

Media Kit  
**magazine**  
del Festival

**VIVERE DI TURISMO**  
**FESTIVAL**



**Cosa ti manca per essere Felice?**  
**Simona Atzori al Vivere di Turismo Festival**

*Pag. 18*

A cura dell'ufficio stampa Contatti: Marilena Rodi Tel: 349 6697457

3° Uscita - OTTOBRE 2024



2° edizione

**13\_14 novembre 2024**

PALACONGRESSI DI RIMINI

[WWW.VIVEREDITURISMOFESTIVAL.IT](http://WWW.VIVEREDITURISMOFESTIVAL.IT)



# Sommario

3° Uscita - OTTOBRE 2024



- 5 IL PUNTO**  
**DANILO BELTRANTE**  
La nostra missione è la felicità
- 6 L'ESPERTO DEL SETTORE**  
Revenue fa rima con ricavi: come funziona?  
Intervista a Giuseppe Murina
- 8 L'ESPERTO DEL SETTORE**  
L'AI non è il concorrente, ma l'assistente!  
Intervista ad Armando Travaglini
- 12 STORIE DI HOST & PROPERTY MANAGER**  
Vita da host: la rivoluzione dell'ospitalità  
di Sergio Battelli
- 14 TERRITORI E COMUNITÀ**  
Il museo dei cinque sensi di Sciacca in Sicilia  
Désirée Li Bassi
- 16 TERRITORI E COMUNITÀ**  
Il futuro del turismo  
Intervista a Giancarlo Dell'Orco
- 18 TERRITORI E COMUNITÀ**  
Non chiamatelo overtourism! Non in montagna  
Marco Bussone
- 20 GUEST**  
**STORIE DI SUCCESSO**  
Simona Atzori al Vivere di Turismo Festival

Media Kit  
magazine  
del Festival



**Pionieri  
di Felicità**

# Organizzazione del Festival

**DIRETTORE  
ARTISTICO**

**DANILO BELTRANTE**

**COORDINATRICE**

**GWENDOLINE BRIEUX**

**SEGRETERIA  
ORGANIZZATIVA**

**STELLA MELE**

**REFERENTE  
SPONSOR**

**KSENIJA ALAGIA**

**CONSULENTI  
COMMERCIALI**

**DAVIDE BENEGIAMO  
ELEONORA CAPPILLI  
FABIO TUNDO**



## il Board scientifico



### **DANILO BELTRANTE**

Founder “Vivere di Turismo” e “Vivere di Turismo Festival”.  
Coordinatore della “Vivere di Turismo Business School”.  
Curatore e autore della collana “Bed&Business” edita da Flaccovio Editore.



### **GWENDOLINE BRIEUX**

CEO di “Vivere di Turismo srl - Società Benefit”.  
Esperta di customer care e automatizzazioni nel settore extralberghiero.  
Counselor specializzata nella cura e l’ascolto delle donne.  
Autrice del libro “I segreti del Customer Care”.



### **GIUSEPPE MURINA**

Revenue Manager specializzato per il settore extralberghiero.  
CEO di “Revenue Safe”.  
Autore del manuale “Come fare Revenue Management nel mercato extralberghiero”.

# Edizione 2024

6

SALE FORMATIVE

1

PRESS AREA

75

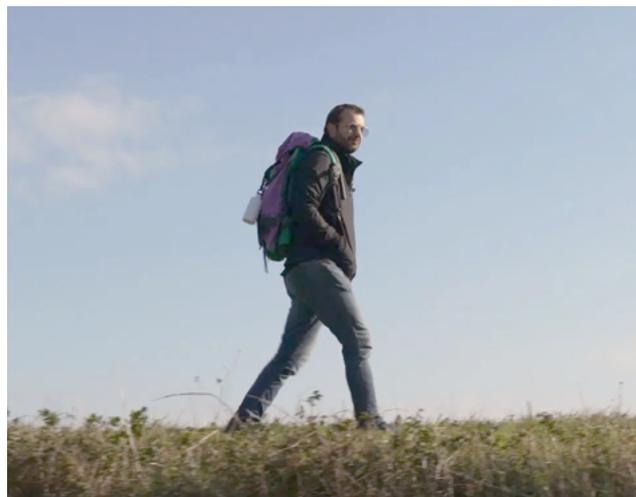
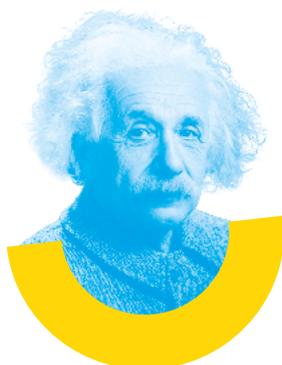
SPEECH

108

ORE DI INTERVENTI

 **Pionieri  
di Felicità**

*“L’immaginazione è più importante della conoscenza. La conoscenza è limitata, l’immaginazione abbraccia il mondo, stimolando il progresso, facendo nascere l’evoluzione”.  
(Albert Einstein)*



**P**aolo Notari (giornalista Rai), **Simona Atzori** (artista), **Emilio Casalini** (giornalista e conduttore Generazione Bellezza in Rai).

Sono solo tre dei nomi che animeranno la seconda edizione del Vivere di Turismo Festival, a novembre, a Rimini. Altri nomi, invece, che vi sveleremo presto, saranno con noi per la prima volta per contribuire a rendere ricco e ambizioso il progetto 2024, **Pionieri di Felicità!**

Questa edizione, dunque, si preannuncia pienissima di contenuti e di ospiti, di dibattiti e di momenti formativi unici e irripetibili da cogliere assolutamente dal vivo perché l’esperienza di incontro, scambio e confronto è anche scoperta e crescita. La domanda è sempre la stessa: si può vivere di turismo in Italia? Se la risposta – apparentemente scontata – può essere: “Certol!”, la riflessione successiva è: **“Come vivere di turismo in Italia?”**. Al di là degli aspetti meramente fiscali e burocratici, edili e urbanistici, di marketing e di interior design, la filosofia da sposare oggi, nel 2024, riguarda le opportunità di business, sì, ma con un’attenzione maniacale alla motivazione e all’immaginazione.

La motivazione rende l’obiettivo perseguibile con un percorso preciso; l’immaginazione lo crea. Cosa ti sta ispirando di più, oggi? E dove pensi che il mondo stia andando? O meglio: in che direzione si muovono le nuove generazioni – native digitali – alle prese con realtà aumentata e metaverso?

Se vuoi essere un Pioniere di Felicità, non perdere dunque, questa occasione: potrai conoscere l’orientamento delle persone che (ancora) viaggiano nel mondo per immergersi con i sensi nei territori.

**Ci vediamo a Rimini il 13 e 14 novembre 2024.**

# il Punto

## LA NOSTRA MISSIONE È LA FELICITÀ. LO SAI? RIMINI IMPERDIBILE!

### DANILO BELTRANTE

Fondatore di *Vivere di Turismo* e Visionario del Settore *Extralberghiero*



**C**ari amici, colleghi, Pionieri di Felicità! Manca solo un mese al Vivere di Turismo Festival e l'entusiasmo cresce ogni giorno di più. Il 13 e 14 novembre, al Palacongressi di Rimini, ci ritroveremo per vivere insieme un'esperienza che va oltre il semplice incontro professionale. Sarà un momento per immergerci nelle novità del settore, scoprire strumenti innovativi e rafforzare quel legame che ci unisce nella nostra missione comune: portare felicità e benessere nel mondo attraverso il nostro lavoro!

Il Vivere di Turismo Festival è il più grande evento in Italia dedicato a noi che operiamo nel settore extralberghiero. Con 6 sale tematiche, 90 relatori e tanti casi studio delle migliori riuscite in Italia, avremo l'opportunità di formarci e migliorare il nostro lavoro. Solo qui troveremo tantissime aziende espositrici con prodotti e servizi specifici, adatti alle nostre esigenze.

Immaginiamo un luogo dove l'energia è palpabile, dove ogni conversazione può aprire nuove prospettive e dove le idee fluiscono liberamente. Un ambiente in cui la collaborazione supera la competizione e ogni partecipante

contribuisce a creare un'esperienza indimenticabile. Gli ingredienti principali del Vivere di Turismo Festival sono tutte le novità del settore, formazione, incontro e tanto divertimento insieme ai nostri colleghi da tutta Italia.

Partecipare al Vivere di Turismo Festival significa investire in noi stessi, nella nostra crescita e nel futuro della nostra comunità. È l'opportunità di scoprire nuovi modi per arricchire l'esperienza dei nostri ospiti, trovare l'equilibrio tra vita professionale e personale e alimentare quella passione che ci spinge a dare sempre il meglio.

Il Festival celebra questo modo diverso di fare turismo, che genera felicità. Per questo motivo, il tema di quest'anno è "Pionieri di Felicità". In fondo, la felicità è proprio il fondamento su cui costruiamo ogni momento di condivisione.

Uniamoci in questo viaggio straordinario. Insieme, possiamo continuare a costruire un futuro in cui la felicità non è solo una meta, ma un percorso che percorriamo fianco a fianco.

***Ci vediamo a Rimini il 13 e il 14 novembre 2024!***



# L'esperto del settore

## REVENUE FA RIMA CON RICAVI: COME FUNZIONA?

### Intervista a Giuseppe Murina di Revenue Safe

Marilena Rodi



**R**evenue, tecnicamente significa incassi, fatturato, e nel settore turistico, in particolare nell'ambito della ricettività, da sempre è ciò che scandisce l'andamento di un'attività. Come funziona, però, è materia per addetti ai lavori. Ne parliamo con Giuseppe Murina, un esperto della materia, con cui cerchiamo di capirne qualcosa in più.

**Esattamente, Giuseppe, cos'è il revenue, e come funziona?**

Rendiamola semplice, il revenue è la disciplina che si pone come obiettivo quello di individuare la migliore tariffa per ogni giorno dell'anno. Lo scopo finale è il raggiungimento del miglior risultato economico possibile (naturalmente in termini di guadagno e non di mero incasso).

