



Bizzeffe

ITALIAN

INBOUND NETWORK



Bizzeffe

**ITALIAN
INBOUND NETWORK**

01.

Chi è Italica Turismo

02.

Bizzeffe & Italica Turismo: da Network a Rete di Impresa

03.

Il contratto “Rete di Impresa”

04.

Sessioni One to One (Q&A)

The background features a close-up, shallow depth-of-field photograph of several stacks of coins on a green surface. The coins are slightly out of focus, creating a bokeh effect. The overall color palette is dominated by various shades of green, from light to dark, with the white text providing a sharp contrast.

01

CHI È ITALICA TURISMO

CHI È ITALICA TURISMO

Italica Turismo è un progetto imprenditoriale che intende contribuire allo sviluppo dell'**innovazione** nell'industria turistica italiana.



LA NOSTRA MISSION

*Far vivere al turista
l'Italia più autentica e
nascosta, attraverso
esperienze uniche,
emozionali ed
esclusive.*



LE NOSTRE DIRETTRICI STRATEGICHE

**Il digitale
al
centro dei processi
aziendali**

**Distintività
di
prodotto
esperienziale**

**Sinergie di filiera
e
Reti di Impresa
per lo sviluppo**



**Maggiore competitività
nei mercati di riferimento**

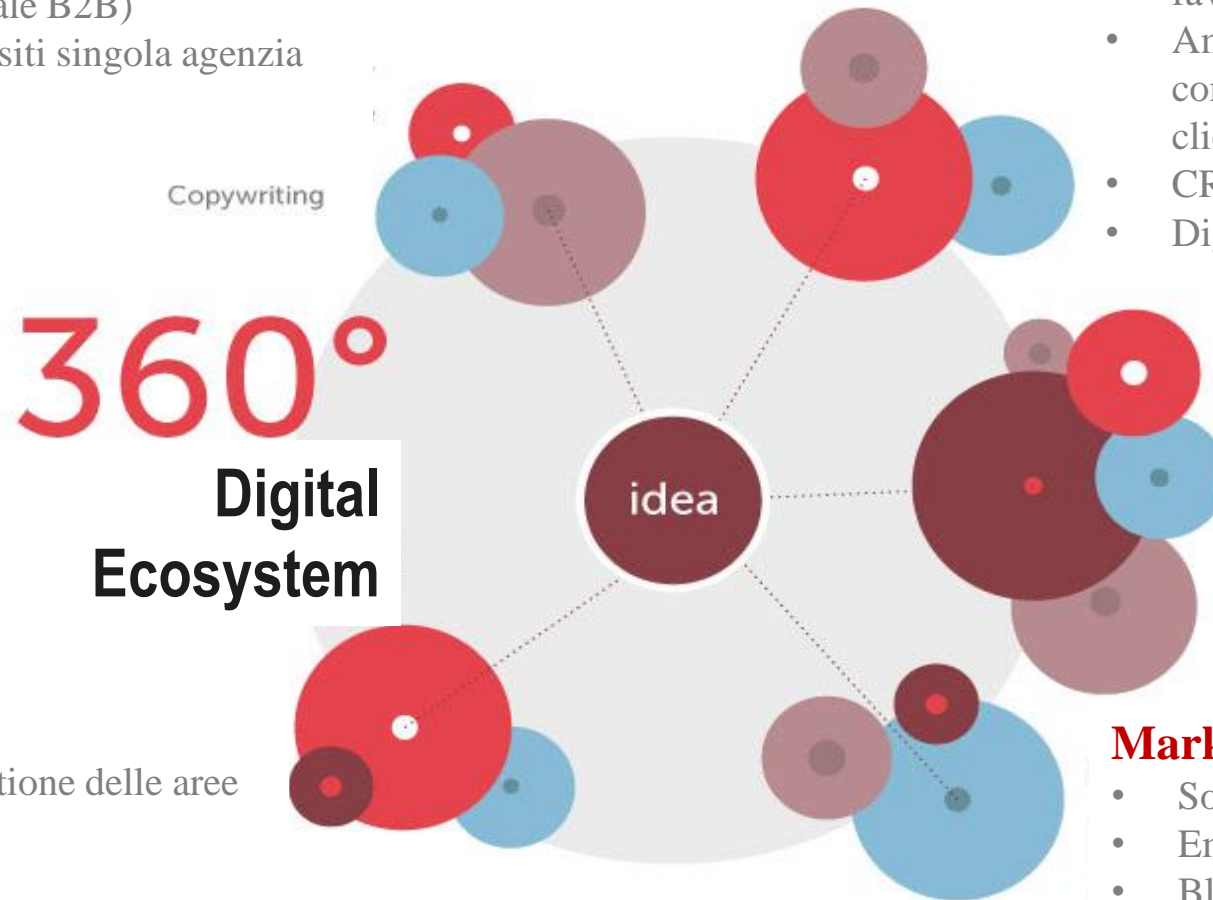
IL DIGITALE AL CENTRO

Piattaforme:

- Sito di Catena e siti singoli hotel
- Sito Incoming (portale B2B)
- Sito Travel Shops e siti singola agenzia
- E-commerce
- CMS

Organizzazione aziendale:

- Piattaforme, app e sistemi digitalizzati per favorire il telelavoro (smart working)
- Ambienti digital per favorire la comunicazione tra Italcica e i suoi clienti/fornitori
- CRM
- Digitalizzazione punti vendita



Sviluppo Prodotto:

- Web Crawling
- Scraping, Screening, Storing
- Contrattualizzazione online
- Monitoraggio aziendale tramite dashboard (AFC)

