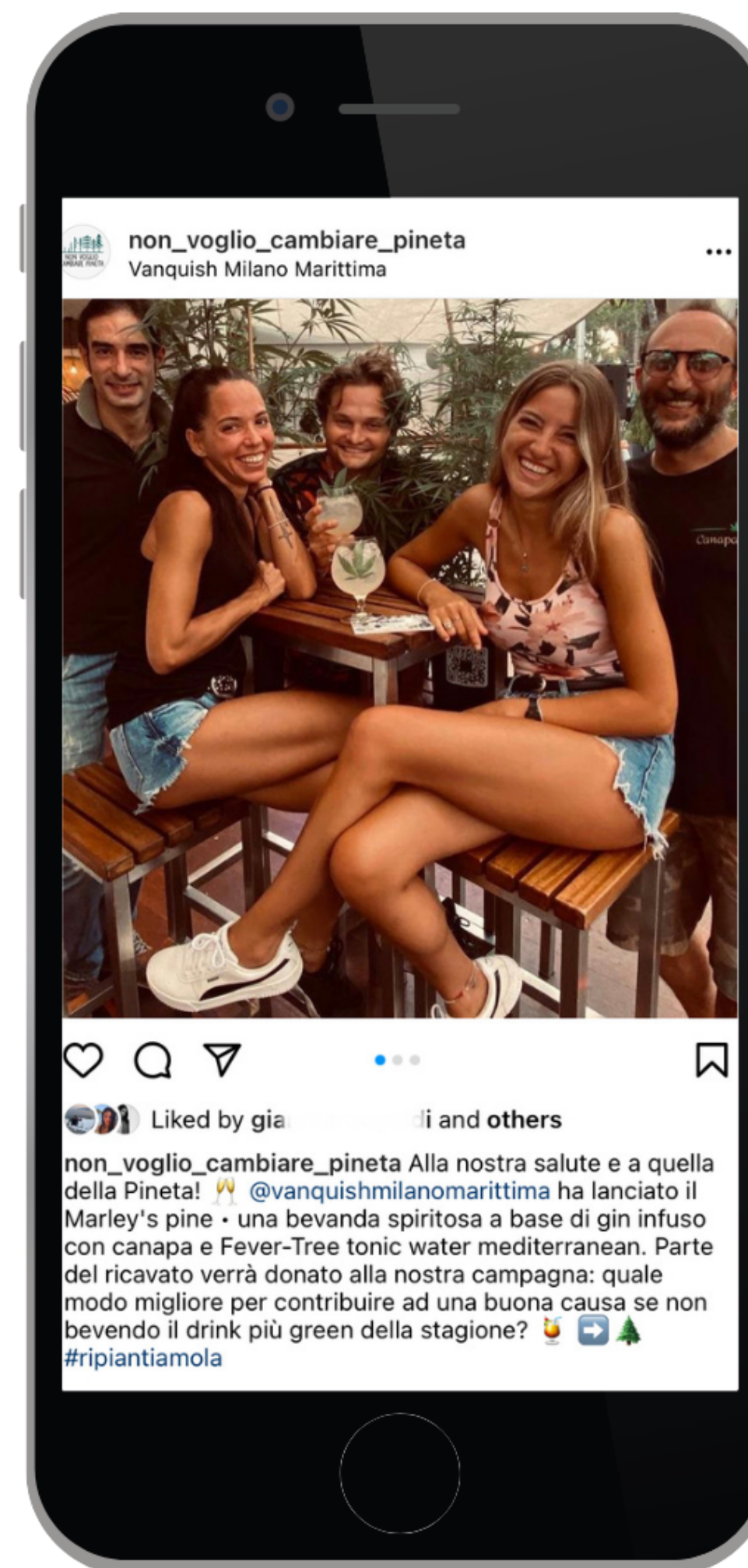


Invenzione dedicata alla Pineta

Ideare un preparato (es: un piatto, una pizza, un drink, un dessert, un gusto di gelato etc) dedicato alla Pineta e destinare una parte del ricavato alla raccolta fondi