**Se parliamo di revenue management, dobbiamo necessariamente partire dai costi di una camera o appartamento. Come si calcola il room-cost, ovvero il costo di una unità?**

Partiamo dall'errore più comune nell'analisi dei costi: analizzare il profitto su una singola prenotazione. Seppur intuitivamente sembra logico analizzare il guadagno prenotazione per prenotazione, nella ricettività è un ottimo modo per andare fuori strada. L'analisi dei costi, per essere utile e funzionale, deve essere fatta considerando un periodo di tempo abbastanza ampio. Solitamente un anno e comunque non meno di un trimestre.

Ci sarebbe da parlarne per giorni tuttavia un esercizio facile e sempre valido è questo:

- 1 prendiamo tutti i costi generati nel periodo;
- 2 dividiamo questo totalone per il numero di notti vendute in quello stesso periodo.

Il risultato ottenuto è il punto di pareggio di quella struttura dei costi vendendo quello specifico numero di notti.

**Che differenza c'è tra il revenue di un hotel e quello di una struttura extralberghiera, in generale?**

Matematicamente nessuna, ma.. la differenza principale sta nel numero camere e, quindi, di notti vendibili. Anche il più grande imprenditore extralberghiero non dispone

di tantissime unità accorpate in un unico edificio (come succede per gli hotel). Ed è proprio il numero di unità disponibili a costringerci verso un approccio che tenga in considerazione (prima) e valorizzi (poi) l'unicità che accompagna il nostro settore.

**Hai parlato di unicità. Se ho ben capito stai dicendo che ogni struttura ha un carattere unico che la rende diversa dalle altre. Come influisce questo sulle vendite e, quindi, sul Revenue della struttura?**

Esattamente. E sai cos'è che rende unica e inimitabile una struttura ricettiva extralberghiera? Le persone che la compongono. Bada bene, questo non vuol dire che le strutture ricettive attualmente presenti siano tutte uniche e speciali. Lo sono però potenzialmente. Finché il gestore non fa suo questo concetto la struttura rischia di essere una delle tante (tutte uguali) che popolano i portali di vendita online. Nulla di sbagliato nel gestire una struttura del genere se non fosse che è molto più difficile da vendere e i clienti stessi che arrivano in una struttura poco differenziata sono diversi.

**Quindi Revenue Safe è nata per aiutare property manager e gestori ad automatizzare il revenue e migliorare le performance delle strutture in termini di fatica-ricavo, è corretto?**

Mi piace il concetto di **fatica-ricavo**, credo che spieghi benissimo il nostro approccio. Essendo nati nel settore extralberghiero, e avendo preso il nostro lavoro come una vera e propria missione, siamo molto sensibili a una caratteristica del settore: grande o piccola che sia l'azienda, non si parla mai di un lavoro industriale. Ogni sforzo fatto grava sulle spalle delle persone che compongono (tanto quanto le mura) l'attività. Da questa prospettiva è facile capire che non possiamo pensare all'aumento degli incassi senza dare un valore anche al sacrificio necessario per raggiungere il risultato.

Detto in altri termini il nostro obiettivo è aumentare la redditività dell'attività in modo sostenibile e rispettando il sogno che spinge l'operatore.



# L'esperto del settore

## L'AI NON È IL CONCORRENTE, MA L'ASSISTENTE!

### Intervista ad Armando Travaglini

Marilena Rodi



**N**el turismo è essenziale personalizzare. Avere le idee chiare sul progetto turistico che si vuole proporre al proprio ospite è essenziale per vivere l'attività ricettiva in maniera soddisfatta e felice. La tecnologia può aiutare l'host sollevandolo da incombenze meccaniche e fornendogli tempo prezioso per pensare e progettare, appunto. Parliamone, dunque, con Armando Travaglini, esperto in materia e fondatore di Digital Marketing Turistico.

**Si parla tanto di intelligenza artificiale: possiamo fare un punto e definire insieme di cosa si tratta e a cosa può essere utile?**

L'intelligenza artificiale (AI) è una tecnologia che consente alle macchine di imitare i processi dell'intelligenza umana, eseguendo compiti che richiedono capacità come il pensiero, l'apprendimento e la presa di decisioni. Nel settore delle strutture ricettive, l'AI viene implementata attraverso strumenti come chatbot per la gestione delle prenotazioni, sistemi di raccomandazione personalizzati e software per l'analisi dei dati.

L'AI è molto utile per automatizzare operazioni quotidiane e ripetitive, come la gestione delle prenotazioni e delle recensioni, o per rispondere alle domande frequenti dei clienti. Questo libera tempo prezioso, in modo da potersi concentrare su attività più complesse e di valore. L'intelligenza artificiale permette di offrire raccomandazioni su misura, basate sulle preferenze individuali degli ospiti, migliorando la qualità del soggiorno e favorendo la loro fidelizzazione.

Un altro grande vantaggio è la capacità dell'AI di analizzare enormi quantità di dati. Questo aiuta a comprendere meglio il comportamento e le esigenze degli ospiti, consentendo alle strutture di adattare e migliorare continuamente la propria offerta. Anche la gestione dei prezzi beneficia dell'AI: gli attuali sistemi di Revenue permettono di ottimizzare le tariffe in tempo reale, in base alla domanda, alla stagionalità e all'andamento del mercato.

**L'AI cosiddetta, in che modo può agevolare il lavoro nel e del settore turistico?**

L'intelligenza artificiale agevola il lavoro nel settore turistico in modo sostanziale, rendendo molte attività più efficienti e migliorando l'esperienza sia per gli operatori che per gli ospiti. In primo luogo, l'AI presente nei chatbot e negli assistenti virtuali consente alle strutture ricettive di fornire risposte immediate, 24 ore su 24, riducendo il carico di lavoro per il personale e migliorando la qualità del servizio percepito dagli ospiti. Un altro aspetto chiave è la personalizzazione. L'AI analizza le preferenze e i comportamenti dei clienti, suggerendo offerte e attività su misura. Questo non solo rende il viaggio più piacevole per gli ospiti, ma aumenta anche le opportunità di vendita per le strutture turistiche, ad esempio proponendo servizi aggiuntivi come escursioni o upgrade delle camere.

L'intelligenza artificiale è utile anche nella gestione operativa delle strutture. Sistemi avanzati vengono implementati per la gestione della disponibilità di camere, prevedere le esigenze di pulizia e manutenzione, e ottimizzare la gestione delle risorse, come il personale. Questo porta a una gestione più fluida, riducendo errori e sprechi, e migliorando l'efficienza complessiva.

Infine, nell'ambito del marketing, l'AI è cruciale per analizzare i trend e i dati comportamentali degli utenti online, permettendo strategie più mirate. Le strutture possono adattare le loro campagne pubblicitarie, personalizzandole in base ai comportamenti di acquisto e alle preferenze degli utenti, migliorando così il tasso di conversione e ottimizzando i costi pubblicitari.

**Può l'AI aiutare a prevedere trend futuri nel turismo? E come?**

Sì, l'intelligenza artificiale può aiutare a prevedere i trend futuri nel turismo analizzando grandi quantità di dati storici e attuali, come prenotazioni, recensioni e comportamenti online. Attraverso algoritmi di machine learning, l'AI individua pattern nascosti e prevede cambiamenti nella domanda, nelle preferenze dei viaggiatori o nelle tendenze di mercato. Queste previsioni permettono alle strutture

di adattare in anticipo le strategie di marketing, le offerte e la gestione operativa, ottimizzando così le risorse e massimizzando i profitti.

**Cosa occorre nel settore turistico secondo la sua esperienza, per migliorare le performance?**

Per migliorare le performance nel settore turistico, secondo la mia esperienza, è cruciale investire in tre aree principali: tecnologia, personalizzazione e formazione.

In primo luogo, l'adozione di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale e i sistemi di gestione automatizzata è fondamentale. Questi strumenti non solo migliorano l'efficienza operativa, ma consentono di raccogliere e analizzare dati per prendere decisioni più informate e prevedere la domanda.

La personalizzazione dell'esperienza del cliente è un altro aspetto decisivo. Conoscere le preferenze degli ospiti e offrire servizi su misura aumenta la loro soddisfazione e la probabilità di ritorno. In questo, l'AI può giocare un ruolo chiave, adattando le offerte in tempo reale.

Infine, la formazione del personale è essenziale. Anche con le migliori tecnologie, il tocco umano rimane cruciale nel turismo. Un personale ben formato è in grado di sfruttare al meglio gli strumenti digitali e, allo stesso tempo, di offrire un servizio eccellente, che resta il cuore dell'ospitalità.

**C'è qualcosa che sfugge agli operatori del settore in Italia in generale (o in qualche area in particolare del paese)?**

Uno degli aspetti che spesso sfugge agli operatori del settore turistico in Italia è l'importanza di una digitalizzazione integrata e la capacità di sfruttare i dati in modo strategico. Molte strutture, specialmente in aree tradizionalmente meno turistiche, continuano a investire in modo limitato nella tecnologia, non cogliendo appieno le opportunità che strumenti come l'intelligenza artificiale, il dynamic pricing e le piattaforme di gestione automatizzata possono offrire. Un altro punto critico riguarda la personalizzazione dell'esperienza. In alcune regioni, soprattutto quelle meno legate al turismo di massa, si tende a offrire servizi standardizzati, senza investire in analisi dei dati dei clienti per creare pacchetti su misura. Questo porta a una perdita di competitività rispetto a destinazioni internazionali che, al contrario, puntano su esperienze iper-personalizzate.

Infine, una sfida molto complessa è legata alla formazione del personale. In molte aree, soprattutto nel Sud Italia e nelle località a minore vocazione turistica, manca una formazione adeguata del personale sia nell'uso delle tecnologie che nell'offerta di un servizio orientato alle nuove esigenze dei viaggiatori digitali. Questo genera una disparità tra l'offerta percepita e quella realmente proposta.