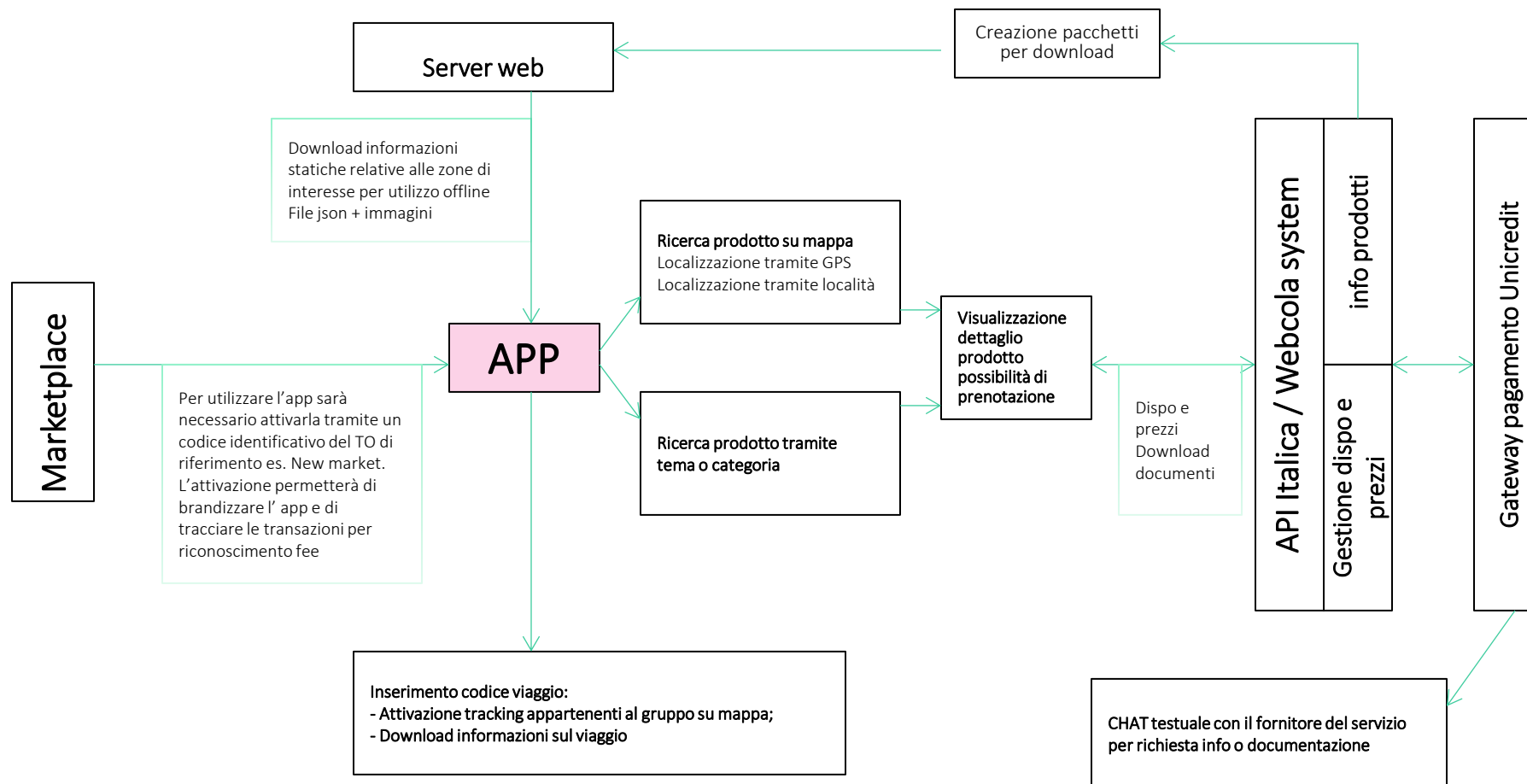
Business Intelligence Finanza & Controllo:

- Sofisticati sistemi di gestione delle aree di business
- Channel Mgmt
- Revenue Mgmt
- Dashboard Finance Control

Marketing e Comunicazione:

