**ALLEGATO B**

**BUSINESS PLAN DI UNA DESTINATION MANAGEMENT COMPANY DELL’AMBITO TURISTICO TERRE DI PISA**

**PRESENTATO DA:**

**…………………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………………….**

**INDICE**

Ai fini della presentazione della candidatura per la costituzione di una DMC dell’Ambito Terre di Pisa, il soggetto proponente deve presentare un business plan di medio termine (3 anni), con previsioni annuali.

1. **Premessa: la DMC dell’Ambito TerrediPisa**
2. **Governance**

## Soggetti coinvolti nella costituzione dell’aggregazione: esperienze, volumi di attività,…)

## Partnership attive (a livello locale, in Italia ed a livello internazionale)

## Il team di lavoro

1. **Mercati**
	* tendenze dei mercati di riferimento della destinazione turistica TerrediPisa
	* analisi dei mercati target (dimensioni, potenziale e volumi, quote di mercato già detenute e potenziali)
2. settori di mercato TRATTATI, GRUPPI DI CLIENTI TARGET, CANALI DI VENDITA
3. **Concorrenza**
	* I concorrenti (nome, ubicazione, mercati target, posizione sul mercato, punti di forza e debolezza, attuali e potenziali)
4. **Strategia di commercializzazione**
	* Prodotti della DMC
	* Relazioni commerciali in Italia ed all’estero
	* Attività promozionali (eventi fieristici, attività di incoming, educational, missioni,…)
	* Strumenti di vendita
	* Politiche di prezzo
	* Vantaggi competitivi della nascente DMC TerrediPISA
	* Punti di debolezza e rischi; analisi e strategie di contenimento

**sedi attuali, pianificazione di nuove sedi, vantaggi e svantaggi delle varie sedi (dal punto di vista del traffico, del reclutamento del personale, delle possibilità di espansione, vicinanza alla clientela)**

1. **La comunicazione**
	* strategia di media marketing e social media marketing
	* strumenti digitali e social media
2. **Elementi di innovatività**
	* Modello di business
	* Tecnologie web/informatiche utilizzate
	* Personale altamente specializzato
	* Metriche e metodi utilizzati per il controllo della performance aziendale

## Sostenibilità economico finanziaria triennale quantitativi di vendita per ogni settore di mercato preventivati per i prossimi 5 anni, quote di mercato da raggiungere per ogni settore di mercato

**(con obiettivi e target annuali)**

Si richiede la presentazione di un preventivo economico della DMC proiettato su tre anni.

Esso dovrà basarsi sugli obiettivi di performance esplicitati dal bando e di altri che la DMC intenda assumere.

Ogni obiettivo deve risultare misurabile (e poi misurato, se la candidatura sarà finanziata) mediante indicatori esplicitati in sede di proposta e con target quantitativi espressi a preventivo, su base annuale, in ognuno dei tre anni della programmazione.

Tra gli altri indicatori da esplicitare e porre alla base del Business plan, con annessi i target numerici da raggiungere, vi dovranno essere, come da bando:

 N° contratti sottoscritti dalla DMC btoc

 N° contratti sottoscritti dalla DMC btob

 Dimensione dei flussi turistici generati della DMC (in valore)

 N° di offerte/prodotti/pacchetti sviluppati

 N° offerte offerte/prodotti/pacchetti sostenibili (in termini ambientali, sociali ed economici)

 N° di prenotazioni (tramite DMC)

 Arrivi (tramite DMC)

 Permanenza media (tramite DMC)

 N° di offerte presenti sul sito di Visit Tuscany (relative all’Ambito Terre di Pisa)

 N° campagne di media relation/social media relation attivate (coordinate con quelle svolte dalla DMO di Ambito e da Toscana Promozione Turistica a livello regionale)

 Percentuale di turisti soddisfatti sul totale (strumenti analisi DMO ed altri).

Le previsioni di performance dovranno essere elaborate utilizzando gli schemi allegati sugli appositi fogli elettronici.

I dati inseriti dovranno essere esaustivamente descritti e motivati nelle NOTE a seguire, organizzate per ogni foglio del file .xls

1. INVESTIMENTI

………..

1. RICAVI

…………..

1. COSTI

…………..

1. CONTO ECONOMICO

…………..

1. INDICATORI DI PERFORMANCE

…………..