**In che modo suggerisce di approcciarsi all'AI?**

Suggerisco di approcciarsi all'AI in modo graduale, ma strategico, integrandola progressivamente nelle aree chiave della propria struttura. Il primo passo è comprendere le proprie necessità operative e identificare dove l'AI può realmente fare la differenza, anche facendo dei test dei vari strumenti che si stanno sviluppando in questi mesi.

Un approccio efficace prevede di partire da piccoli progetti pilota, come l'adozione di chatbot per l'assistenza agli ospiti o strumenti di dynamic pricing. Questi sistemi possono essere implementati con costi iniziali ridotti e

offrono risultati misurabili nel breve periodo.

La tecnologia da sola non basta: deve essere supportata da una cultura aziendale che ne comprenda il valore e sappia sfruttarla per migliorare i processi e le relazioni con gli ospiti. Infine, è essenziale mantenere un approccio flessibile e aperto al cambiamento. L'AI è in continua evoluzione, quindi è cruciale monitorare costantemente i risultati, adattare le strategie in base ai dati raccolti e non temere di sperimentare nuove soluzioni. Un utilizzo consapevole e progressivo dell'AI può portare benefici concreti e duraturi senza stravolgere i processi già in atto.

**Il miglioramento del profitto è la leva per approfondire l'AI?**

Sicuramente sì! L'intelligenza artificiale permette di ottimizzare i costi operativi, migliorare l'efficienza e personalizzare l'offerta, aumentando così le Revenue.

L'incubo – ma anche il potenziale sollievo – per gli operatori del settore: l'AI sostituirà il lavoro delle persone? La domanda se l'AI sostituirà il lavoro delle persone nel settore dell'ospitalità è complessa, e la risposta va affrontata con una visione equilibrata. Da una parte, è vero che l'intelligenza artificiale sta automatizzando molte attività operative e questo può suscitare la preoccupazione che l'AI prenda il posto del personale umano, soprattutto per i ruoli più ripetitivi e operativi.

Tuttavia, è importante capire che **l'AI non sostituisce il fattore umano, ma lo potenzia**. Nel settore dell'ospitalità, l'interazione personale e la capacità di creare esperienze memorabili per gli ospiti restano centrali e difficilmente replicabili da una macchina. La vera forza dell'intelligenza artificiale sta nel supportare gli operatori, liberandoli da compiti amministrativi e ripetitivi, per consentire loro di concentrarsi su ciò che fanno meglio: offrire ospitalità e servizi di alto livello.

In pratica, l'AI può fungere da "assistente virtuale" che semplifica il lavoro e migliora l'efficienza. Ad esempio, un sistema di AI può analizzare i dati degli ospiti e fornire informazioni dettagliate al personale, aiutandolo a offrire un servizio più personalizzato e mirato, senza dover spendere tempo in lunghe analisi. Oppure, può prevedere le esigenze operative di una struttura (manutenzione, pulizia, gestione delle risorse) in modo da ridurre al minimo i tempi di inattività e migliorare la qualità del servizio.

Quindi, più che sostituire il personale, l'AI permette una ricollocazione intelligente delle risorse umane, spostandole verso attività che richiedono empatia, creatività e competenze relazionali, aspetti che l'intelligenza artificiale non è in grado di replicare. In futuro, vedremo un'ospitalità in cui l'AI e il personale umano lavorano in sinergia, creando una combinazione perfetta tra tecnologia e "calore umano".

Gli operatori che sapranno sfruttare questa sinergia vedranno non solo un aumento dell'efficienza e dei profitti, ma anche una maggiore soddisfazione degli ospiti e un miglioramento della qualità del lavoro per il loro team. La chiave sta nel vedere l'AI come un alleato e non come un concorrente, integrandola in modo strategico per potenziare i talenti umani e rendere l'esperienza di ospitalità ancora più speciale.



# Storie di Host e Property manager

## LA MIA NUOVA VITA, DA SUPERHOST A IMPRENDITRICE



### Antonella Brugnola

**L**a mia avventura come host Airbnb ha avuto un inizio scoppiettante, poco prima del Salone del Mobile di Milano, uno degli eventi più importanti e affollati della città. Era febbraio 2014 quando un appartamento di mia proprietà si liberò inaspettatamente, e io e mio marito Paolo ci trovammo di fronte alla prospettiva di dover affrontare ancora una volta la lunga e stancante ricerca di un nuovo affittuario.

Fu una collega dell'epoca (grazie, Daniela) a suggerirci di provare Airbnb come alternativa agli affitti tradizionali. Così, con grande entusiasmo e un po' di trepidazione, ci lanciammo nel mondo degli affitti brevi, aprendo la nostra casa a ospiti provenienti da tutto il mondo.

Dopo aver completato la registrazione, rinfrescato l'appartamento e realizzato un reportage fotografico per l'annuncio, eravamo pronti per la nostra prima prenotazione. L'arredamento della casa era quasi interamente Ikea, e il nostro primo ospite fu Peter, un business-man svedese. Ricordo che risi quando gli raccontammo, scherzando, che per ogni ospite avevamo allestito un arredamento del paese di origine! Peter fu entusiasta del soggiorno e tornò da noi più volte, sempre con largo anticipo e trovando ad accoglierlo una bottiglia di buon vino.

Il primo anno di esperienza come host ci ha entusiasmato al punto da spingerci a continuare senza sosta, diventando presto Superhost. Abbiamo scoperto una passione

condivisa per l'ospitalità e per il far scoprire la nostra Milano ai turisti, sfatando il mito di una città grigia e fredda. Anche se sono nata a Torino, ho sempre amato le case di ringhiera milanesi, con il loro fascino antico. Accogliere gli ospiti nel cortile tranquillo, tra l'acquaio di pietra e le piante curate, e vedere la curiosità nei loro occhi è una gioia che si ripete. Molti di loro ci dicono che la casa è ancora più bella dal vivo che in foto, e questo ci fa sentire che sono già a casa loro.

Nel 2018, dopo aver accumulato una buona esperienza, ho conosciuto Silvia, una property manager di Cernusco sul Naviglio. Siamo diventate amiche, ci siamo scambiate consigli e abbiamo deciso di scrivere insieme un manuale della collana Bed&Business, intitolato "Mettere a reddito la propria casa nel mercato extralberghiero", completato a distanza durante il lockdown del 2020. È stato durante questo percorso che ho scoperto la realtà della Vivere di Turismo Business School, fondata da Danilo Beltrante e sua moglie Gwen, un'esperienza che ha arricchito

ulteriormente il mio percorso professionale.

Nel marzo 2021 Silvia mi ha proposto di entrare in società con lei in Case Ospitali, che nel dicembre dello stesso anno è diventata una srl con 25 case in gestione. Oggi l'agenzia gestisce oltre 60 appartamenti e abbiamo un team di cinque persone. Sono entusiasta delle sfide che ci aspettano in questo settore in continua evoluzione, ricco di opportunità. Partecipare al Vivere di Turismo Festival è per me un'occasione preziosa per continuare a imparare, perché in questo lavoro non si smette mai di crescere e ogni storia di ospitalità è unica.

Oggi sono Community leader del gruppo Host Airbnb di Milano, docente della Vivere di Turismo Business School e promotrice dell'Associazione Love Sustainability. Sono orgogliosa di far parte di questa rete di professionisti appassionati e innovativi, e non vedo l'ora di condividere le nostre esperienze al Festival.





# Storie di Host e Property manager



## VITA DA HOST: LA RIVOLUZIONE DELL'OSPITALITÀ

A cura di Charmen

Sergio Battelli, sin da piccolo, ha respirato l'aria dell'ospitalità e del turismo, settori che gli hanno trasmesso i valori dell'accoglienza e l'importanza della cura dei dettagli. Questa eredità ha alimentato la sua passione per l'arte di ospitare e l'ha portato, sei anni fa, a creare un progetto personale innovativo: "Case Meizon".

"Case Meizon" rappresenta oggi una rete di strutture in diverse location italiane (Liguria, Valle D'Aosta e Sicilia), pensate per offrire agli ospiti un'esperienza autentica, che unisce comfort, design e legame con il territorio. Ogni struttura è concepita per offrire una forma di ospitalità

attenta e su misura, dove il cliente si sente accolto come a casa propria. A Genova, cuore pulsante del progetto, troviamo due delle strutture principali di "Case Meizon" tra le quali "Meizon Business Tower" che è diventato il core business di Sergio e gli ha permesso di avventurarsi nel suo "Vita da Host".

Un anno fa, l'8 ottobre 2023, Sergio Battelli ha lanciato il progetto "Vita da Host" su Instagram, con l'intento di condividere la sua lunga esperienza nel mondo dell'ospitalità. Questo profilo nasce come uno spazio dedicato a chi si avvicina per la prima volta alla professione di host, of-

frendo esperienze personali, consigli pratici e risposte alle domande più comuni.

Sergio vede il web con una prospettiva “Millennial”, considerandolo un contenitore gratuito di esperienze e uno strumento fondamentale per lo scambio di informazioni. Per lui “Vita da Host” rappresenta un luogo di dialogo, dove trasmettere il suo know-how e supportare chiunque voglia entrare nel settore dell’ospitalità con maggiore consapevolezza.

L’idea iniziale prevedeva la creazione di un portale web gratuito, “Vita da Host”, qualora il profilo Instagram avesse raggiunto i 20.000 follower entro un anno. Tuttavia, il successo è arrivato prima del previsto, consentendo l’anticipata inaugurazione del sito. Il portale si è affermato come uno strumento essenziale per la community degli host, offrendo una vasta gamma di contenuti, tra cui articoli, tutorial e risorse utili.

Aggiornato costantemente, il sito mira a diventare un punto di riferimento per gli host italiani che gestiscono affitti brevi su piattaforme come Airbnb e Booking.

#### “Vita da Host” ha tre obiettivi principali:

- **INFORMARE:** il portale offre articoli aggiornati e guide dettagliate, con un focus sulle normative italiane e sugli sviluppi nel settore dell’ospitalità.

- **SUPPORTARE:** fornisce assistenza su questioni amministrative, fiscali e legali, aiutando gli host a evitare complicazioni burocratiche e sanzioni.

