

# Area Ligure Apuana

**Relazione di chiusura evento:  
PRIMA BORSA INTERNAZIONALE SUL TURISMO ESPERIENZIALE  
DELL'AREA LIGURE APUANA**

# INDICE

## **1. Sommario Esecutivo**

Panoramica dei risultati chiave dell'evento.  
Valutazione generale del successo rispetto agli obiettivi prefissati.

## **2. Obiettivi dell'Evento**

Descrizione dettagliata degli obiettivi specifici dell'evento.

## **3. Feedback dei Partecipanti**

Sintesi del feedback raccolto dai partecipanti (buyers e seller e visitor).  
Principali punti di forza e aree di miglioramento individuate dai partecipanti.

## **4. Programma e Contenuti**

Valutazione delle sessioni, workshop e keynote: partecipazione, engagement e feedback specifici.  
Rilevanza dei temi trattati rispetto alle aspettative del pubblico.

## **5. Organizzazione e Logistica**

Analisi dell'efficacia dell'organizzazione pre-evento e delle operazioni sul posto.  
Gestione dei fornitori, della logistica e delle infrastrutture.  
Gestione del Dinner event  
Gestione dei Famtrip  
Eventuali problemi riscontrati e come sono stati gestiti.

## **6. Marketing e Comunicazione**

Analisi dello scenario di comunicazione  
Copertura mediatica e social media analytics.  
Il workflow di comunicazione

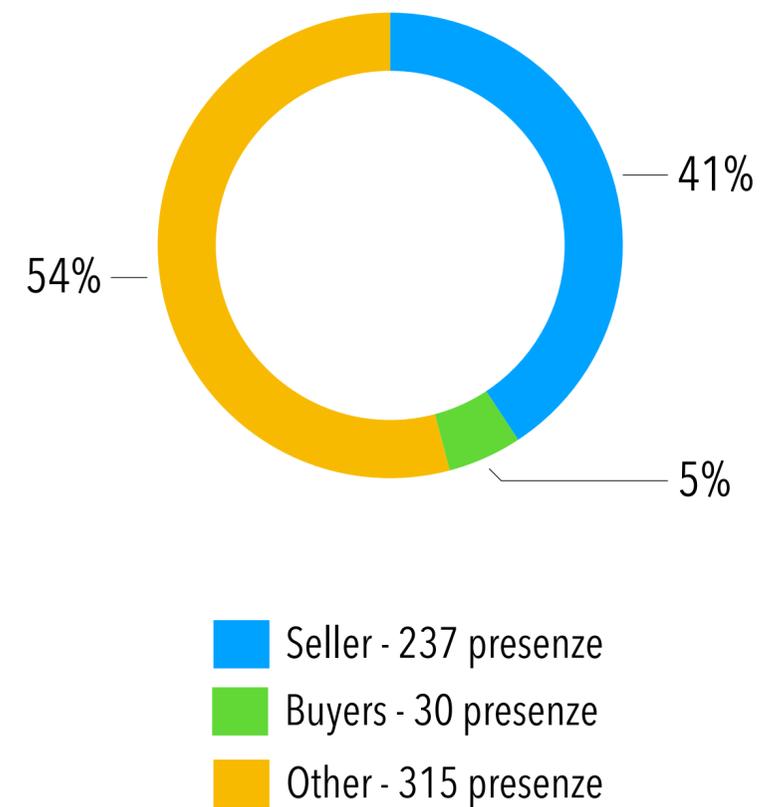
## **7. Conclusioni e Raccomandazioni**



# SOMMARIO ESECUTIVO

## PANORAMICA DEI RISULTATI CHIAVE DELL'EVENTO

*Presenti in fiera: 582 Ingressi*



**32** i comuni presenti in fiera  
**6h** Panel formativi  
**17** i relatori presenti  
**3** Tour dedicati al territorio  
**30 h** le visite sul territorio  
**865** appuntamenti effettuati