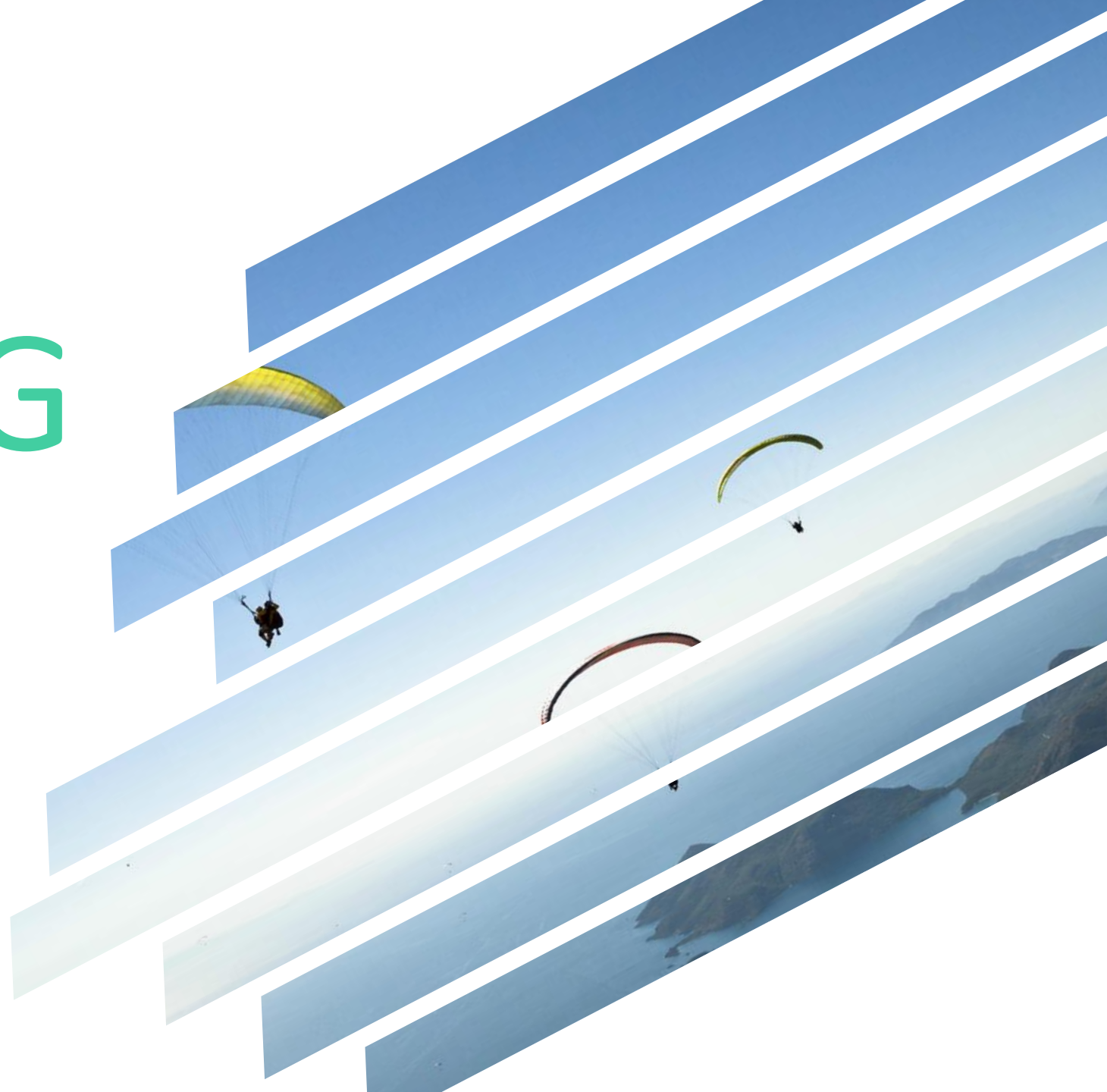
- Social Media Marketing
- Email Marketing
- Blog Tour/Influencer Marketing
- Storytelling (blog, video, foto)
- Attività di lead generation
- Social Listening

LA NUOVA APP



ITALICA INCOMING

Italica Incoming è la nostra divisione specializzata nell'Incoming Estero-Italia e Italia-Italia. Attraverso un **portale online B2B e una forza vendita dedicata**, commercializza soluzioni ricettive, transfer, tour tematici ed attività esperienziali nelle **più significative destinazioni italiane.**



KEY FACTS



1. CLIENTI

Segmenti Target:

- Tour operator e catene agenziali con scarso approccio agli strumenti digitali
- Tour operator e catene agenziali che si affacciano al digital e adottano un approccio al business ibrido (analogico/digitale)
- Bed Banks
- OLTA
- Clienti “white label” con interfaccia digital
- Consumatori finali (verticali specifiche)



Mercati principali:

Europa
Nord America e Canada
Russia
Israele
Cina (in trattativa)

KEY FACTS



2. I NUMERI 2016

120 clienti corporate B2B attivi
6.334 prenotazioni hotel effettuate
tramite il nostro booking
3.850 «experience» vendute
104.000 consumers hanno viaggiato
grazie ad Italica Incoming



Lo sviluppo per linee interne:

Fatturato 2016: 7,5 mio
Fatturato 2017: 15 mio
Fatturato 2018: 21 mio
DMU Arco (TN)
DMC Verona

KEY FACTS



3. IL PRODOTTO

L'offerta di **Italica Incoming** si sviluppa in rapporto a:

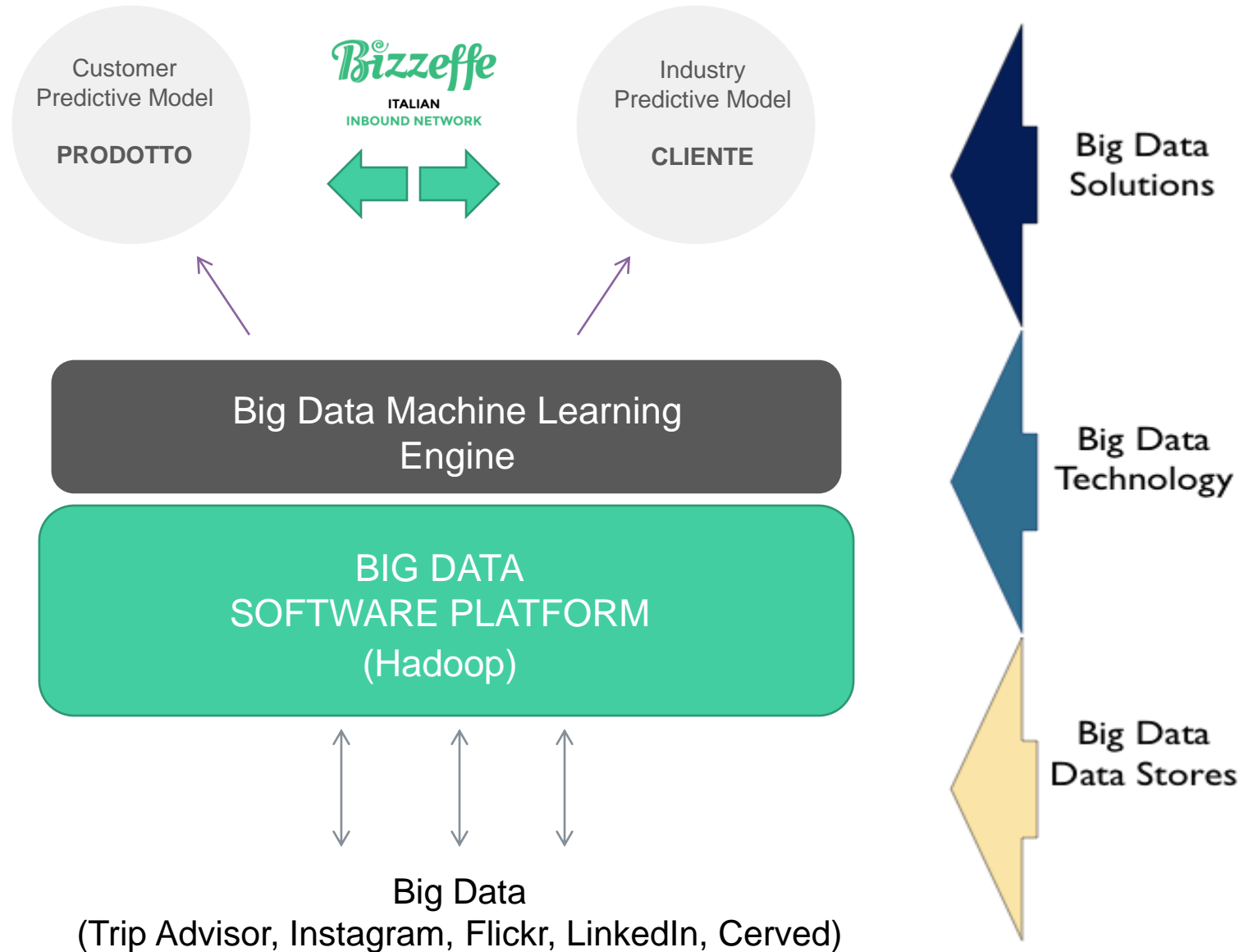
- trend worldwide
- trend nei Paesi target di Italica
- geo-distribuzione delle presenze in Italia
- nostra capacità di penetrare attraverso distintività ed esclusività di prodotto
- segmentazione in base a cluster specifici di target e tematismi (family, senior, donne, coppie, vacanza attiva, vacanza luxury, enogastronomia, ecc)