PRO

- Non Voglio Cambiare Pineta pubblicizzerà il prodotto tramite i propri social
- I clienti millennial e/o attenti alla sostenibilità apprezzeranno l'impegno dell'azienda per l'ambiente
- intacca poco la marginalità, visto che si può includere un sovrapprezzo legato alla donazione che l'azienda farà per conto del cliente



A Luglio 2020 il Vanquish ha lanciato il drink Marley's Pine dedicato alla Pineta e ha donato 1€ per ogni drink venduto durante il resto dell'estate



Ristoranti

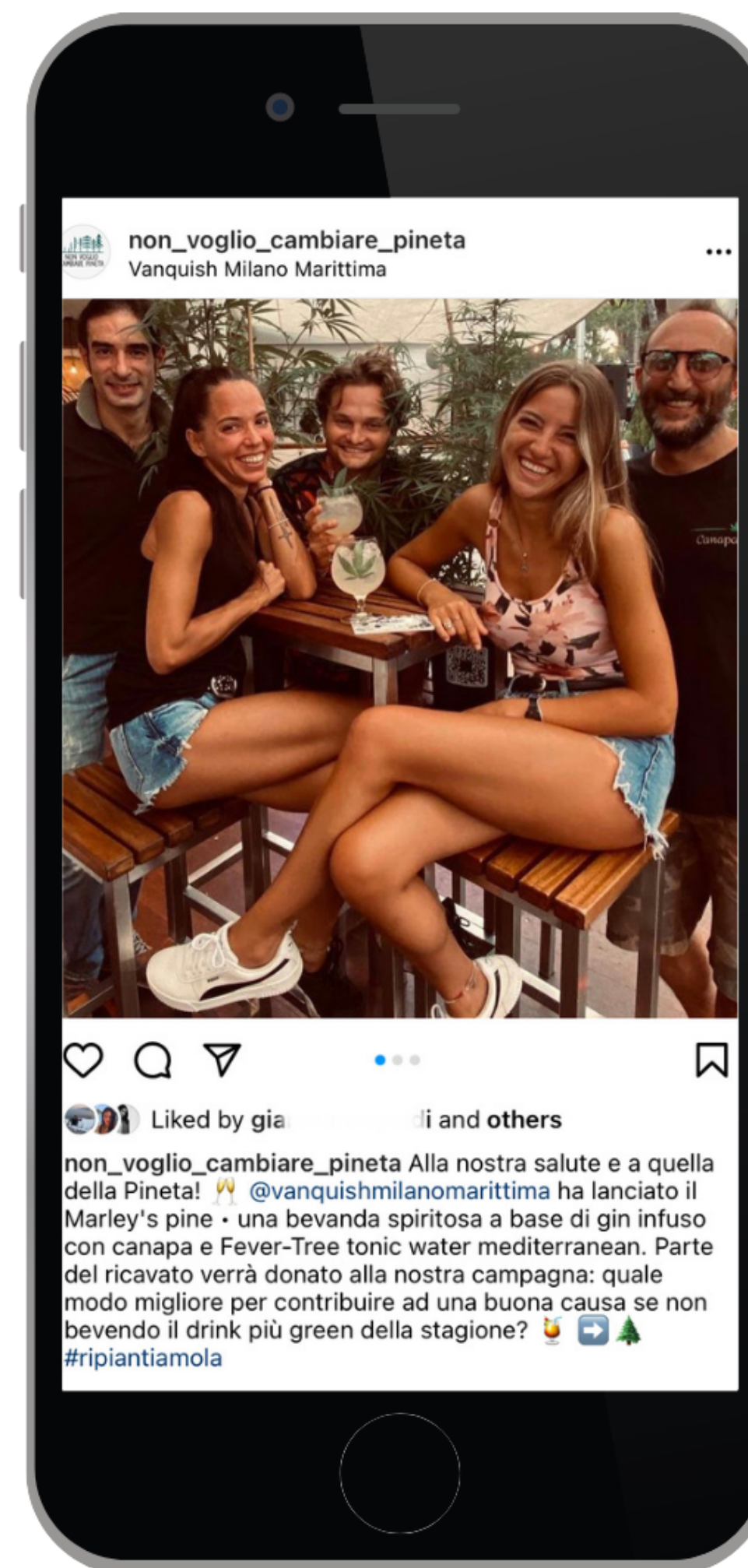
ESEMPIO 1

Invenzione dedicata alla Pineta

Ideare un preparato (es: un piatto, una pizza, un drink, un dessert, un gusto di gelato etc) dedicato alla Pineta e destinare una parte del ricavato alla raccolta fondi

PRO

- Non Voglio Cambiare Pineta pubblicizzerà il prodotto tramite i propri social
- I clienti millennial e/o attenti alla sostenibilità apprezzeranno l'impegno dell'azienda per l'ambiente
- intacca poco la marginalità, visto che si può includere un sovrapprezzo legato alla donazione che l'azienda farà per conto del cliente



A Luglio 2020 il Vanquish ha lanciato il drink Marley's Pine dedicato alla Pineta e ha donato 1€ per ogni drink venduto durante il resto dell'estate

ESEMPIO 2

% di sconto per donatori

% di sconto fissa su ogni conto

PRO

- facilmente comprensibile per il donatore e quindi attraente