# SOMMARIO ESECUTIVO

## PANORAMICA DEI RISULTATI CHIAVE DELL'EVENTO

### Promotori dell'iniziativa

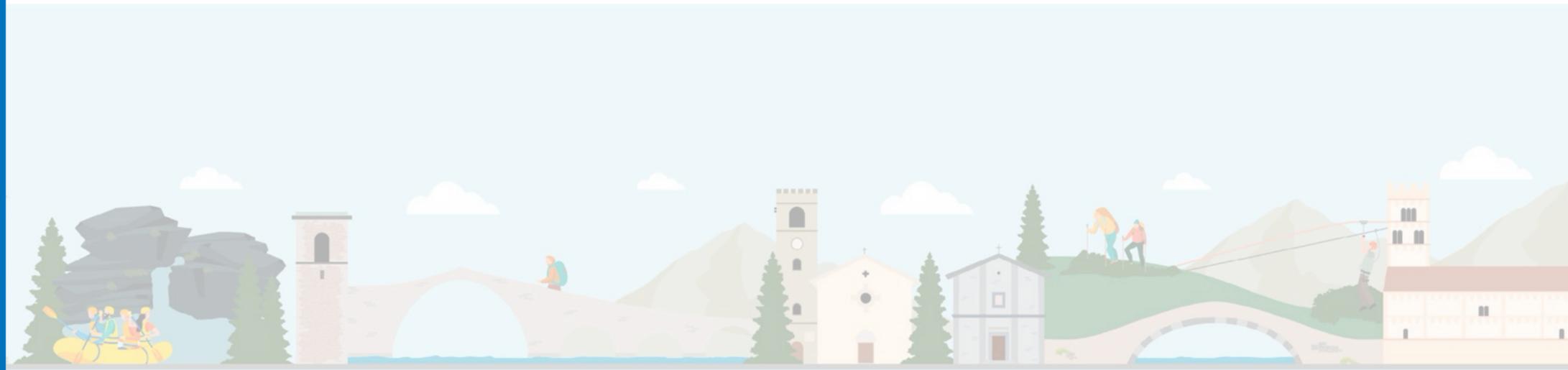
La Spezia - Massa - Sarzana - Lericci - Unione di Comuni della Lunigiana - Riomaggiore - Vernazza - Deiva Marina - Levanto - Bolano - Arcola - Ameglia - Follo - Castelnuovo Magra - Luni - Santo Stefano di Magra - Portovenere - Vezzano Ligure - Bonassola - Framura - Varese Ligure - Beverino - Riccò del Golfo - Pignone - Brugnato - Borghetto di Vara - Rocchetta di Vara - Calice al Cornoviglio - Carrodano - Zignago - Carrara - Montignoso

### Partner

Enit, Regione Liguria, Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Orientale, Confesercenti La Spezia, Camera di Commercio Riviera di Liguria, Confcommercio La Spezia, Confindustria La Spezia, Confartigianato La Spezia, Spezia Carrara Cruise Terminal, CNA La Spezia

### Supporter

Istituto di Istruzione Superiore Fossati - Da Passano (indirizzo turistico) - I.P.S.S.A.R Casini (indirizzo Accoglienza Turistica)



# SOMMARIO ESECUTIVO

## VALUTAZIONE GENERALE DEL SUCCESSO RISPETTO AGLI OBIETTIVI PREFISSATI

La manifestazione Bltesp, focalizzata sul marketing esperienziale del territorio dell'*Area Ligure Apuana*, ha rappresentato un punto di svolta significativo per la valorizzazione e la promozione di questa regione unica. L'evento ha evidenziato il successo dell'iniziativa non solo nel creare un'area vasta coerente dal punto di vista fisico e geografico, ma anche nell'elaborare un'identità visiva e un branding distintivo che riflette l'autenticità e la diversità del territorio.

La realizzazione dell'*Area Ligure Apuana*, con la sua precisa definizione geografica e il suo forte brand visivo contraddistinto da illustrazioni grafiche che valorizzano i punti di forza di ogni singolo comune partecipante al progetto, ha segnato un passo importante verso l'unificazione e la promozione di un'identità territoriale distintiva. Questa iniziativa ha permesso di superare le barriere comunali tradizionali, creando un'unica identità territoriale con lo scopo di valorizzare le risorse locali e per promuovere un turismo sostenibile e di qualità senza confini territoriali.