Unique Selling Proposition:

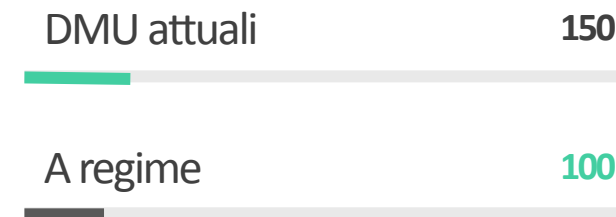
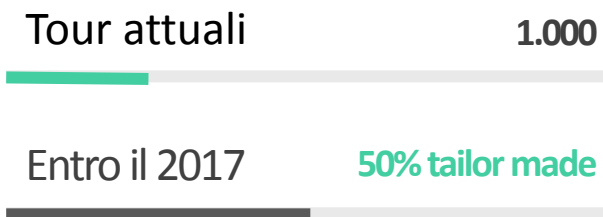
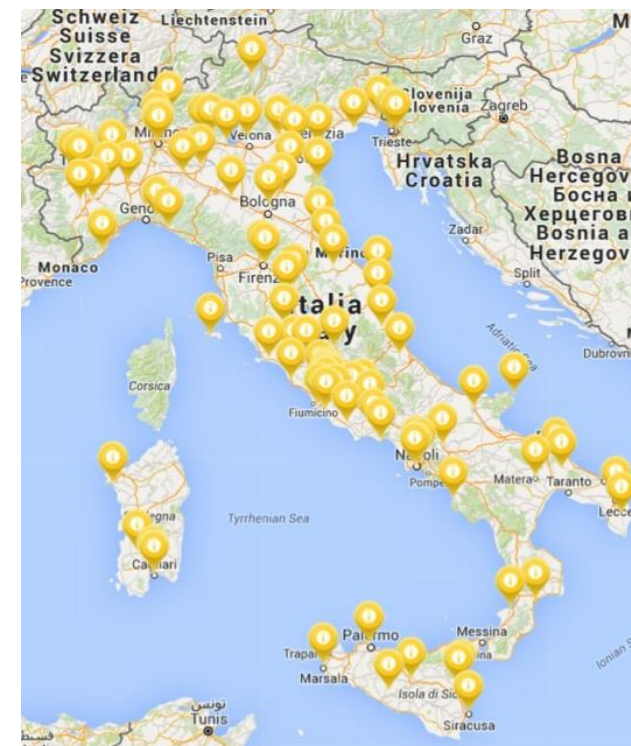
**Distintività del prodotto
e
focus sul turismo
esperienziale**

COME COSTRUIAMO IL PRODOTTO



Bizzeffe

ITALIAN INBOUND NETWORK



- ✓ Sarà costituito da circa 100 TOP DMU nel rispetto del perimetro iniziale di Bizzeffe
- ✓ Tali DMU devono essere capaci di costruire un magazzino completo e coerente con le strategie di prodotto
- ✓ Il focus sarà su un mix di prodotto standard e tailor-made

The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph of several stacks of coins on a dark, reflective surface. The coins are slightly out of focus, creating a bokeh effect. The entire image is overlaid with a semi-transparent green filter. On the left side, there is a large white number '02'.