- **CONNETTERE:** favorisce la creazione di una comunità di host, incoraggiando lo scambio di esperienze e strategie vincenti per migliorare l’attività e massimizzare i profitti. Il portale “Vita da Host” offre risorse utili per chi affitta la propria casa, suddivise in quattro categorie principali:

**1. Normative e Regolamenti:** Aiuta gli host a comprendere e rispettare le leggi locali e nazionali, con informazioni su regolamentazioni, licenze e obblighi fiscali.

**2. Strumenti di Gestione:** Fornisce consigli pratici per gestire al meglio l’alloggio, dall’automazione delle prenotazioni alla gestione dei feedback e della comunicazione con gli ospiti.

**3. Marketing e Promozione:** Suggerisce strategie per aumentare la visibilità degli annunci, migliorare le descrizioni e ottenere recensioni positive.

**4. Esperienze e Testimonianze:** Condivide storie e casi di successo per ispirare nuovi approcci nella gestione degli affitti.

Con il passare dei mesi “Vita da Host” si è trasformato in un punto di riferimento per chi desidera gestire con successo la propria attività di affitto breve, ampliando di giorno in giorno i servizi offerti alla community.

Inoltre, il portale ha in progetto di organizzare due volte alla settimana dirette su Instagram con altri host, creando uno spazio di confronto per scambiarsi consigli, opinioni e dare visibilità reciproca.

“Vita da Host” ha tutte le carte in regola per diventare un punto di riferimento fondamentale nel settore dell’ospitalità. La capacità di Sergio Battelli di trasformare la sua esperienza in un progetto concreto e utile per la community degli host italiani è ammirevole.

La combinazione di risorse pratiche, supporto su misura e uno spazio di condivisione fa di “Vita da Host” una piattaforma unica, in grado di accompagnare chiunque nella gestione efficace degli affitti brevi. Siamo certi che il portale continuerà a crescere, offrendo un contributo inestimabile a un settore in costante evoluzione.

# Territori e comunità

## IL MUSEO DIFFUSO DEI CINQUE SENSI DI SCIACCA IN SICILIA

### Gli ospiti: cittadini temporanei

Désirée Li Bassi



**V**ogliamo e siamo in grado di offrire: un territorio valorizzato da una comunità consapevole del proprio patrimonio dove professionalità competenti nell'accoglienza e nella condivisione di antichi saperi sapranno rendere la permanenza a Sciacca un momento unico e indimenticabile. Siamo una Comunità che si è organizzata come un'impresa per accogliere i cittadini temporanei con i valori e il calore di una famiglia.

**Il Museo diffuso dei 5 sensi di Sciacca** è un Museo a cielo aperto, di tutti e per tutti dove il patrimonio condiviso con il viaggiatore è la quotidianità intrisa di bellezza, arte, storia, saperi e sapori.

Un luogo dove le emozioni vengono percepite coi 5 sensi e dove le 5 porte d'ingresso della città si trasformano in porte d'ingresso di un museo diffuso, di un museo delle esperienze, di un museo sensoriale. Le strade diventano i corridoi del museo, le piazze diventano le sale



d'esposizione, i monumenti ne sono le attrazioni. I negozi, le botteghe e le finestre delle case diventano le teche del museo perché il tesoro da condividere con il mondo sono i cittadini e la loro identità.

**La cittadinanza è parte del progetto** come custode e narratrice della propria bellezza. L'ospite è un "cittadino temporaneo" da accogliere con cura e competenza, perché il suo viaggio sia un momento di scoperta degli altri e di se stessi.

**Gli artigiani e i loro saperi sono condivisi** con gli ospiti rendendo fruibile a tutti e in modo permanente il patrimonio stratificato nei cuori, nelle menti e nelle mani degli artigiani saccensi. Un maestro della ceramica, un gioielliere del corallo, una cuoca, un pasticcere, una mugnaia, un pescatore, oggi possono accogliere nel migliore dei modi un viaggiatore per fargli vivere **un'esperienza emozionale e trasformativa**.

**L'organizzazione e la gestione** di questo progetto è affidata alla **Cooperativa di Comunità "Identità e Bellezza"** che coniuga in sé le competenze operative di un'impresa per l'accoglienza dei viaggiatori con i valori di una famiglia che vuole aprire e condividere la propria casa. **Tutto questo è finalizzato a uno sviluppo sostenibile del territorio e della comunità che lo abita.**

Nella nostra organizzazione infatti, decine di cittadini volontari si occupano dell'apertura di beni comuni quali le Grotte Vaporose (un bene naturale unico al mondo), torri medievali, chiese stupendamente decorate, musei.

Tutto questo innalza la qualità dell'offerta del territorio di cui beneficiano i turisti e chi li ospita, rendendo Sciacca una destinazione unica proprio per le sue caratteristiche di una **Comunità accogliente**. Caratteristiche peraltro riconosciute dai molteplici premi vinti dal progetto che la rendono un luogo perfetto per i remote workers.

Sciacca è, oggi, sempre di più **il luogo perfetto per un lavoratore da remoto** - singolo o in gruppo - che può scegliere un luogo dove sentirsi immediatamente accolto, dove tutte le principali necessità infrastrutturali e strutturali sono soddisfatte, dove le esperienze fruibili rendono indimenticabile la sua permanenza o la coesione con i colleghi. **Un luogo da scegliere per sentirsi in una nuova casa.**



**PREMI E RICONOSCIMENTI**

**Primo premio per l'“European Cultural Tourism Network Awards 2022 - Destination of Sustainable Cultural Tourism”** che si è tenuto a Krk, Croazia per le destinazioni turistiche culturali;

**Primo posto al Bravo Innovation Hub 2021**, l'acceleratore d'impresa di Invitalia per le imprese più innovative del Mezzogiorno;

**Primo posto al Welfare CheImpresa!**, il programma di capacity building per progetti di welfare ad alto potenziale di impatto sociale, economico e ambientale (2021);

**Primo posto Cambia-Menti CNA Sicilia**, premio per le migliori start up isolate che hanno saputo generare innovazione e impatto nel proprio territorio;

**Premio di eccellenza 2021 “Verso un'economia circolare V Edizione”** menzione speciale nella categoria “Mondo dell'impresa”;

**Premio “Greenheroes” di Alessandro Gassman** per l'attività di sviluppo verso una sostenibilità globale: sociale, culturale, ambientale, economica, umana (2021);

**Menzione speciale al premio indetto Ministero della Cultura (MiC)** per la Candidatura italiana al Premio del Paesaggio del Consiglio d'Europa 2022/2023;

**Tra i primi 16 “ecosistemi innovativi” selezionati in Europa dal bando Be-CULTOUR** che si confronteranno per creare e testare innovazioni sostenibili incentrate sull'uomo. Progetto gestito dall'Istituto di ricerca su innovazione e servizi per lo sviluppo del CNR e dall'European Regions Research and Innovation Network;

**Tra le 32 best practice in Europa all'interno del progetto Cultural Heritage in Action** promosso dalla Commissione Europea per tutelare e valorizzare il patrimonio culturale e consentire alle città e alle regioni di sviluppare soluzioni innovative per preservare i beni del patrimonio culturale.

# Territori e comunità

## IL FUTURO DEL TURISMO

## EXTRALBERGHIERO

## E LA RIGENERAZIONE DEI BORGHI

## Il coinvolgimento dei residenti



**Giancarlo Dell'Orco**

**Q**uanto è importante coinvolgere i territori nella visione turistica di una destinazione? E come costruire la destinazione coinvolgendo gli abitanti residenti di un luogo? Danilo Beltrante del Vivere di Turismo Festival ha incontrato Giancarlo Dell'Orco, destination manager, che da anni lavora proprio sul concetto di coinvolgimento.

**Giancarlo, al Vivere di Turismo Festival porterai una visione innovativa sulla rigenerazione dei borghi e delle aree interne. Come si inserisce il turismo extra alberghiero in questo contesto?**

Il turismo extra alberghiero è un'opportunità straordinaria per rilanciare i borghi italiani. Questi territori, spesso marginali rispetto alle rotte turistiche più tradizionali, offrono esperienze autentiche che i turisti stanno riscoprendo, specialmente in un momento in cui i cambiamenti climatici stanno rendendo meno praticabili alcune destinazioni costiere. È il momento di spostare il baricentro del turismo verso l'interno, creando

un'economia circolare che non solo valorizzi il patrimonio immobiliare e culturale, ma coinvolga direttamente le comunità locali.

**Cosa intendi per "economia circolare" applicata al turismo?**

Parliamo di un sistema in cui ogni attività turistica non si limita a generare ricavi per il visitatore, ma alimenta l'intera comunità. Ad esempio, il recupero di immobili storici diventa un'opportunità per creare nuove strutture ricettive, ma allo stesso tempo, questi spazi possono offrire servizi utili ai residenti. Il coinvolgimento attivo della comunità locale è fondamentale: i residenti non devono essere solo spettatori, ma protagonisti di questa trasformazione. Questo approccio permette di sviluppare servizi turistici che non solo attirano i visitatori, ma migliorano anche la qualità della vita dei residenti, rendendo il turismo un progetto collettivo e sostenibile.

**Come può il turismo extra alberghiero contribuire alla sostenibilità dei borghi?**



La sostenibilità non riguarda solo l'ambiente, ma anche il tessuto sociale ed economico di un territorio. Recuperare edifici abbandonati, sviluppare servizi turistici in sinergia con i residenti e promuovere uno stile di vita che valorizzi le risorse locali sono tutti elementi chiave. Il turismo extra alberghiero ha il vantaggio di favorire soggiorni più lunghi e autentici, dove i turisti si immergono nelle tradizioni locali. Questo non solo riduce l'impatto ambientale rispetto al turismo di massa, ma rafforza anche l'identità culturale dei borghi.