Il coinvolgimento attivo e la partecipazione dei Comuni aderenti al progetto e degli stakeholder turistici locali alla fiera hanno dimostrato un forte senso di appartenenza e un impegno concreto verso lo sviluppo dell'area. L'entusiasmo e la collaborazione tra i diversi attori hanno contribuito significativamente al successo dell'evento, creando una rete solida per future iniziative congiunte.

L'*Area Ligure Apuana* si è rivelata ricca di potenzialità sotto molteplici aspetti: imprenditoriale, formativo, turistico e occupazionale. Le sinergie create tra il settore pubblico e quello privato, insieme alla valorizzazione delle peculiarità territoriali, hanno aperto nuove opportunità per lo sviluppo economico locale, la creazione di posti di lavoro e l'arricchimento dell'offerta formativa, rispondendo efficacemente alle esigenze dei diversi target di riferimento.

In conclusione, l'evento ha evidenziato come l'*Area Ligure Apuana* possa fungere da catalizzatore per il rilancio e la crescita sostenibile del territorio, mostrando un esempio concreto di come la collaborazione e l'impegno collettivo possano tradursi in iniziative di successo con impatti positivi e duraturi sui target coinvolti. Le basi sono state poste per un futuro promettente, in cui l'*Area Ligure Apuana* continuerà a svilupparsi come un hub innovativo per il turismo, l'imprenditoria, la formazione e l'occupazione, rafforzando la sua posizione nel panorama nazionale e internazionale.

# OBIETTIVI EVENTO

## DESCRIZIONE DETTAGLIATA DEGLI OBIETTIVI SPECIFICI DELL'EVENTO

L'evento fieristico B2B dedicato al marketing esperienziale del territorio dell'Area Vasta Ligure Apuana è stato progettato con l'intento di raggiungere obiettivi specifici, focalizzati sulla valorizzazione e promozione del territorio attraverso un approccio olistico e integrato. Gli obiettivi principali dell'evento includevano:

### 1. Networking Strategico

- Creare un "pretesto" di incontro per facilitare il networking tra imprenditori locali, stakeholder turistici, rappresentanti dei comuni e professionisti del marketing e del turismo.
- Promuovere la condivisione di idee, progetti e buone pratiche per lo sviluppo sostenibile e integrato dell'Area Vasta Ligure Apuana.
- Recensire gli stakeholder territoriali per avere una maggiore governance e controllo al fine di stabilire uno standard d'offerta turistica e poter orientare al meglio gli strumenti di comunicazione.

### 2. Generazione di Lead Qualificati

- Identificare nuove opportunità di business per le aziende locali attraverso la creazione di sinergie e collaborazioni.
- Attivare nuove sinergie di lavoro tra domanda e offerta pertanto tra buyers e sellers.

### 3. Brand Awareness dell'Area Ligure Apuana

- Aumentare la consapevolezza e il riconoscimento del brand dell'Area Vasta Ligure Apuana a livello nazionale e internazionale.
- Comunicare efficacemente i valori, le peculiarità e le potenzialità del territorio attraverso un'identità visiva e un messaggio coerenti.



# OBIETTIVI EVENTO

## **DESCRIZIONE DETTAGLIATA DEGLI OBIETTIVI SPECIFICI DELL'EVENTO**

### *4. Promozione del Turismo Esperienziale*

- Valorizzare l'offerta turistica del territorio puntando su esperienze autentiche e immersive che riflettano la cultura, la storia e le tradizioni locali.
- Stimolare la domanda di turismo sostenibile e responsabile, indirizzando l'attenzione verso le pratiche di conservazione ambientale e culturale.
- Iniziare un percorso di promozione territoriale fatto di azioni b2b (business to business) per un maggior coinvolgimento degli stakeholder nazionali ed internazionali, cosicché il loro "word of mouth" (passaparola) sia una leva commerciale per la destinazione turistica Area Ligure Apuana.

### *5. Innovazione e Formazione*

- Introdurre innovazioni, analisi e soluzioni nel campo del marketing territoriale e del turismo esperienziale attraverso interventi e speech dedicati ad operatori o a studenti.
- Promuovere iniziative formative e workshop per migliorare le competenze degli operatori locali nel settore del turismo e del marketing.
- Supportare la crescita delle imprese locali e incentivare l'imprenditorialità nel settore turistico e culturale.

