

Unat, una marcia in più per gli albergatori

Più servizi agli associati attraverso la partnership con la società di consulenza turistica e gestionale Ideaturismo

È stata recentemente rafforzata la partnership con la società di consulenza Ideaturismo al fine di potenziare l'offerta di servizi agli associati. Con questa intesa si viene quindi a corroborare una collaborazione sinergica e imprenditoriale consolidata ormai da tempo. Tra gli obiettivi che ci si ripropone si possono citare l'ampliamento di una già molto vasta gamma di servizi unitamente alla costante presenza dei referenti presso la sede in modo da garantire risposte celeri e puntuali al socio interlocutore.

Oltre a seminari, corsi formativi e studytours, i servizi oggetto dell'accordo sono riferiti principalmente alle seguenti aree:

Studio di strategie e concetti atti a creare un profilo adatto alla personalità della singola azienda turistica, individuando punti di forza e di debolezza per programmare al meglio gli interventi di riqualificazione e rilancio della struttura. Inoltre sono elaborate strategie di sviluppo e concetti di posizionamento, creazione di marchi, studi fattibilità per nuovi progetti e strategie di sviluppo.

Analisi economico-finanziaria: analisi previsionale di profitti e perdite nonché analisi sul fatturato, analisi degli indici di bilancio aziendali, controllo e riduzione dei costi aziendali, ottimizzazione del profitto, analisi del bilancio, assistenza per le contrattazioni bancarie, piani di liquidità e di ammortamento capitale/interessi, modelli di finanziamento alternativi, attività e programmi di risanamento, predisposizione domande di contributo.



Management edilizio: consulenza su ristrutturazioni e nuove costruzioni, piani di sviluppo e ridefinizione degli spazi architettonici, analisi di fattibilità dei progetti dal punto di vista urbanistico e legislativo, sviluppo di progetti architettonici globali, progetti per centri benessere, pianificazione dei costi edilizi, piani dettagliati, direzione progetti, direzione lavori, controllo dei costi e della tempistica, gare e contrattazioni, controllo finale dei costi.

Predisposizione piani marketing e realizzazione degli stessi, strutturazione e organizzazione dell'offerta, strategie di prezzo,

azioni di vendita, pubblicità, elementi e strategie per la fidelizzazione della clientela. La forza degli alberghi del Trentino spesso è legata all'unicità degli stessi, ai servizi offerti dalla gestione ed al tipo di clientela. Saper elaborare correttamente gli strumenti di fidelizzazione, permette di avere una sicura base di vendita oltre che un risparmio indiretto nella spesa necessaria per il marketing. Va sottolineato come sia importante elaborare opportune strategie ed azioni tecniche di vendita, a partire dal prezzo, che dovrebbe essere elaborato in base ai bilanci e al prodotto di vendita e non solamente



Il presidente dell'Unione Albergatori del Trentino, **Giovanni Bort**

in base a quello che fanno i concorrenti. Ad esempio, le variabili che permettono di elaborare diverse azioni e formule incentivanti di vendita sono: il periodo, la stagionalità, il calendario delle vacanze (nazionali e straniere), i servizi offerti, gli eventi esterni territoriali e così via. Questi fattori permettono di dare vita ad un prezziario che, al modificarsi delle situazioni e della domanda, permetta di ottenere il maggior prezzo dal cliente per quel momento.

Grafica e design: strutturazione grafica del materiale pubblicitario, elaborazione di testi, creazione di marchi, materiale per la corrispondenza, controllo stampa. Viene studiato il migliore dei modi per garantire il massimo dell'impatto visivo e della semplicità di interpretazione al fine di presentare al meglio l'attività aziendale.

Organizzazione aziendale: costituzione dell'azienda turistica, consulenza e assistenza a gruppi di alberghi o cooperative turistiche, pianificazione dell'organizzazione interna, creazione di stan-





dard di qualità, test degli alberghi in anonimato per l'ottimizzazione della qualità: il cosiddetto "Mystery Guest Check", ossia una visita anonima che viene effettuata al fine di controllare la qualità della struttura alberghiera, verificando quali sono i fattori di successo e quali quelli problematici e su cui bisogna migliorare.

Check up aziendali: l'intervento consulenziale persegue obiettivi di valutazione della performance complessiva dell'azienda alberghiera, cercando di cogliere i punti di forza e di debolezza per ognuna delle aree funzionali. All'individuazione dei problemi critici segue la proposta di soluzioni di intervento da adottare successivamente e per ogni singola area, al fine di ricondurre la gestione aziendale ad efficacia ed efficienza.

Certificazione qualità ISO 9001 i cui vantaggi sono: la visibilità del proprio Sistema Qualità nei confronti della clientela, il rafforzamento della posizione territoriale dell'azienda, la trasparenza del

proprio sistema gestionale ed organizzativo. La certificazione inoltre deve essere motivo di forte coinvolgimento e stimolo per tutto il personale e va ad accrescere il rapporto di reciproca fiducia e soddisfazione con i propri collaboratori.

Certificazione Ecolabel per il turismo: l'associato viene seguito in tutte le fasi tecniche di certificazione, dall'analisi ambientale aziendale iniziale, alla definizione delle procedure e del coordinamento degli ispettori Ecolabel, sino alla fase finale, con la predisposizione di eventuali azioni correttive di miglioramento. La certificazione Ecolabel garantisce all'azienda un valore aggiunto derivante dal piano di comunicazione conseguente, nonché un'aliquota agevolata in caso di investimenti ammissibili a contributo provinciale.

Business Plan: analisi finalizzata alla definizione della performance dell'attuale gestione aziendale, con piano economico finanziario, analisi di fattibilità tecnica e ipotesi di azioni marketing conseguenti l'at-

Al Mart con l'Unione Albergatori

Rinnovata la convenzione con il Mart: tariffe agevolate per i vostri clienti. Vale per tutti i soci del ricettivo: alberghi, residence, campeggi e appartamenti

L'Unione Albergatori del Trentino ed il MART Museo di Arte Moderna e Contemporanea di Trento e Rovereto, (valido anche per i soci di Fanta / Rescasa / Trentino Appartamenti) hanno rinnovato la convenzione, ora valida fino al 31 dicembre 2007, per permettere agli ospiti delle strutture ricettive associate all'Unione di accedere con tariffe ridotte alle 2 sedi del MART di Trento e Rovereto.

L'iniziativa rientra nell'ambito dell'obiettivo di integrazione tra l'offerta turistica e l'offerta culturale trentina che l'Unione albergatori persegue ormai da alcuni anni anche attraverso altre azioni similari.

Il MART ha sede in Rovereto, accanto a quelle ormai storiche di Palazzo delle Albere a Trento e di Casa Museo Depero a Rovereto, attualmente chiusa per restauro.

Grande protagonista di Mart Rovereto è l'edificio progettato da Mario Botta con la collaborazione di Giulio Andreolli, articolato in oltre 12.000 metri quadrati, di cui 6.000 dedicati all'arte del XX e XXI secolo, e più di 5.000 occupati da aree per lo studio e la ricerca, la didattica e i servizi...

Per scaricare il modulo da consegnare ai clienti (affinché possano beneficiare degli sconti previsti nella convenzione) è sufficiente collegarsi al sito www.unat.it



tuazione della nuova idea imprenditoriale.

Piani di Autocontrollo igienico sanitari per piscine e centri benessere in linea con quanto previsto dalla recente delibera

provinciale contenente direttive (che sono in vigore dal 1 maggio scorso) applicative dall'accordo fra Stato, Regioni e Province Autonome di Trento e di Bolzano del 16 gennaio 2003.