

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Elaborare l'offerta dello stabilimento e della sua stagionalità, pianificando i rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare

1 - ANALISI DI MERCATO

Grado di complessità 3

1.3 APERTURA NUOVA STRUTTURA

Analizzare la tendenza passata in termini di evoluzione delle strutture e dei servizi balneari e ricreativi nella destinazione turistica individuata, la migliore location e il grado di accessibilità al fine di aprire una nuova struttura ricreativo balneare

Grado di complessità 2

1.2 RIPOSIZIONAMENTO OFFERTA

Individuare gli elementi per elaborare una strategia di riposizionamento della propria offerta ricreativo balneare attraverso lo studio della evoluzione della domanda turistica e l'analisi della offerta dei competitors

Grado di complessità 1

1.1 MANTENIMENTO VANTAGGIO COMPETITIVO

Individuare gli elementi utili a mantenere il proprio vantaggio competitivo, individuando e analizzando la concorrenza diretta e indiretta e studiando l'evoluzione dell'offerta balneare ricreativa

2 - DEFINIZIONE DELL'OFFERTA

Grado di complessità 3

2.3 SERVIZI ESTETICI E CURATIVI

Definire un'offerta balneare che comprende trattamenti idroterapici, riabilitativi, cure talassoterapiche quali la psammatoterapia ed elioterapia, percorsi estetici e di bellezza

Grado di complessità 2

2.2 SERVIZI QUALIFICATI

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

Definire un'offerta balneare con servizi qualificati superiori quali animazione, corsi, dancing, noleggio attrezzatura sportiva, locali di intrattenimento, per soddisfare le esigenze della clientela più esigente e dinamica

2.2 SERVIZI DIFFERENZIATI

Definire un'offerta balneare con servizi differenziati articolati sulla base dei molteplici segmenti di clientela compresenti o esclusivi nello stabilimento balneare ovvero famiglie con bambini, anziani, disabili, possessori di animali, naturisti, ecc.

Grado di complessità 1

2.1 SERVIZI DI BASE E DI SUPPORTO MINIMI

Definire un'offerta balneare da erogarsi in località marittima, lacuale o fluviale che consenta al pubblico di disporre di servizi di base di supporto minimi idonei a rendere più agevole l'attività balneare (spiaggia delimitata, servizio d'accoglienza e salvamento, punto di ristoro, area comune attrezzata per gioco, cabine, ombrelloni, sdraie, docce calde, ecc.)

3 - DEFINIZIONE DELLA STAGIONALITÀ

Grado di complessità 2

3.2 AL DI FUORI DELLA STAGIONE BALNEARE

Elaborare un piano di apertura capace di attivare clientela durante tutto l'arco dell'anno sollecitando, in assenza di una regolamentazione che preveda questa possibilità, le amministrazioni comunali detentrici del bene demaniale e le strutture regionali a prevedere questa soluzione

Grado di complessità 1

3.1 IN LINEA CON LA STAGIONE BALNEARE

Elaborare un piano di apertura capace di attirare clientela durante la stagione balneare convenzionale (bassa e alta stagione) tenendo conto dei trend storici, della normativa vigente e dei diversi servizi offerti (vedi estensione per elioterapia)

4 - PIANIFICAZIONE RAPPORTI CON I FORNITORI

Grado di complessità 3

4.3 CONTRATTI STANDARD DI FORNITURA

Definire contratti standard di fornitura a ordine ripetuto completi della elencazione delle tipologie merceologiche trattate, del listino prezzi, chiuso o aperto, e degli impegni reciproci sui tempi di

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

ordine e consegna seguendo eventualmente la regolamentazione delle procedure di appalto

4.3 CONTRATTI A CONDIZIONI SPECIALI

Definire contratti di fornitura a condizioni speciali con particolare riferimento al diritto di accettazione della merce con riserva e al contenuto della sezione relativa alle penali (es. per mancato rispetto dei tempi) seguendo eventualmente la regolamentazione delle procedure di appalto