- portatore di clientela che può essere convertita in vendite al bar e/o fidelizzazione

%sconto= 5%	Conto		
	30 €	50 €	100 €
Sconto per il donatore	1,5 €	2,5 €	5 €

ESEMPIO 3

Piccolo Omaggio

Offerta una tantum di un piccolo omaggio (caffè, dolce, gelato etc)

PRO

- interessante per i turisti mordi e fuggi da weekend
- gesto di ospitalità simbolico, fidelizzazione
- intacca poco la marginalità





Negozi

% di sconto per donatori

Sconto % fisso su un acquisto (una tantum)

PRO

- facilmente comprensibile per il donatore e quindi attraente
- portatore di traffico in negozio che può essere convertito in vendite e/o fidelizzazione del cliente

%sconto= 5%	scontrino		
	30 €	50 €	100 €
Sconto per il donatore	1,5 €	2,5 €	5 €



Riconoscere un donatore

Come riconoscere un donatore



Una volta fatta la donazione, il donatore potrà richiedere un QR code a Non Voglio Cambiare Pineta per beneficiare degli sconti.

1. Chiedi al cliente di mostrare il QR Code ricevuto via mail da Non Voglio Cambiare Pineta
2. **Scannerizza il QR code** con uno smartphone



Come riconoscere un donatore



Nome Cognome

ha donato in data 10-05-2021

100€

per la Pineta di Cervia

3. Atterrerai su una pagina con un certificato di donazione di questo tipo comprensivo di Nome del donatore, Importo donato, Data
4. Se vuoi, ringrazia il donatore per il suo contributo: sentirsi dire grazie da un Cervese è molto più bello che ricevere una mail da un sito!