### **Parliamo del ruolo delle imprese di comunità. Che impatto possono avere sullo sviluppo turistico?**

Le imprese di comunità sono un modello economico fondamentale per i borghi. A differenza delle imprese tradizionali, queste organizzazioni mettono al centro il benessere collettivo, reinvestendo i profitti nello sviluppo locale. In questo modo, si promuovono nuovi posti di lavoro e si valorizzano le risorse del territorio, garantendo che le decisioni economiche siano allineate con i bisogni della comunità. Il turismo, quando integrato in questo modello, non è più un'attività isolata, ma diventa parte di un ecosistema economico che genera valore per tutti.

### **E il cambiamento climatico? Come influirà sul turismo in queste aree?**



Il cambiamento climatico ci impone di ripensare il turismo come lo conosciamo. Le coste italiane sono sempre più vulnerabili, e questo porterà inevitabilmente a una redistribuzione dei flussi turistici. I borghi e le aree interne, con le loro risorse naturali e culturali, offrono un'alternativa sostenibile. Ma questo richiede investimenti non solo in infrastrutture, ma anche nella digitalizzazione e nella creazione di prodotti turistici innovativi. La digitalizzazione, ad esempio, può collegare più borghi dello stesso territorio, rendendoli più accessibili e creando nuove opportunità di occupazione.

### **Quali sono i prossimi passi per rendere i borghi italiani davvero fruibili turisticamente?**

Abbiamo bisogno di una strategia integrata che coinvolga più paesi dello stesso territorio, in modo da creare un vero e proprio Prodotto Borghi. Questo significa non solo recuperare gli immobili e promuovere le tradizioni locali, ma anche sviluppare servizi omogenei di accoglienza e informazione. In questo modo, i borghi non solo arricchiscono l'offerta turistica nazionale, ma diventano luoghi dove i turisti possono vivere esperienze uniche legate all'enogastronomia, alla natura, alla cultura e al benessere. Il futuro del turismo passa per la riscoperta di queste radici, con un occhio sempre rivolto alla sostenibilità.



# Territori e comunità

**NON CHIAMATELO  
OVERTOURISM!  
NON IN MONTAGNA  
'Combattiamo invece,  
la desertificazione'**



**Marco Bussone**

**L**e aree montane, da sempre rifugio ideale per chi cerca natura incontaminata e pace, stanno affrontando una sfida cruciale. Il turismo di massa, fenomeno in continua crescita, rischia di compromettere il delicato equilibrio di questi territori. Ma esiste un modo per accogliere i visitatori senza sacrificare l'integrità dell'ambiente e la qualità della vita delle comunità locali? Non basta parlare di "overtourism": la realtà è più complessa e richiede soluzioni mirate.

In questo articolo, esploreremo come le montagne italiane stanno cercando di adattarsi a un futuro che prevede

un afflusso sempre maggiore di turisti, soprattutto in specifici periodi dell'anno. Con l'obiettivo di ridistribuire i flussi, preservare l'ambiente e sostenere le economie locali, la montagna deve reinventarsi. Dalle nuove forme di regolazione del traffico fino alla collaborazione tra aree urbane e rurali, il turismo montano può diventare un esempio di sostenibilità e innovazione.

Scopriamo insieme le iniziative già in corso, le sperimentazioni che stanno prendendo piede e i suggerimenti che potrebbero cambiare il volto del turismo montano nei prossimi anni.

Non chiamiamolo "overtourism". È un termine che non





rende giustizia a ciò che accade ormai da alcuni anni, sia in estate che in inverno, nelle aree montane. I flussi turistici sono elevati, ma concentrati in certi periodi dell'anno. Redistribuirli, tuttavia, è tutt'altro che semplice.

Prendiamo le valli: un'idea potrebbe essere quella di deviare i flussi dalla costa verso l'entroterra, ma anche questo richiede pianificazione e collaborazione con i tour operator. Non è un processo che si può improvvisare. Nessuno desidera assistere a invasioni di massa in luoghi di grande valore naturale e paesaggistico, come il Gran Paradiso o Castelluccio di Norcia. In questi contesti, eliminare le auto e favorire l'uso di navette elettriche è essenziale. La montagna va vissuta senza inquinare con i veicoli.

Anche le città devono fare la loro parte. I turisti che salgono verso le montagne provengono dalle aree urbane, e serve maggiore consapevolezza su questo punto. I sistemi di promozione devono partire proprio dalle città. I Sindaci di Milano, Pescara, Torino, Verona dovrebbero essere i primi a promuovere il concetto: "Compra in valle, e la montagna vivrà". Combattere insieme la desertificazione commerciale è una priorità. È inaccettabile che chi visita Misurina o le Valli di Lanzo porti tutto da casa. Basterebbero 20 euro a persona al giorno, spesi in un negozio o in un bar locale, per dare un contributo vitale all'economia di questi paesi.

È necessario introdurre forme di regolazione dei flussi turistici. Alcuni territori lo stanno già facendo, ma queste pratiche devono essere ampliate. Nessuno vieta di

aumentare i parcheggi in quota, farli pagare e implementare sistemi di prenotazione online per l'accesso ai passi alpini, magari aggiungendo anche aree picnic a pagamento. Non tutto deve essere gratuito. Con tariffe minime, si può fare tanto. Biccari, per esempio, ha introdotto la prima ZTL forestale, mentre al Lago Pescara si è messo fine al parcheggio selvaggio.

Al Pian della Mussa, a 1800 metri di altitudine, si paga il parcheggio. Ed è giusto così. Perché mai la montagna non dovrebbe avere le sue "strisce blu"? Non si tratta di speculazione, ma di sperimentazioni sensate. I Sindaci e i Comuni, unendo le forze, possono recuperare risorse utili per la gestione e la pulizia dei territori. È una misura necessaria e decisiva.

La montagna non può più essere considerata una valvola di sfogo gratuita per le città, che ne traggono benefici in termini di clima e risorse come l'acqua. Anche i Sindaci delle aree urbane devono uscire dal loro contesto ristretto e costruire legami con i territori montani. È ora di ripensare il turismo, e questo è un impegno che non può essere rimandato. È fondamentale ricordare che "non c'è turismo senza la felicità degli abitanti locali". Il benessere delle comunità residenti è un'urgenza che va condivisa con chi visita, affinché si crei un incontro tra valori, storie, opportunità ed economie, senza sostituire le persone che vivono in quei luoghi, ma arricchendosi reciprocamente.

# Storie di ispirazione

## COSA TI MANCA PER ESSERE FELICE? SIMONA ATZORI AL VIVERE DI TURISMO FESTIVAL



**C**oraggio, forza interiore e positività sono le parole chiave per descrivere la straordinaria storia di Simona Atzori. Sono questi gli strumenti principali che accompagnano Simona nella vita quotidiana e che le hanno consentito di raggiungere successi senza precedenti. Simona Atzori è un esempio di resilienza e ispirazione, un'artista fuori dal comune, conosciuta in tutto il mondo come ballerina e pittrice, ma la sua fama non si limita ai suoi incredibili successi artistici.

### LA STORIA (DI SUCCESSO) DI SIMONA

Simona è nata senza braccia, una condizione che avrebbe potuto limitare pesantemente le sue ambizioni. Eppure, fin da bambina ha dimostrato una capacità straordinaria a trasformare ogni sfida in una nuova opportunità.

La passione per la danza e la pittura sono state il motore che hanno portato Simona a superare i confini che la sua disabilità poteva imporre. Oggi è una ballerina di successo che si esibisce sui palcoscenici di tutto il mondo e una pittrice che dipinge con i piedi, dando vita a opere che esprimono bellezza e forza. Ma oltre al talento artistico, ciò che rende Simona davvero speciale è il suo atteggiamento verso la vita. Con il suo sorriso contagioso e la sua mentalità positiva, Simona ha fatto della **resilienza** il centro del suo messaggio al mondo.

Ascoltare Simona Atzori è molto più che scoprire una storia di successo. È un'esperienza che insegna che le difficoltà, per quanto grandi possano sembrare, possono essere superate quando si ha la giusta mentalità. **Simona ci insegna come mantenere il sorriso anche nei momenti più difficili**, affrontando ogni sfida come un'opportunità di crescita personale e professionale.

Nel mondo dell'ospitalità extralberghiera le sfide sono parte della quotidianità. Chi lavora come **host** o **property manager** sa bene che ogni giornata può portare con sé imprevisti di vario tipo: dalla gestione delle prenotazioni (che a volte saltano all'ultimo minuto) al coordinamento

del personale, fino alle emergenze tecniche. Ma non sono solo queste le difficoltà che si affrontano.

Spesso, i problemi professionali non rimangono confinati all'orario di lavoro. Le tensioni, le preoccupazioni e la pressione di dover garantire sempre un servizio eccellente possono seguire chi fa ospitalità anche a casa, nella vita personale. Le piccole preoccupazioni possono trasformarsi in grandi fardelli che influenzano la vita familiare, le relazioni e persino il benessere psicologico. Quando tutto sembra complicarsi, il rischio è che le difficoltà del lavoro si mescolino con quelle della vita privata, creando una sensazione di sovraccarico emotivo difficile da gestire.

### LE SFIDE DELL'OSPITALITÀ E IL PESO SULLE SPALLE

Chi lavora nel turismo extralberghiero, in particolare **host** e **property manager**, vive ogni giorno tra mille problemi da risolvere: dalla soddisfazione degli ospiti alla gestione dei dettagli logistici, tutto richiede attenzione e una grande capacità di adattamento. Ma non si tratta solo di questioni tecniche. Il lavoro nell'ospitalità è fatto di relazioni umane, emozioni e situazioni che non sempre possono essere gestite facilmente.

La pressione continua di dover garantire un'esperienza perfetta, la preoccupazione per le recensioni e il successo economico dell'attività sono fardelli che possono diventare pesanti. Queste difficoltà, quando non gestite, rischiano di trascinarsi anche nella vita personale, influenzando le relazioni familiari, il tempo libero e il benessere mentale di chi lavora in questo campo. È facile sentirsi **sopraffatti**, come se non ci fosse mai una pausa reale.