Grado di complessità 2

4.2 VALUTAZIONE FORNITORI

Impostare un sistema valutazione della qualità dei singoli fornitori basato su indicatori osservabili e attendibili, definendo in particolare le modalità di tracciabilità e registrazione degli stessi ai vari livelli della struttura balneare e ricreativa

Grado di complessità 1

4.1 ANALISI BISOGNI RICAUVATI DA DATI STORICI

Definire, a seconda delle tipologie, il fabbisogno stagionale o su base periodica (es. giornaliera, settimanale, mensile) necessario per il funzionamento della struttura balneare in relazione alle previsioni di lavoro e allo storico dei dati sulle diverse necessità in termini di prodotti food and beverage, attrezzature, strutture, arredi, tecnologie e servizi

4.1 STIMA PREVISIONALE SENZA BASE STORICA

Effettuare una stima previsionale dei bisogni a breve e medio termine per l'avvio di una nuova struttura balneare o di un ampliamento/modifica/aggiunta dei servizi offerti (es. estensione area ludica) finalizzata alla ricerca di fornitori in grado di supportare l'iniziativa

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Caratteristiche di location, struttura balneare e mercato (clienti serviti, trend, evoluzione dell'offerta, ecc.)
- Normativa in materia di servizi di balneazione e ricreativi
- Serie storiche di dato di gestione (prodotti food and beverage consumati, attrezzature, strutture, arredi, tecnologie e servizi)
- Lista dei fornitori

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche, metodi e strumenti di raccolta, elaborazione, analisi di informazioni e dati
- Tecniche di analisi di mercato riferite al turismo in particolare di tipo balneare
- Tecniche di reporting
- Tecniche di progettazione dell'offerta di servizi turistico ricreativi in particolare di tipo balneare
- Metodi di classificazione delle caratteristiche tecniche e merceologiche di materie prime, beni e servizi
- Tecniche di programmazione e budgeting degli acquisti
- Tecniche di selezione e qualificazione dei fornitori
- Tecniche di sviluppo di richieste di offerta
- Tecniche di valutazione comparativa di offerte commerciali
- Tecniche di negoziazione

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Analisi di mercato realizzate
- Piano di offerta dei servizi balneari sviluppato
- Stime dei fabbisogni di risorse definito
- Fornitori selezionati e valutati
- Contratti di fornitura definiti

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Un set di fonti informative a base storica su mercato ed una tipologia di esercizio balneare
2. L'insieme delle tecniche di analisi a supporto delle scelte di identificazione dell'offerta balneare e del posizionamento della struttura
3. L'insieme delle tecniche di progettazione dell'offerta balneare
4. L'insieme delle tecniche di stima dei fabbisogni di approvvigionamento di risorse e di

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

programmazione degli acquisti

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

ADA.23.04.03 - DEFINIZIONE E GESTIONE DELL'OFFERTA DEI SERVIZI DI BALNEAZIONE E RICREATIVI

FONTI

Manuale interno di gestione e Relazioni attività della LIGNANO SABBIAADORO GESTIONI S.P.A. In alcune fasi dell'intervista sono stati consultati documenti interni riservati inerenti alle procedure adottate dalla società Normativa e linee guida per l'apertura degli stabilimenti balneari e delle spiagge libere attrezzate in vigore in alcune Regioni italiane in particolare Regione Friuli Venezia Giulia, Veneto, Liguria, Toscana, Lazio, Sicilia, Puglia e Calabria

http://www.risposteturismo.it/Public/lePagineDiRT/uno2008_lePagineDiRT_T.Pencarelli_S.Nicolai.pdf

STUDIO DI SETTORE WG60U ATTIVITÀ 93.29.20 GESTIONE DI STABILIMENTI BALNEARI: MARITTIMI, LACUALI E FLUVIALI. Agenzia delle Entrate