**CONSIDERAZIONI:** Attraverso il raggiungimento di questi obiettivi, l'evento si è proposto di posizionare l'Area Vasta Ligure Apuana come un punto di riferimento nel panorama del turismo esperienziale e della promozione territoriale, puntando a generare benefici tangibili per l'economia locale, la comunità e il patrimonio culturale e naturale del territorio.



# FEEDBACK DEI PARTECIPANTI

## SINTESI DEL FEEDBACK RACCOLTO DAI PARTECIPANTI (buyers e sellers e visitatori)

Il feedback raccolto dai partecipanti, sia buyers che seller che visitatori, al termine dell'evento fieristico B2B sull'Area Vasta Ligure Apuana, offre un'importante panoramica sulle percezioni, esperienze e aspettative del pubblico coinvolto. Attraverso testimonianze dirette rilasciate all'organizzazione, alle maggiori cariche autoritarie, agli operatori del settore o per passa parola, e feedback spontanei, è stato possibile raccogliere dati preziosi che ci hanno permesso di valutare il successo dell'evento e identificare aree di miglioramento.

### **Pertanto:**

La maggior parte dei partecipanti ha espresso un elevato grado di soddisfazione riguardo l'organizzazione generale dell'evento, la qualità delle sessioni informative e delle attività di networking proposte. I buyers hanno particolarmente apprezzato l'opportunità di interagire con un pubblico mirato e qualificato, che ha portato a numerose opportunità di business e collaborazioni future. Dal canto loro, i visitatori hanno sottolineato l'efficacia delle presentazioni e dei workshop nel trasmettere conoscenze e competenze utili per comprendere e valorizzare il territorio dell'Area Vasta Ligure Apuana.

**Per avere un'analisi feedback di profondità e attendibilità maggiore consigliamo un'azione di customer satisfaction da adottare su tutti i database dei partecipanti alla fiera.**

### Principali punti di forza individuate dai partecipanti.

- **Qualità del Networking:** Molteplici testimonianze hanno evidenziato l'alta qualità delle opportunità di networking offerte, ritenute efficaci nel promuovere incontri significativi tra professionisti del settore.
- **Contenuti e Presentazioni:** Le sessioni informative e i seminari sono stati lodati per la loro rilevanza e per l'approccio pragmatico, capaci di offrire spunti concreti per lo sviluppo professionale e imprenditoriale.
- **Organizzazione e Logistica:** L'efficienza nell'organizzazione e nella gestione logistica dell'evento ha ricevuto ampi consensi, con particolare riferimento alla facilità di accesso, alla qualità dei servizi e alla gestione degli spazi.



# FEEDBACK DEI PARTECIPANTI

## AREE DI MIGLIORAMENTO INDIVIDUATE DAI PARTECIPANTI

- **Diversificazione dell'Offerta:** Alcuni partecipanti hanno espresso il desiderio di vedere un'ancora maggiore varietà di temi trattati e di espositori presenti, suggerendo l'espansione delle categorie merceologiche rappresentate.
- **Interazione e Engagement Digitale:** È emersa la richiesta di integrare ulteriormente le tecnologie digitali nell'evento, per favorire la partecipazione attiva del pubblico e arricchire l'esperienza complessiva attraverso app dedicate, sondaggi interattivi e piattaforme di networking online.
- **Sostenibilità Ambientale:** Un feedback ricorrente riguarda l'importanza di adottare e comunicare pratiche più sostenibili per la gestione dell'evento, riflettendo l'impegno dell'Area Vasta Ligure Apuana verso la tutela ambientale.

**NOTA:** Il feedback raccolto si rivela fondamentale per comprendere le aspettative dei partecipanti e per guidare l'organizzazione di future edizioni dell'evento. La volontà di ascoltare e integrare i suggerimenti ricevuti testimonia l'impegno verso un miglioramento continuo, con l'obiettivo di offrire un'esperienza sempre più ricca, inclusiva e soddisfacente per tutti gli stakeholder coinvolti.