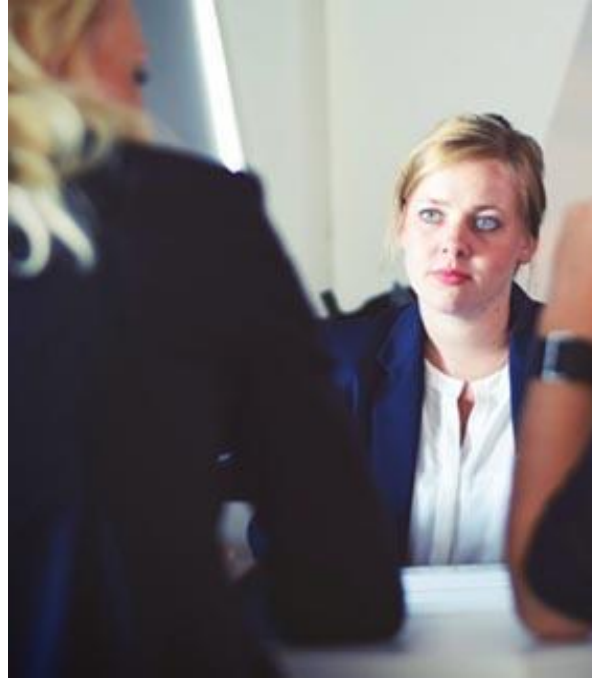
02

BIZZEFFE & ITALICA TURISMO

Da Network a Rete di Impresa

COS'È LA RETE DI IMPRESA

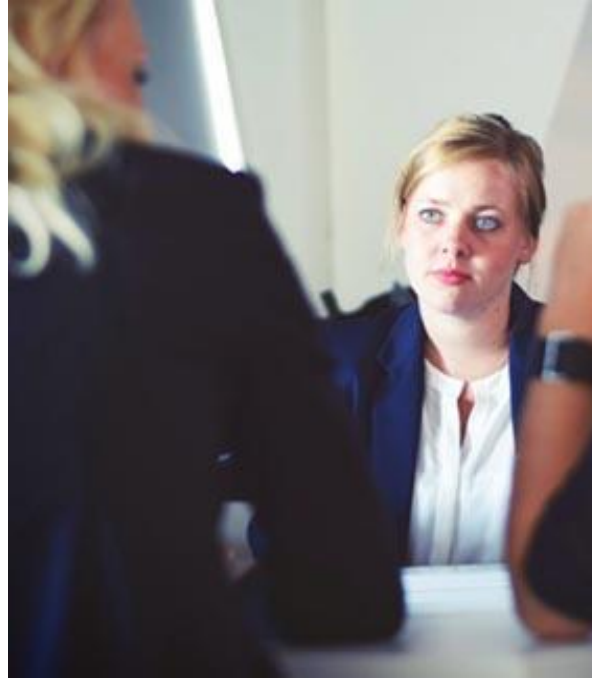
La **Rete di Impresa**, che ha come focus il Contratto di Rete, è un strumento di partnership industriale, rivolto principalmente alle **PMI** che intendono aumentare la massa critica e condividere il know how, diventando così **più competitive nel mercato**, pur mantenendo indipendenza, autonomia e specificità.



PERCHÈ È STATA ISTITUITA

La strategia della Rete di Impresa è stata istituita proprio per dare una risposta concreta ai principali fattori di criticità delle PMI:

- Limitate capacità di investimento
- Basse capacità competitive in mercati complessi
- Limiti di know how
- Scarsa propensione all'internazionalizzazione
- Incapacità di conseguire alti livelli di innovazione (soprattutto tecnologica e digitale)



QUALI SONO I VANTAGGI

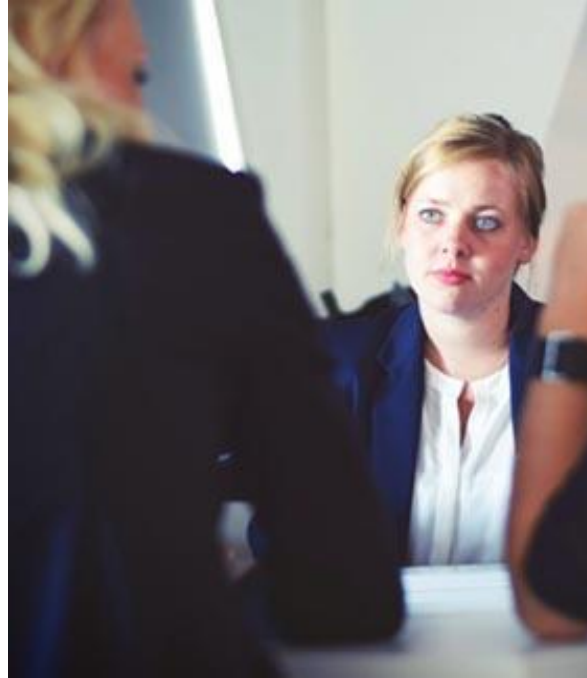


- Diventare un soggetto industriale, omogeneo ed integrato, con dimensioni tali da poter affrontare le complesse sfide del mercato internazionale
- Mettere in comune il know how e generare economie di scala
- Raggiungere ampi e complessi livelli quanti-qualitativi nell'offerta di prodotti e servizi
- Accedere a progetti complessi in mercati emergenti



CHI PUÒ PARTECIPARE

- Possono partecipare imprese ubicate nel territorio italiano e imprese estere purchè operative in Italia (Unità Locali)
- Possono essere imprese operanti in settori diversi, purché coerenti con le finalità costitutive della Rete
- Una Rete di Impresa può costituirsi con almeno due imprese partecipanti