Unisciti a noi

Come aderire all'iniziativa



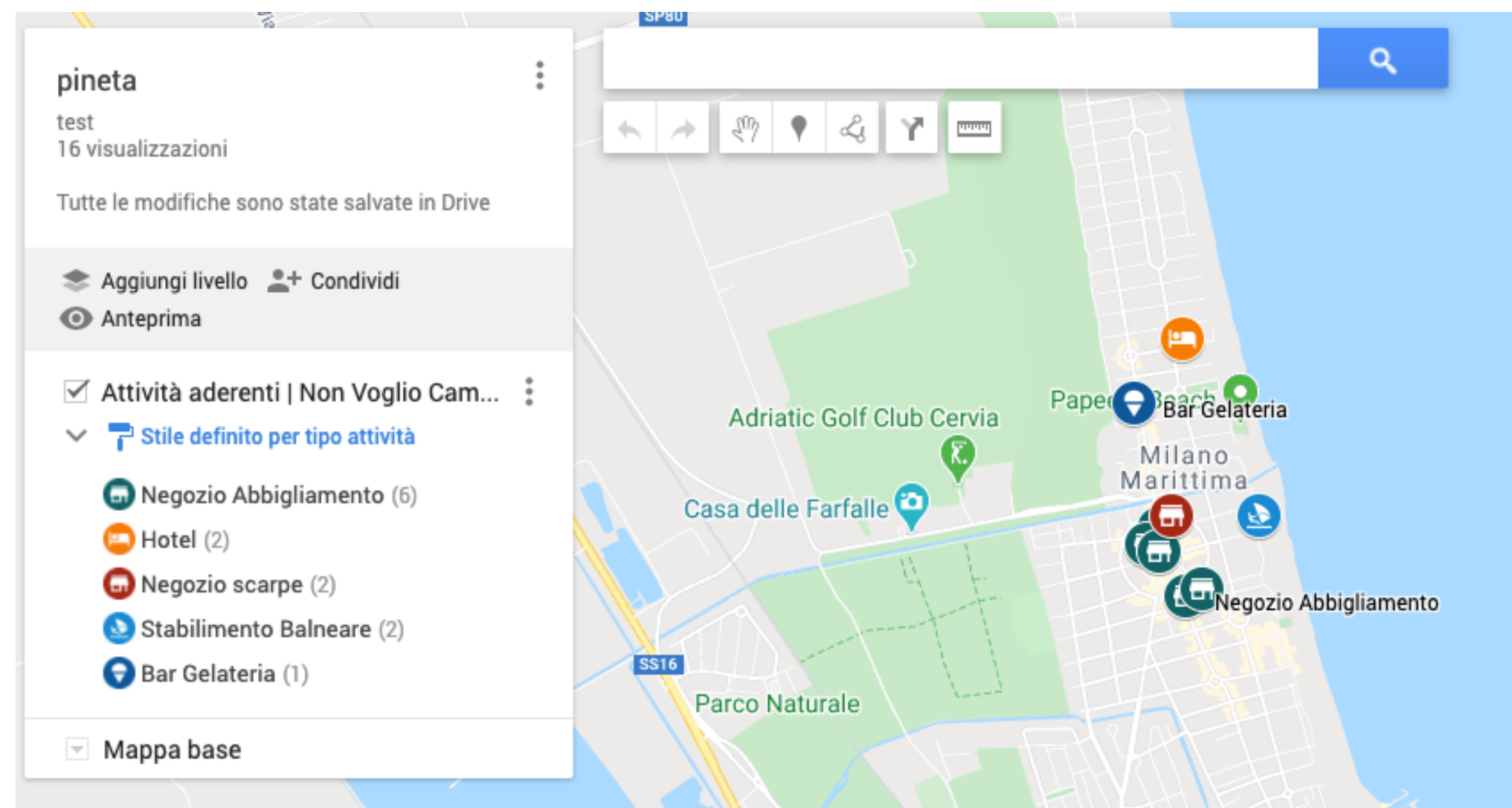
Manda una mail ad nonvogliocambiarepineta@gmail.com

Specifica:

- Nome attività
- Indirizzo
- Mail e telefono
- Sito o pagina social
- Tipo (hotel, bagno, negozio etc)
- Tipo di sconto offerto (modello e importi)

la tua attività comparirà:

1. documento gdoc accessibile a tutti e pubblicizzato sulle pagine della campagna
2. una mappa di google creata ad hoc e pubblicizzata sulle pagine della campagna



Facebook: Non Voglio Cambiare Pineta

Instagram: non_voglio_cambiare_pineta

Mail: nonvogliocambiarepineta@gmail.com

Grazie
#riplantiamola