# PROGRAMMI E CONTENUTI

## VALUTAZIONE DELLE SESSIONI, WORKSHOP E PRESENTAZIONI: PARTECIPAZIONE, ENGAGEMENT, FEEDBACK SPECIFICI.

La valutazione delle sessioni, dei workshop e delle presentazioni fornisce un quadro dettagliato dell'efficacia del programma proposto, dell'interesse suscitato tra i partecipanti e dell'impatto complessivo sul pubblico target. Attraverso l'analisi della partecipazione, dell'engagement e del feedback ricevuto, è possibile tracciare un bilancio significativo delle diverse attività svolte durante l'evento.

### Partecipazione

La partecipazione alle sessioni, ai workshop ha suscitato maggior interesse e successo dal target scuole che hanno partecipato attivamente a tutti i panel mattutini. Tale dato è indice non solo dell'interesse verso i temi trattati ma anche della qualità e della rilevanza dei relatori e dei contenuti proposti.

### Engagement

L'engagement del pubblico è stato particolarmente interessante. È venuta meno la parte dibattito con delle Q&A, visto il target partecipante sarebbe stato opportuno selezionare argomentazioni meno strategiche ma più operative come l'utilizzo di app e piattaforme o soluzioni pratiche al business. Mancando la parte di Q&A, è venuta a mancare la parte di domande pertinenti e stimolanti, feedback costruttivi e la condivisione di esperienze personali e professionali. Questo livello di engagement evidenzia l'efficacia del format scelto ma richiederà un maggiore sforzo sulla scelta dei temi trattati.

### Feedback Specifici

Il feedback raccolto al termine delle sessioni, attraverso sondaggi di soddisfazione e interviste, ha sottolineato la qualità e l'originalità dei contenuti offerti. In particolare, i partecipanti hanno apprezzato la capacità dei relatori di trattare argomenti complessi in modo accessibile e applicabile, fornendo spunti concreti per l'attuazione delle strategie di marketing territoriale. Tra le sessioni più apprezzate vi sono state quelle focalizzate sull'innovazione nel turismo esperienziale e sulle strategie digitali per la promozione del territorio. Alcuni feedback hanno suggerito l'introduzione di sessioni pratiche ancor più interattive e la possibilità di approfondire tematiche specifiche in workshop tematici successivi all'evento.



# PROGRAMMI E CONTENUTI

## VALUTAZIONE DELLE SESSIONI, WORKSHOP E PRESENTAZIONI: PARTECIPAZIONE, ENGAGEMENT, FEEDBACK SPECIFICI.

### Conclusioni

La valutazione complessiva delle sessioni e dei workshop porta coinvolgimento e soddisfazione tra i partecipanti.

Le aree di miglioramento identificate rappresentano un patrimonio prezioso per l'organizzazione di future edizioni, con l'obiettivo di continuare a offrire esperienze formative di qualità e di rafforzare ulteriormente il legame tra i professionisti del settore e il territorio dell'Area Vasta Ligure Apuana.

# ORGANIZZAZIONE E LOGISTICA

L'organizzazione e la logistica dell'evento, rivestono un ruolo cruciale nel determinarne il successo. Questi elementi non solo influenzano l'esperienza diretta dei partecipanti ma definiscono anche l'efficienza e l'efficacia con cui l'evento si svolge. Di seguito, un'analisi dettagliata degli aspetti chiave.

## **ANALISI DELL'EFFICACIA DELL'ORGANIZZAZIONE EVENTO E DELLE OPERAZIONI SUL POSTO.**

L'organizzazione pre-evento è stata caratterizzata da una pianificazione meticolosa, che in prima fase ha lavorato sul coinvolgimento di tutti i promotori dell'evento (Pubbliche Amministrazioni) con incontri dedicati in ogni Comune tra amministratori e operatori del settore turistico. L'obiettivo a breve termine era comunicare lo scopo e l'utilità di un "area vasta comune", proponendo un'azione concreta e dal ritorno di risultati quantificabili, come la prima fiera internazionale della Borsa del turismo esperienziale dell'Area Ligure Apuana.