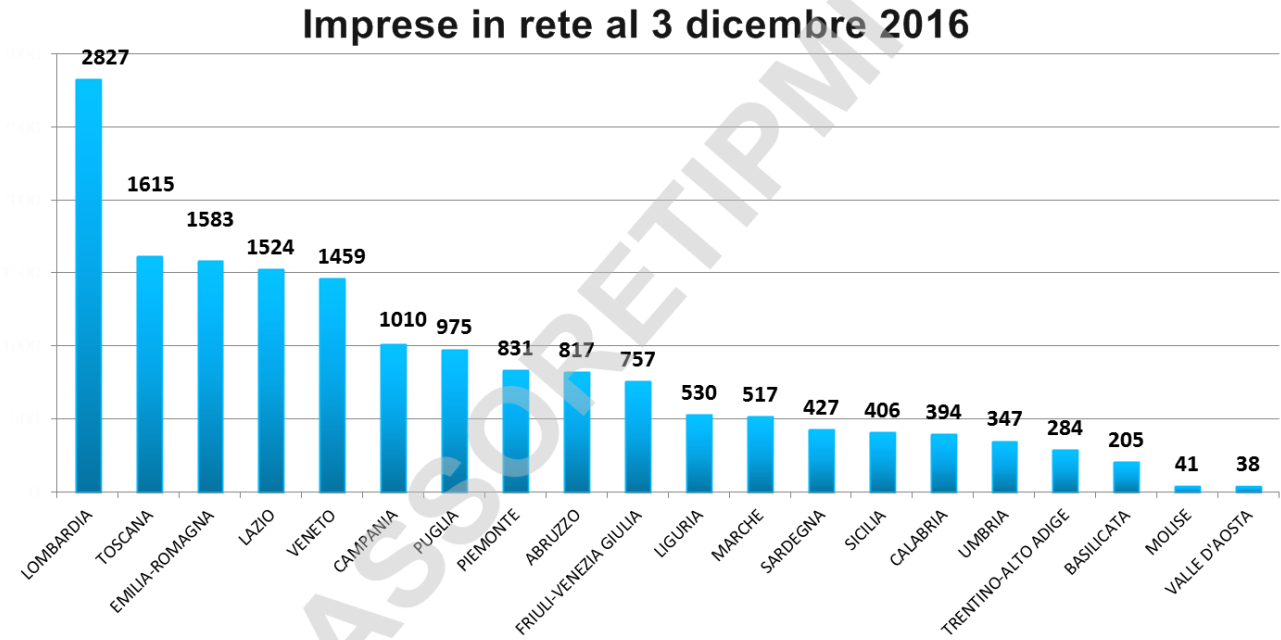


COSA SI PUÒ FARE ASSIEME

- **COLLABORAZIONE** tra le Parti aderenti in ambiti attinenti l'esercizio delle imprese
- **SCAMBIO** tra le Parti di informazioni o di prestazioni di qualsiasi natura (industriale, commerciale, tecnica e tecnologica)
- **ESERCIZIO IN COMUNE** tra le Parti di una o più attività rientranti nell'oggetto delle rispettive imprese



LE RETI DI IMPRESA IN ITALIA



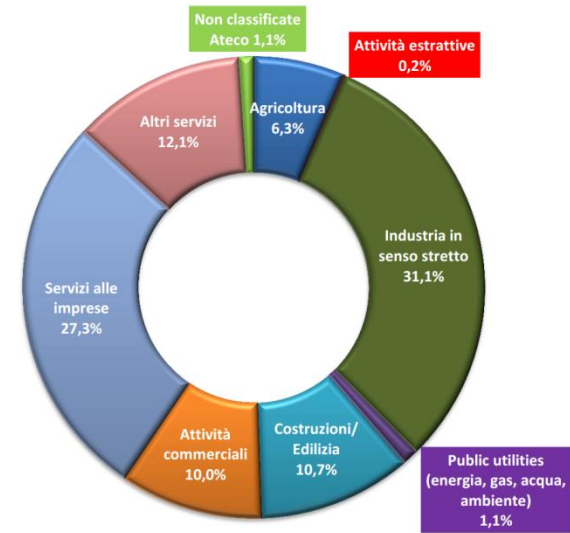
Al 3 dicembre 2016 sono stati censiti da Infocamere

3.243 Contratti di Rete

16.587 Imprese partecipanti

di cui **460** Contratti di Rete con Soggettività Giuridica

Distribuzione per macrosettore di attività economica delle imprese aderenti a Contratti di rete*



Il turismo è poco, o per nulla, rappresentato nelle Reti di Impresa italiane

MILESTONES DEL PROGETTO

Bizzeffe

ITALIAN
INBOUND NETWORK

OTTOBRE 2016
INIZIO JOINT VENTURE BIZZEFFE - ITALICA TURISMO



OTTOBRE – DICEMBRE 2016

PRESENTAZIONE JOINT VENTURE ALLE PRINCIPALI FIERE
INTERNZIONALI DI SETTORE/WORSHOP – ENIT -

GENNAIO - MARZO 2017

ROADSHOW “RETE DI IMPRESA”
SCOUTING E SCREENING AGENZIE -DMUSUL MODELLO DI BUSINESS
PROPOSTO

GENNAIO - MARZO 2017

ANALISI E PRIMA INTEGRAZIONE DIGITALE SITO BIZZEFFE NEL
PORTALE B2B ITALICA

MARZO /APRILE 2017 ○

COSTITUZIONE “RETE DI IMPRESA”



Attività ongoing

- COMMERCIALIZZAZIONE
- BIG DATA
- PRODUCT CHECK
- SOCIAL MEDIA MKTG
- UFFICIO STAMPA
- CONTENT MKTG
- DEM/NEWSLETTER
- FIERE DI SETTORE
- WORKSHOP INTERNAZIONALI

APRILE 2017 ○

MESSA A REGIME PORTALE B2B ITALICA TURISMO

APRILE 2017 ○

LANCIO “RETE DI IMPRESA” NEI PRINCIPALI MERCATI INTERNAZIONALI (B2B)

GIUGNO 2017 ○

PENETRAZIONE MARKET PLACE CINA (B2B2C)

LUGLIO 2017 ○

EDUCATIONAL/BLOG TOUR (II EDIZIONE)

FINE 2017 ○

MESSA A REGIME DEL PROGETTO RETE DI IMPRESA IN TUTTI I PROFILI STRATEGICO-OPERATIVI

REPUTATION

PRODOTTO

MARKETING

VENDITE



BENEFICI

PER I

PARTECIPANTI

CATENA DEL VALORE

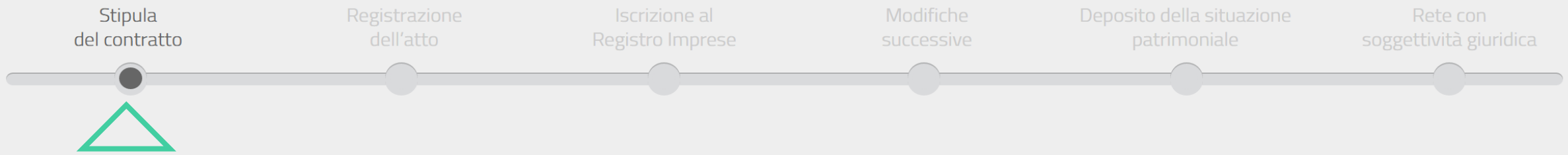


pagamenti <---- incassi

The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph of several stacks of coins on a green surface. The coins are slightly out of focus, creating a bokeh effect. The overall color palette is dominated by various shades of green, from a deep forest green to a lighter, almost white-green at the top.