Simona Atzori ci ricorda che, anche in questi momenti, esiste una strada. Il suo esempio ci mostrerà come, anche quando le sfide sembrano troppo grandi, **possiamo trovare risorse dentro di noi** che non pensavamo di avere. Ascoltare la sua storia ci aiuterà a riflettere su come affrontare le difficoltà con una nuova prospettiva, con il coraggio e la determinazione necessari per trasformare ogni sfida in un'opportunità.



### Un'esperienza indimenticabile al Vivere di Turismo Festival

Il **Vivere di Turismo Festival** di quest'anno sarà un evento imperdibile, non solo per la formazione e le opportunità professionali, ma anche per l'esperienza di crescita personale che offre. L'intervento di Simona Atzori sarà per i partecipanti uno dei momenti più emozionanti, un'occasione unica per chiunque desideri **guardare alle proprie sfide quotidiane con occhi diversi**.

La possibilità di ascoltare direttamente Simona e interagire con lei sarà un momento di **ispirazione profonda**. Simona ci mostrerà che, anche quando il lavoro ci mette alla prova e ci sentiamo sotto pressione, possiamo trovare il modo di affrontare tutto con il giusto spirito. La sua

presenza al Festival ci aiuterà a scoprire che **non siamo mai davvero soli nelle nostre difficoltà**, e che c'è sempre una via per ritrovare il sorriso e la serenità.

Il **Vivere di Turismo Festival** sarà una **due giorni ricca di emozioni**, ma anche un'opportunità per prendersi una pausa dalla routine e riflettere. L'intervento di Simona Atzori non sarà solo un momento toccante, ma anche un'esperienza che lascerà un segno indelebile.

Sarà l'occasione per tutti noi, che ci destreggiamo tra mille problemi e impegni, di **lasciarci ispirare**, di vedere che anche le sfide più difficili possono essere affrontate con positività e forza interiore. Simona ci mostrerà come possiamo trovare, dentro di noi, quella resilienza necessaria per andare avanti, sia nel lavoro che nella vita personale.

# Festival del Turismo Extralberghiero



22

## Pionieri di Felicità



2° edizione

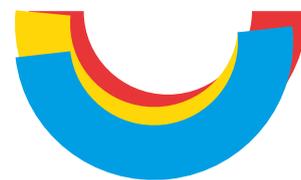
**13\_14 novembre 2024**

PALACONGRESSI DI RIMINI

[www.viverediturismofestival.it](http://www.viverediturismofestival.it)



# I relatori della 2° edizione



## LE CONFERME, LE NOVITÀ E I PROTAGONISTI DI QUESTA EDIZIONE

**I** relatori della 2° edizione del Vivere Turismo Festival promettono un evento ricco di conferme, novità e protagonisti di rilievo. Questo appuntamento annuale, divenuto un punto di riferimento per gli operatori del settore turistico, si distingue per la qualità e la varietà degli interventi. Esperti del settore, innovatori e leader di pensiero condivideranno le loro conoscenze, offrendo una panoramica completa sulle tendenze emergenti e

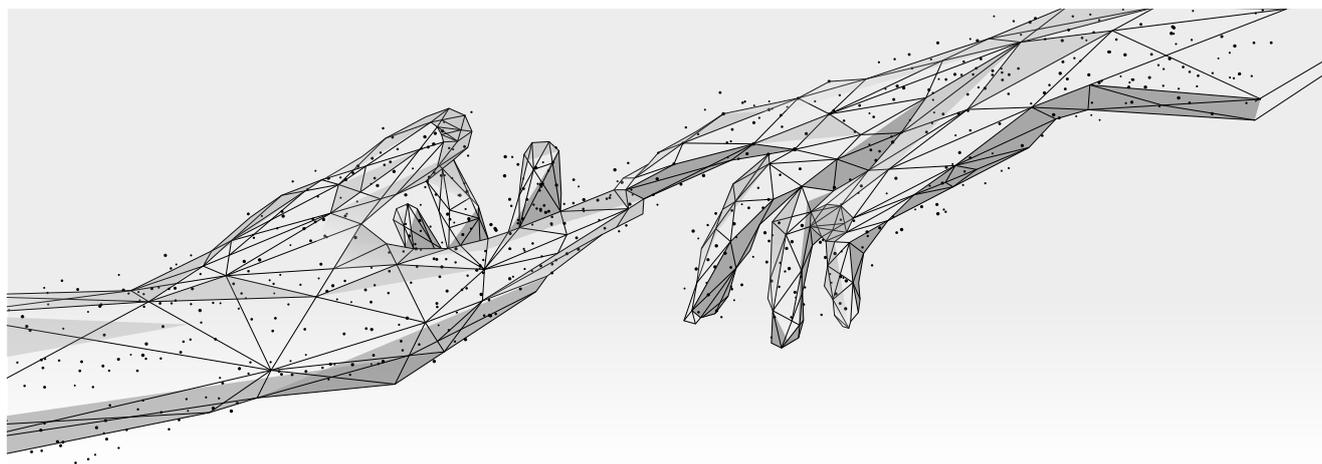
le strategie di successo. Tra le conferme di questa edizione, nomi di spicco che hanno contribuito significativamente al dibattito sul turismo sostenibile e responsabile. Le novità includono sessioni interattive e workshop pratici, pensati per fornire strumenti utili e applicabili nel quotidiano. I protagonisti di questa edizione saranno professionisti provenienti da diverse aree del turismo, che condivideranno le loro esperienze e le best practices, creando un'opportunità

unica di networking e crescita professionale. Il Vivere Turismo Festival si conferma così come un evento imperdibile per chi desidera essere aggiornato e ispirato nel mondo del turismo.



24





## Scegli il CORSO PROFESSIONALE *giusto per te!*

### I risultati migliori si ottengono con metodo e passione

Corso



**PROFESSIONE  
PROPERTY MANAGER**

Diventa un Property Manager professionista nel settore extralberghiero anche se parti da zero!

Dal vivo a Firenze e Live streaming  
Febbraio 2025

Corso



**REVENUE  
STRATEGICO**

Aumenta i tuoi guadagni con le tariffe dinamiche. Impara a creare e centrare il tuo personale budget delle vendite.

Dal vivo a Firenze  
Marzo 2025

Corso

***Diventa Host***

Diventa un professionista dell'accoglienza extralberghiera, con o senza partita iva.

Live streaming Zoom  
Aprile 2025

[www.viverediturismo.it](http://www.viverediturismo.it)

**AUMENTIAMO  
I TUOI GUADAGNI**  
almeno del

**+20%**

*Mettici alla prova!*

**PRENOTA LA TUA  
CONSULENZA GRATUITA**

**[www.revenuesafe.it](http://www.revenuesafe.it)**



 **REVENUESAFE**  
*Guadagna ogni giorno*

**Il servizio su misura di  
Revenue Management**

*per:*

**Property manager  
Gestori di B&B e Agriturismo  
Gestori di campeggio**

I relatori della 2° edizione

# Maurizio Testa

**Co-founder Assotes operatori per il turismo (riconosciuta dal Mise)**



**M**aurizio Testa, classe 1958, è un imprenditore sociale nel settore del turismo esperienziale con una lunga carriera alle spalle. Laureato in Fisica, ha accumulato un'esperienza pluridecennale come Manager di Direzione in diverse multinazionali, occupandosi di Ricerca & sviluppo, Marketing strategico, Marketing operativo e commerciale. Ha anche maturato competenze nella facilitazione per lo sviluppo e il rilancio di piccole e medie imprese, dimostrando una vocazione per l'innovazione, la risoluzione di problemi complessi e l'identificazione del percorso evolutivo più adatto a ciascun contesto.



È co-fondatore dell'Associazione di promozione sociale X4U, che mira ad aggregare persone interessate a progetti imprenditoriali e sociali avviati dal basso, creando nuove opportunità di lavoro basate sui valori dell'Economia civile: centralità della persona, sviluppo di relazioni di reciprocità e profitto che genera valore sociale. Inoltre, è co-fondatore dell'Associazione professionale Assotes degli Operatori per il Turismo esperienziale, riconosciuta dal Mise.

Tra i suoi progetti sociali pregressi si annoverano Mind (sussidiarietà circolare nel territorio), Bottega delle professioni (welfare aziendale) e Teamforce srl (rete di imprese etiche). Ha accumulato esperienza in vari settori, tra cui il turismo, l'industria elettronica e informatica, l'office automation, le arti grafiche e la distribuzione di materiale elettrico. Ha gestito operazioni di turn around aziendale e avviato nuovi business, rinnovando le logiche di filiera in una prospettiva di cooperazione e aggregazione.

Le multinazionali per cui ha lavorato come manager includono ICT-Honeywell Information System, Bull Italia e Compuprint nel settore ICT; Macchingraf, Buhrmann e Heidelberg nelle arti grafiche; e Sonepar, Elettroingrosso e Brollo nella distribuzione di materiale elettrico.

I relatori della 2° edizione

# Cinzia Nadalini

**Ambassador Airbnb  
e co-founder  
Love Sustainability**



**C**inzia è socia fondatrice di Love Sustainability e superhost continuativo dal 2017 di due annunci in Lombardia. Da oltre due anni è Ambassador per Airbnb, con una grande passione nell'aiutare i nuovi host a creare annunci di successo. Da tre anni è anche Community Leader Airbnb per la Community del Lago di Como, insieme a Francesca e Claudia.



28

Le parole che meglio la definiscono come host sono qualità, formazione e sostenibilità. All'inizio del suo percorso con Love Sustainability, la sua attenzione verso la sostenibilità era solo agli inizi, ma oggi è profondamente impegnata nel portare avanti il progetto, convinta che sia il momento per tutti di agire in favore del territorio, dell'ambiente e del pianeta.

Crede nel valore delle piccole azioni quotidiane ripetute nel tempo da tante persone, e che insieme si possa contribuire al cambiamento, una foglia alla volta.