La seconda fase ha visto impegnate varie aree del progetto:

### **REPARTO MARKETING DIGITALE:**

Immagine coordinata dell'evento e creazione di tutti gli allestimenti e il setup fiera minimo garantito

Creazione di una brand image del logo e un brandbook di guideline per AREA LIGURE APUANA

Creazione di tutti i supporti grafici utili alla fiera (programma, inviti, targhette ecc)

Creazione di tutti i supporti utili alla fiera

### **REPARTO CONSULTING:**

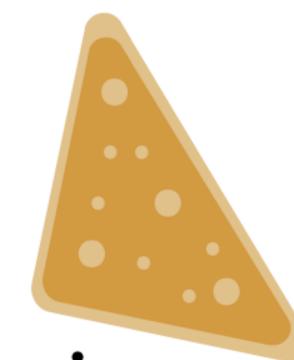
Seconda fase d'incontri con i comuni coinvolti per la spiegazione sulla gestione delle agende

Organizzazione dei fam-trip

Revisione dei conti dell'evento

Assistenza e caring agli operatori del settore turistico per lo svolgimento delle dinamiche della fiera

Presenza d'accordi con le location scelte per l'evento



# ORGANIZZAZIONE E LOGISTICA

## **REPARTO ORGANIZZAZIONE:**

Definizione della lista dei buyers

Definizione dei tempi delle modalità e della logistica dei buyers

Chiusura degli accordi con fornitore e stakeholder locali

Definizione dei panel e degli speaker

La terza e ultima fase ha visto impegnate tutte le aree del progetto al fine di concludere tutte le azioni di messa in opera dell'evento, dalla presentazione del progetto AREA LIGURE APUANA effettuata presso il Museo Civico Amedeo Lia, l'organizzazione della parte tecnica (palco, audio luci, video riprese, foto, ecc) fino ad arrivare all'avvio dei lavori il giorno stesso della fiera.

### *Gestione dei fornitori, della logistica e delle infrastrutture.*

La selezione e la gestione dei fornitori si sono basate su criteri di affidabilità, qualità e sostenibilità, assicurando che ogni aspetto dell'evento riflettesse gli elevati standard prefissati. La logistica, compresa la disposizione delle infrastrutture e la segnaletica interna, è stata progettata per facilitare l'orientamento dei partecipanti e massimizzare l'accessibilità. La cooperazione con i fornitori locali ha inoltre permesso l'abbattimento di alcuni costi che incidavano sul business plan contribuendo alla riuscita dell'evento stesso.

### *Gestione del Dinner event*

Il dinner event ha rappresentato un momento clou dell'evento, offrendo un'opportunità unica per il networking in un contesto informale. La scelta della location, il menu ispirato alle tradizioni locali e l'intrattenimento hanno contribuito a creare un'atmosfera accogliente, favorendo scambi e connessioni tra i partecipanti. La gestione logistica di questo evento ha richiesto un'attenzione particolare ai dettagli, assicurando al contempo la fluidità dell'esperienza per gli ospiti.



# ORGANIZZAZIONE E LOGISTICA

## Gestione dei Fam-trip

I fam-trip, pensati per immergere i partecipanti nelle bellezze e nelle potenzialità dell'Area Vasta Ligure Apuana, hanno richiesto una programmazione dettagliata e una stretta collaborazione con tour operator locali e operatori del territorio. Ciò ha offerto ai partecipanti una comprensione più profonda del territorio, valorizzando l'evento e il suo contesto. La gestione efficace ha garantito la sicurezza, il comfort e l'arricchimento culturale dei partecipanti.

## Eventuali problemi riscontrati e come sono stati gestiti.

Nonostante l'accurata pianificazione, sono emersi alcuni problemi logistici, come ritardi nella fornitura di alcuni servizi e variazioni last-minute. Queste sfide sono state affrontate con soluzioni rapide e flessibili, grazie alla presenza di un team dedicato alla gestione delle emergenze e alla comunicazione efficace con i fornitori. L'adozione di piani di backup e la capacità di adattamento hanno permesso di minimizzare l'impatto di questi imprevisti sull'esperienza complessiva dei partecipanti.

In conclusione, l'organizzazione e la logistica dell'evento hanno dimostrato un elevato livello di professionalità e efficienza, contribuendo significativamente al successo dell'evento. La gestione proattiva dei fornitori, la cura dei dettagli logistici e la capacità di rispondere agilmente ai problemi emergenti hanno evidenziato l'impegno degli organizzatori nel garantire un'esperienza memorabile per tutti i partecipanti.