03

IL CONTRATTO “RETE DI IMPRESA”



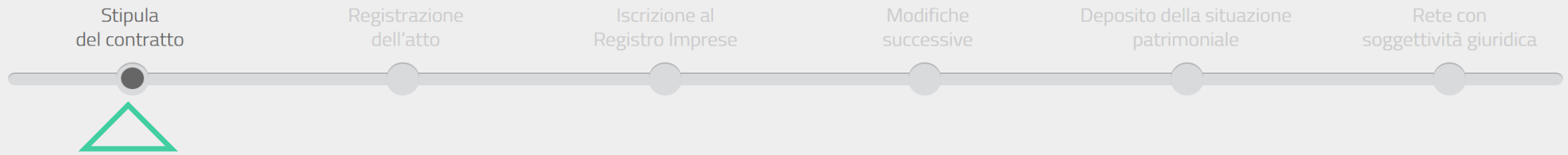
CHI NE FA PARTE

[BIZZEFFE S.r.l.](#) con sede in 00149 ROMA, Via Giuseppe Belluzzo 49, C.F. e P.IVA 12704171003, PEC bizzateffe@legalmail.it, in persona del legale rappresentante protempore dr. Enrico Facchini,
IMPRESA DI RIFERIMENTO e CAPOFILA;

[ITALICAINTOUR S.r.l.](#) con sede in 37123 VERONA, Stradone Porta Palio, 84 C.F. e P.IVA 01397150291, PEC okmondo@pec.wemondo.it, in persona del legale rappresentante protempore dr. Roberto Tedesco,
PARTECIPANTE;

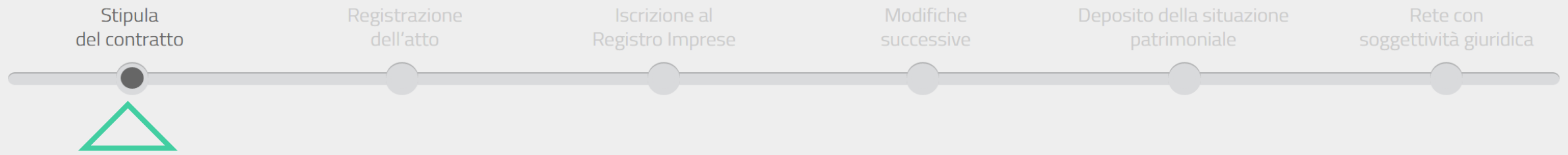
[ITALICA TURISMO S.p.a.](#) con sede in 38064 ARCO (Tn), Via Santa Caterina, 74C C.F. e P.IVA 01397150291, PEC italicaholding@pec.it, in persona del legale rappresentante protempore dr. Vittorio Giaroli,
PARTECIPANTE;

... e poi? ...VOI!!!



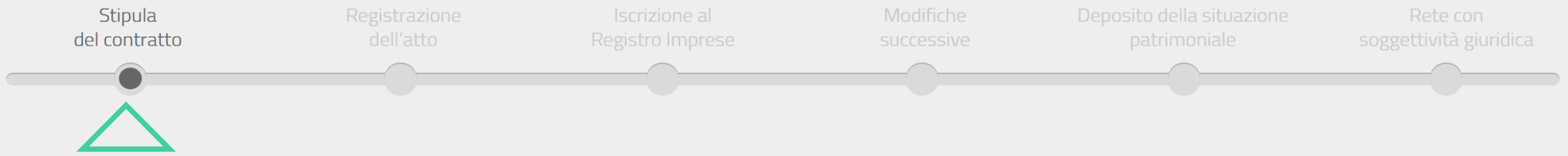
QUALI I NOSTRI OBIETTIVI

- raggiungimento di una massa critica quanti-qualitativa di prodotti e servizi turistici Incoming funzionale all'aumento della penetrazione sui mercati soprattutto Esteri e nei diversi canali di vendita on e off line;
- maturazione di best practices comuni nei vari processi operativi;
- forte, moderna e qualificata presenza sul mercato turistico digitale in tutti i diversi ambiti d'attività;
- allestimento di un evoluto database prodotti/servizi di valenza "esperienziale" valorizzando le qualità delle eccellenze locali presenti nel territorio italiano;
- valorizzazione degli elementi distintivi, del know-how e della professionalità di ogni Impresa partecipante;
- Sviluppo della conoscenza dei rispettivi territori di competenza sotto il profilo culturale, ambientale, storico ed artistico, folkloristico, eno-gastronomico ecc. ecc.;
- concorso all'implementazione di una banca-dati, soprattutto riguardo a Clienti e Fornitori, a supporto degli scopi della rete.