I relatori della 2° edizione

# Ivan Stomeo

**Ex sindaco di Melpignano,  
già presidente**

**Ass. Borghi autentici d'Italia**



**I**van Stomeo è nato a Galatina (LE) il 4 gennaio 1972 e si è diplomato geometra. Attualmente, ricopre diversi ruoli di rilievo, tra cui Presidente della Fondazione Futurae Ets, Consigliere comunale di Melpignano, e membro del Comitato di coordinamento Anci-Conai e del Consiglio direttivo dell'Associazione Borghi autentici d'Italia.

Nel corso della sua carriera, ha ricoperto numerosi incarichi significativi. Dal 2010 al 2020, è stato Sindaco del Comune di Melpignano e dal 2017 al 2020 Delegato nazionale Anci per Rifiuti ed Energia, nonché membro del direttivo dell'associazione nazionale dei Comuni virtuosi, del consiglio di amministrazione del Gal Isola Salento e dell'assemblea generale e del consiglio di amministrazione della Fondazione Notte della Taranta.

Durante il suo mandato come Sindaco, ha realizzato la prima compostiera di comunità della regione Puglia e ha ottenuto riconoscimenti per la sua attività, tra cui il Premio GPP Award per gli Acquisti pubblici verdi nel 2015 e nel 2016, e il Premio "Luisa Minazzi - Ambientalista dell'anno" nel 2013.

Ivan è stato anche Presidente dell'Istituto Diego Carpitella e dell'Unione dei Comuni della Grecia Salentina, nonché presidente nazionale dell'Associazione dei Borghi Autentici d'Italia. Ha contribuito a progetti innovativi come la prima Cooperativa di Comunità italiana e ha scritto due libri, "Muovere l'economia non sarà un'impresa" e "La Cooperativa perfetta".

Tra i riconoscimenti ricevuti: il Premio Klimaenergy Award nel 2013, la Bandiera Verde Agricoltura nel 2014, premio di eccellenza "Spendere Senza Soldi" - Kyoto Club nel 2013 e Premio Comuni Raggianti - "Puglia rinnovabile e sostenibile" nel 2012.

Ivan Stomeo è attivamente coinvolto nella promozione di politiche ambientali e sostenibili e nella valorizzazione del patrimonio culturale e sociale delle sue comunità.

I relatori della 2° edizione

# Roberto Madaffari

**Co-founder e direttore commerciale Explora**



**R**oberto Madaffari, Co-Founder e Direttore commerciale di Explora, è nato e vive a Milano. Imprenditore con oltre 54 anni di esperienza, è anche nonno e appassionato motociclista.

Specializzato nella creazione e gestione di reti commerciali, Roberto è da sempre attento a offrire soluzioni innovative per aiutare le aziende a differenziarsi. Profondamente innamorato dell'Italia, è impegnato nel valorizzarne le eccellenze, consapevole che il Paese non è sempre rappresentato al meglio.



Explora offre un servizio innovativo pensato per i proprietari e gestori di strutture extralberghiere, come B&B, case vacanza e agriturismi. Con il Tour Virtuale 3D di Explora, è possibile presentare la propria struttura in modo trasparente e coinvolgente, permettendo agli ospiti di esplorare virtualmente gli spazi prima di prenotare. Questo strumento non solo elimina eventuali dubbi grazie alla chiarezza delle immagini 3D, ma migliora anche la visibilità online della struttura, contribuendo a scalare il ranking sui motori di ricerca e a incrementare le prenotazioni grazie ai pulsanti interattivi che facilitano l'acquisto o la prenotazione diretta.

*Vuoi risolvere i tuoi dubbi su **FISCO** e **NORMATIVA** una volta per tutte?*

**PRENOTA ORA LA TUA  
CONSULENZA GRATUITA  
WWW.FISCALITARICETTIVA.IT**



 **FISCALITÀ  
RICETTIVA**

**I consulenti specializzati  
nel settore extralberghiero**

**Il servizio ideale per:  
Imprenditori dell'accoglienza  
Property Manager**

I relatori della 2° edizione

# Arianna Bauckneht

## Market team manager

## Booking.com

## Sede di Rimini



**A**rianna Bauckneht è attualmente Market Team Manager presso l'ufficio di Rimini di Booking.com, dove è responsabile dell'apertura e del coordinamento del nuovo ufficio locale. Dal 2014, Arianna ha sostenuto strategicamente e operativamente la sede centrale nell'apertura di questo ufficio, ricoprendo il ruolo di Senior Account Manager. In questo contesto gestisce e motiva il team, stabilisce obiettivi qualitativi e quantitativi, guida riunioni regolari, monitora la crescita, identifica opportunità di business e si occupa della gestione degli account dei partner chiave nella zona. Inoltre, crea report sulla quantità e qualità dei risultati e delle performance e coordina visite a fiere per relazionarsi con i partner.

Precedentemente, dal luglio 2013 al settembre 2014, Arianna ha ricoperto il ruolo di Market Team Manager per gli uffici di Venezia e Rimini, dove ha supportato due team in sedi diverse. Ha gestito la performance dei team e dei partner, assicurandosi che gli obiettivi di KPI venissero raggiunti e che le strategie di vendita fossero efficaci.

Nel periodo precedente, dall'ottobre 2011 al luglio 2012, Arianna è stata Account Manager presso la sede di Roma di Booking.com. In questo ruolo, si è occupata della gestione degli account dei partner, del miglioramento della disponibilità e dell'offerta dei partner e della preparazione di report settimanali. Ha anche fornito supporto e formazione ai nuovi hotel, garantendo che le informazioni sui loro siti web fossero accurate e aggiornate.

Arianna ha iniziato la sua carriera in NH Hotels come stagista nel reparto Cluster Revenue, dove ha assistito i revenue manager nella partecipazione alle strategie di vendita e nello sviluppo della politica tariffaria per il 2011. Tra le sue mansioni quotidiane c'erano la compilazione dei file di pick up, l'analisi dei competitor, l'aggiornamento dei siti e del CRS, la preparazione di previsioni e report, e il controllo quotidiano delle prenotazioni.

Arianna si distingue per le sue competenze nella gestione di team, nella gestione di progetti e degli account, nelle vendite e nel servizio clienti. Le sue competenze analitiche e comunicative, insieme alla sua capacità di organizzazione, la rendono una professionista versatile e di successo nel settore del turismo e dell'ospitalità.

I suoi valori personali includono il continuo apprendimento, essere un modello di riferimento, l'apertura e la gentilezza, l'impegno al massimo, evitare di giudicare, cercare di comprendere, aggiungere valore, e mantenere resilienza e gratitudine.

# Nicolas Verderosa

**Ceo Ruralis, nomination Forbes (tra i migliori talenti under 30)**



**N**icolas Verderosa è il Ceo di Ruralis.com, una startup innovativa fondata con l'obiettivo di portare una ventata di modernità in un ecosistema quasi dimenticato.

Dopo aver accumulato esperienze di studio e lavoro in sei nazioni diverse, nel 2019 Nicolas è tornato in un piccolo borgo dell'entroterra campano per avviare Ruralis.com, la prima startup in Italia specializzata nella gestione di case vacanze nei borghi e nelle aree interne italiane.



Sotto la sua guida, l'azienda gestisce attualmente oltre 200 proprietà in tutta Italia, focalizzandosi sulla soddisfazione dei clienti e sulla creazione di valore aggiunto.

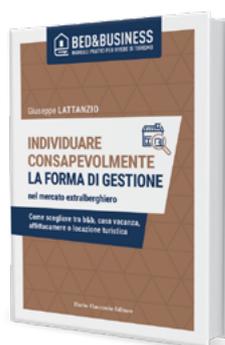
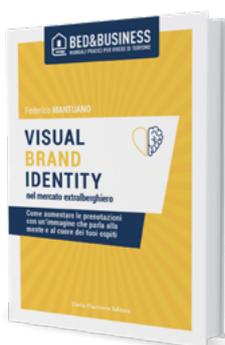
Ruralis.com gioca un ruolo cruciale nello sviluppo socio-economico dei comuni italiani, spesso colpiti dallo spopolamento.

Nel 2024, Nicolas è stato riconosciuto da Forbes come uno dei migliori talenti under 30.





## 27 MANUALI TEMATICI SUL SETTORE EXTRALBERGHIERO



[www.collanabedandbusiness.it](http://www.collanabedandbusiness.it)

I relatori della 2° edizione

# Domenico Palladino

**Founder**  
**extralberghiero.it**



**E**ditore, giornalista e consulente in comunicazione per l'extralberghiero. Domenico Palladino lavora da oltre 15 anni nel settore del turismo e dell'ospitalità, dove negli anni ha gestito il web marketing di alcuni dei più importanti eventi italiani, creato progetti editoriali per gli operatori del travel e gestito uffici stampa di numerose aziende e associazioni di settore.

È editore e direttore di Qualitytravel.it, una delle principali testate dedicate agli operatori della travel industry e promuove progetti verticali dedicati a nicchie specifiche come il podcast Vikey Talkie per l'extralberghiero, il magazine cicloturismo360.it per i viaggi in bici o storytravel.org per il turismo cinematografico.

Laureato in economia aziendale, ha lavorato per TTG Italia e Fiera Milano, dove ha diretto dal 2015 Webitmag, magazine su turismo e tecnologia in cui inizia a raccontare e ad appassionarsi alla crescita del mondo extralberghiero. Questo lo porterà nel 2019 a pubblicare per Hoepli il manuale "Digital Marketing Extra Alberghiero" e nel 2020 a fondare il web magazine extralberghiero.it che oggi è il punto di riferimento informativo per gli operatori degli affitti brevi.

# Main Sponsor



**Il servizio di Revenue Management per Gestori e Property Manager**

# Titanium Sponsor

Che contribuiscono alla buona riuscita del Vivere di Turismo Festival e al benessere e alla soddisfazione dei partecipanti.



**Formazione e consulenza specifica  
per chi opera nel settore extralberghiero**



**Sistema Italianway: tecnologia e  
professionisti per supportare il tuo business**



**Progettazione, arredo, fotografia e  
formazione in Redesign**

# Platinum Sponsor

Che contribuiscono alla buona riuscita del Vivere di Turismo Festival e al benessere e alla soddisfazione dei partecipanti.