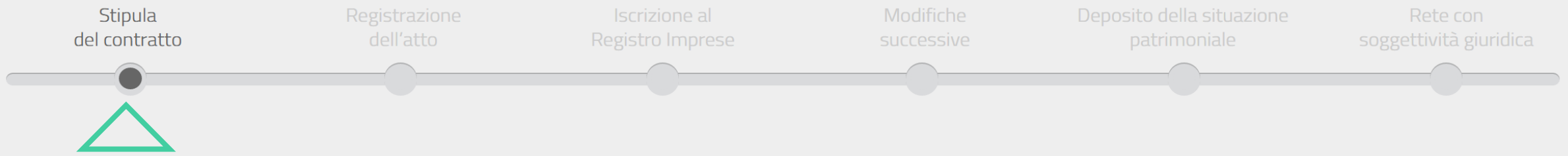
PROGRAMMA DI RETE

- sviluppare un'offerta specifica, distintiva, emozionale, fortemente caratterizzata e centrata sui valori del territorio italiano, innovativa, alternativa rispetto ai comuni standard di mercato dell'offerta;
- collaborare attivamente allo scopo di alimentare continuamente il portafoglio dei servizi/prodotti da inserire in una piattaforma tecnologica evoluta a disposizione della Rete stessa e soprattutto dei Clienti;
- collaborare alla promozione e commercializzazione dell'offerta sul mercato nazionale ed internazionale;



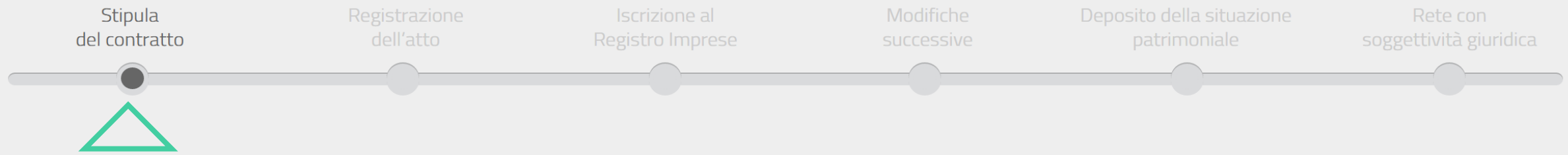
PROGRAMMA DI RETE

- programmare iniziative promozionali finalizzate alla partecipazione alle fiere internazionali di settore, al presidio capillare del canale web e social, ai piani di comunicazione pubblicitaria locale, nazionale ed internazionale, alle partnership con amministrazioni locali ed Enti del turismo, all'attività di CRM e di digital marketing e social media marketing;
- partecipare, in forma individuale e collettiva, a iniziative di formazione altamente innovative e in grado di valorizzare ed accrescere le competenze della Rete e svilupparne di nuove, soprattutto nell'area prodotto, digital marketing, IT e best practices in ambito turistico INCOMING



OBBLIGHI E DIRITTI

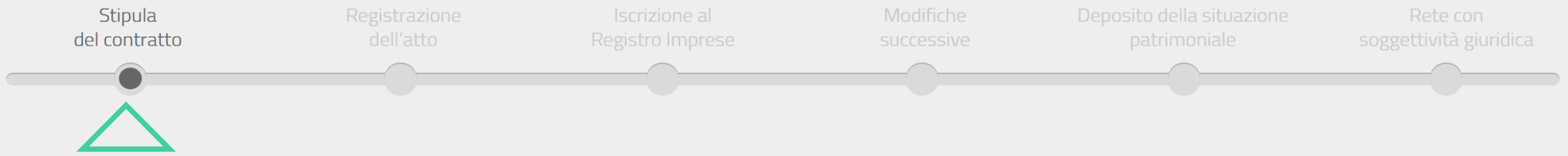
- Le Parti Aderenti devono uniformarsi ai disciplinari ed ai regolamenti adottati dalla Rete, con particolare riferimento agli standard qualitativi dei prodotti-servizi e alle iniziative di comunicazione e commercializzazione
- Non possono servirsi di segni distintivi, marchi, denominazioni o contrassegni diversi da quello comune (politiche di brand) per la pubblicizzazione e la promozione di eventi, iniziative e prodotti generati nell'ambito dell'attività di Rete
- Ogni partecipante ha il diritto di avvalersi del brand di Rete e dei servizi offerti dalla rete stessa.
- A contribuire agli scopi della rete anche mediante il versamento dei contributi previsti dal Fondo Comune.



COMITATO DI RETE

Chi è: è costituito da un rappresentante dell'impresa CAPOFILA con funzioni di Coordinatore, un membro indicato da ITALICA TURISMO e fino ad un massimo di altri 9 membri espressione delle imprese partecipanti nel rispetto della geodistribuzione della Rete stessa. I membri cooptati durano in carica tre anni e possono essere rinominati.

Cosa fa: controlla che il programma di Rete sia attuato. Può fornire utili indicazioni per la messa a punto degli obiettivi strategici di sviluppo; verificare i rendiconti sulla gestione del fondo comune qualora istituito; rappresentare concreto raccordo tra tutte le imprese partecipanti alla rete e la Capofila.



FONDO COMUNE

- Per il primo anno di attività (avviamento) le società Bizzate S.r.l., Italice Turismo S.p.a. e Italicaintour S.r.l. si impegnano a sostenere i costi e gli oneri di start-up.
- Dal II anno ogni aderente si obbliga a corrispondere annualmente una somma a titolo di **contributo ordinario alle spese di gestione della rete**, opportunamente preventivate e documentate. Su conforme proposta della CAPOFILA Bizzate S.r.l., il Comitato di Rete, con propria autonoma e insindacabile decisione, fisserà la decorrenza e l'importo dei contributi annuali ordinari al fondo comune.
- Ogni partecipante si obbliga altresì a corrispondere eventuali contributi integrativi per **iniziative speciali** che si rendessero necessarie, sempre comunque decise dal Comitato di Rete



DOMANDE?

IT IS
TIME
TO WIN



L'unione fa la forza.
Non restare indietro.
Entra nella nostra Rete di
Impresa.

Per maggiori informazioni
claudio.dellaccio@bizzateffe.com