Community di Property Manager al femminile



Elaborazione dati e consulenza fiscale, aziendale e contrattuale per attività extralberghiere



La collana di manuali pratici dedicata al settore extralberghiero



Box e Kit di benvenuto per il settore alberghiero ed extralberghiero



Associazione Nazionale Home Staging Lovers



Consulenza legale e fiscale per il settore extralberghiero



Gestionale All in One per gli affitti brevi



Noleggio e consegna di biancheria per B&B

# Gold Sponsor

Che contribuiscono alla buona riuscita del Vivere di Turismo Festival e al benessere e alla soddisfazione dei partecipanti.



Da oltre 25 anni specialisti  
in soluzioni per gli affitti turistici



PMS + Channel Manager + Booking Engine  
in un'unica soluzione



**RUBINO**  
ORGANIZZAZIONE IMMOBILIARE  
LOCAZIONI OK  
DIVISIONE AFFITTI BREVI

Società di Property Management

## LITTLE HOTELIER.

Elaborazione dati e consulenza fiscale, aziendale e  
contrattuale per attività extralberghiere



Protezione per l'annullamento, l'interruzione e  
il ritardo di arrivo delle vacanze



Web Agency



Vikey self check-in



Servizio di pulizia e  
noleggio biancheria



Consulenza professionale con consulente dedicato per  
professionisti, piccole attività e utenti domestici.



Connessione WiFi e strumenti di marketing  
per hotel e hospitality



Welcomeasy è la soluzione ideale per  
automatizzare i check-in dei tuoi ospiti.

# SOLUZIONE **NAB** Normativa Affitti Brevi

Soluzione alla Normativa 191/2023 in un solo Kit,  
un solo Click, a casa tua senza pensieri!



Il portale dove prenotare una vacanza dai colleghi che  
fanno parte della Community Vivere di Turismo

# Partner

Che contribuiscono alla buona riuscita del Vivere di Turismo  
Festival e al benessere e alla soddisfazione dei partecipanti.



# Partner

Che contribuiscono alla buona riuscita del Vivere di Turismo Festival e al benessere e alla soddisfazione dei partecipanti.







## PERCHÉ ESSERE SPONSOR DEL FESTIVAL

### LA SOLUZIONE IDEALE TRA LA MOLTITUDINE DI EVENTI SUL TURISMO

VIVERE DI TURISMO FESTIVAL offre **un investimento sicuro**, preciso e con alti ritorni, grazie alla nostra specializzazione pluridecennale nel settore extralberghiero e del property management.

### NUMERO CHIUSO MASSIMA VISIBILITÀ PER I NOSTRI SPONSOR

Il numero limitato di stand - **circa 30 previsti per questa edizione** - e la loro collocazione garantiscono la massima visibilità degli sponsor, che potranno così entrare in contatto con tutti i partecipanti.

### +1000 PERSONE CON ATTITUDINE ALL'INVESTIMENTO

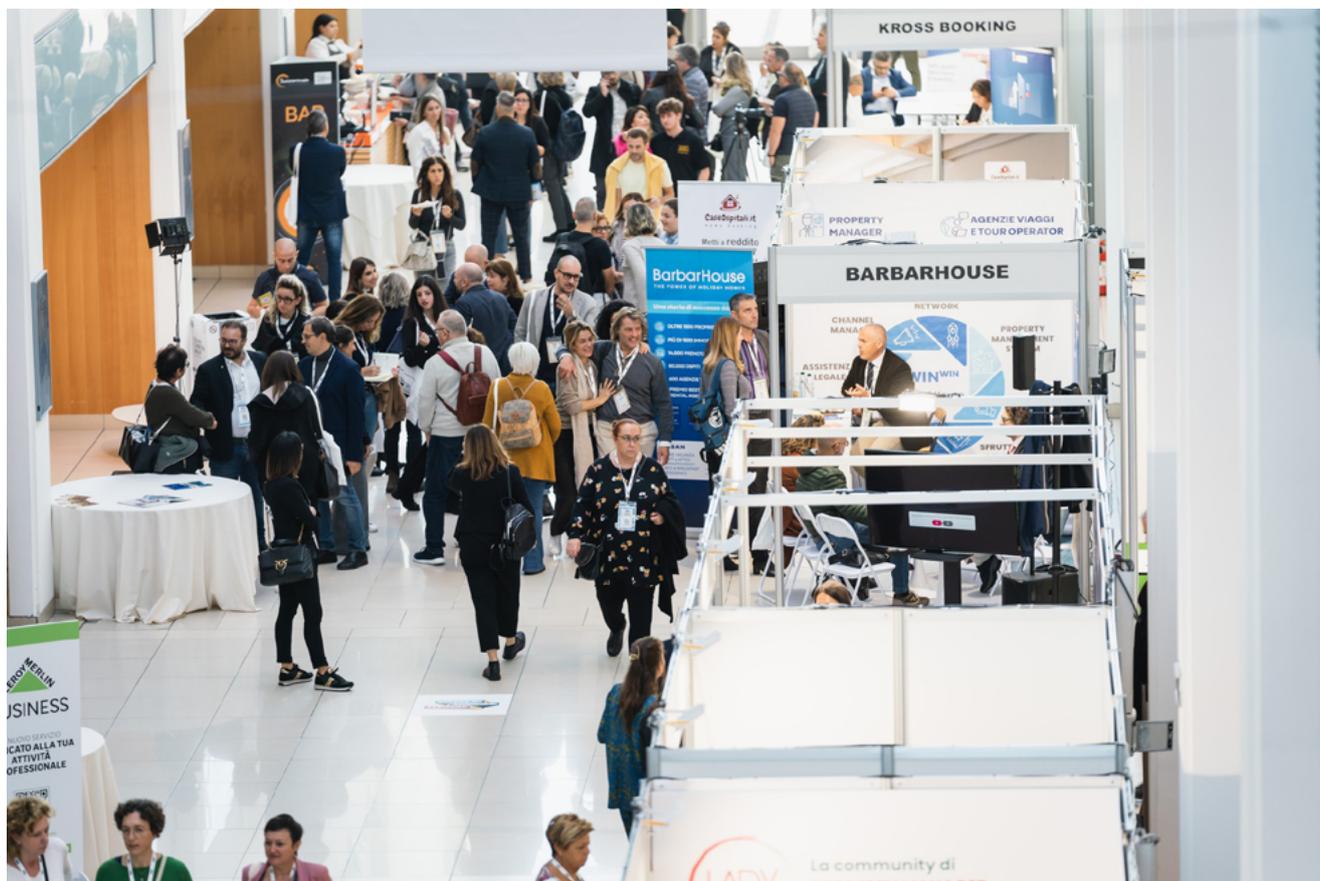
I partecipanti del Vivere di Turismo Festival sono alla ricerca di partner qualificati, poiché hanno un **approccio al lavoro professionale** e desiderano offrire agli ospiti un servizio superiore allo standard.

### INCONTRI POTENZIALI CLIENTI IN TARGET

Tutti gli stand sono ubicati in **posizioni strategiche** di passaggio studiate appositamente per consentire a tutti gli sponsor di entrare sempre in contatto con i partecipanti.

### AMPLIFICHI E FAI CONOSCERE I TUOI PRODOTTI E SERVIZI

Esistono varie possibilità che puoi sfruttare per **far conoscere la tua azienda** ai partecipanti. Scegli quella che più si addice ai tuoi obiettivi e al tuo budget di investimento.



## TIPOLOGIE DI SPONSORIZZAZIONE

| SCEGLI LA TUA SPONSORSHIP   | MAIN  | TITANIUM | PLATINUM | GOLD |
|---|-------|----------|----------|------|
| <b>DISPONIBILITÀ</b>  | 0     | 1        | 1        | 2    |
| <b>BIGLIETTI INCLUSI</b>  | 20    | 15       | 10       | 5    |
| <b>SPEECH IN MAIN HALL*</b>   | ✓     | ✓        | ✗        | ✗    |
| <b>SPEECH 30 MIN FORMATIVO*</b>   | ✓     | ✓        | ✓        | ✗    |
| <b>APPUNTAMENTI PREFISSATI<br/>LEAD GENERATION</b>  | ✓     | ✓        | ✓        | ✓    |
| <b>DIMENSIONI STAND</b>   | 24 mq | 12 mq    | 6 mq     | 3 mq |
| <b>MARKETING TOOLKIT - 1</b><br>- Logo in Prima Posizione<br>- Logo ingresso sala Main Stage<br>- Promo nella Web App<br>- Pre / Webinar Presentazione<br>- 20 passaggi promo al giorno durante la diretta streaming (video 30 sec a cura dello sponsor)  | ✓     | ✗        | ✗        | ✗    |
| <b>MARKETING TOOLKIT - 2</b><br>- Logo ingresso Sala Formativa<br>- Visibilità in Main Stage durante Awards<br>- Logo aziendale in evidenza dappertutto (sito, newsletter, pannello interviste live)<br>- Citazione in Main Stage<br>- 10 passaggi promo al giorno durante la diretta streaming (video 30 sec a cura dello sponsor) | ✓     | ✓        | ✗        | ✗    |
| <b>MARKETING TOOLKIT - 3</b><br>- Logo presente sul sito con link diretto<br>- Scheda attività sul sito<br>- Post Social presentazione Sponsor nei canali del Festival<br>- Intervista in STREAMING HD durante l'evento   | ✓     | ✓        | ✓        | ✓    |

### Contatti Sponsor

Referente: Ksenija Alagia  
ksenija@viverediturismo.com  
+39 346 7659131

# Contatti



## Contatti ufficio stampa

- Referente: Marilena Rodi
- press@viverediturismo.com
- +39 349 6697457
- @viverediturismofestival

## Contatti segreteria organizzativa

- Referente: Stella Mele
- info@viverediturismofestival.it
- +39 392 9199071

44



2° edizione

**13\_14 novembre 2024**

PALACONGRESSI DI RIMINI

[www.viverediturismofestival.it](http://www.viverediturismofestival.it)



CI VEDIAMO A RIMINI!