# MKTG E COMUNICAZIONE

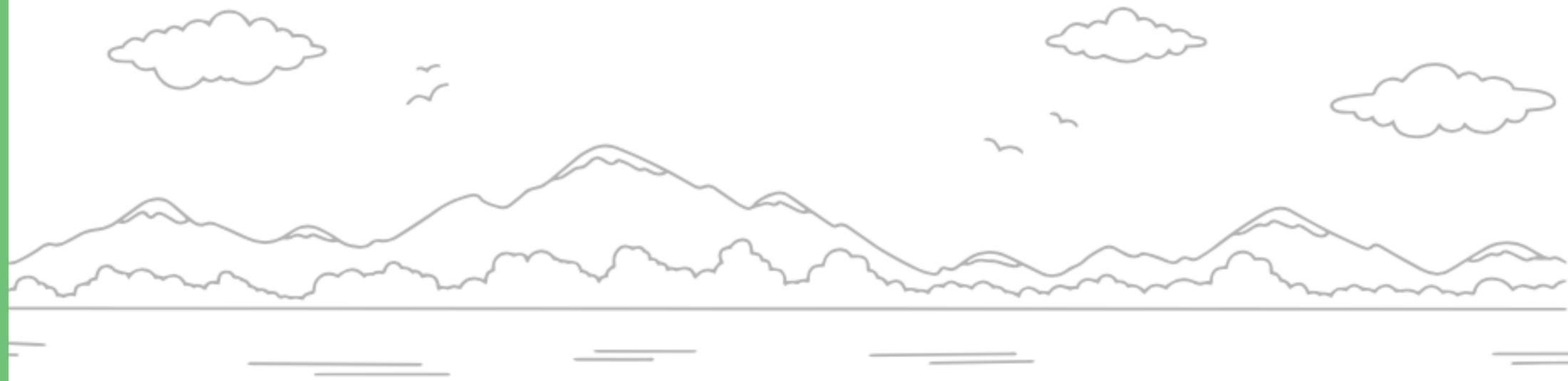
## ANALISI DELLO SCENARIO DI COMUNICAZIONE

Per Area Vasta Ligure Apuana, gli obiettivi su cui creare una strategia *b2b* (*business to business*) efficace erano vari:

- Comunicare il perché dovesse esistere l'area la mission e la vision di essa
- Comunicare l'idea con una visual che rendesse unico il brand
- Comunicare la prima Borsa internazionale sul turismo esperienziale dell'Area Ligure Apuana
- Far percepire la verticalità del progetto su azioni concrete e mirare
- Far percepire i risultati di tale azioni e crearne uno sviluppo

## TARGET COINVOLTI:

- Pubbliche amministrazioni
- Stakeholder del turismo internazionale
- Stakeholder del turismo locale
- Istituti di scuole superiori



# MKTG E COMUNICAZIONE

## SCHEMA DEI CONCETTI ESSENZIALI DELLA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE



## L'APPLICAZIONE DEI CONCETTI IN ACTION PLAN



# CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI

## L'IMPORTANZA DI UNA GOVERNANCE DELL'AREA LIGURE APUANA

Una delle raccomandazioni chiave emerse dall'evento riguarda la necessità di creare e consolidare una governance dell'area vasta, capace di coordinare e promuovere iniziative con una visione di medio e lungo termine. La governance dovrebbe fungere da punto di riferimento per tutti gli stakeholder coinvolti, garantendo un approccio unitario e strategico che vada oltre le singole iniziative, con l'obiettivo di massimizzare le sinergie e ottimizzare le risorse disponibili. Una governance efficace sarebbe in grado di:

- Stabilire priorità chiare e condivise per lo sviluppo turistico e imprenditoriale dell'area.
- Facilitare il dialogo e la collaborazione tra i comuni, le imprese locali, le associazioni e gli altri attori del territorio.
- Promuovere progetti innovativi che valorizzino le peculiarità dell'Area Vasta Ligure Apuana, attirando investimenti e visitatori.

## Sviluppo di Progetti a Lungo Termine

È fondamentale che la governance lavori alla definizione e all'implementazione di progetti che mirino non solo a rispondere alle esigenze immediate, ma che siano in grado di garantire la crescita e lo sviluppo sostenibile dell'area nel lungo periodo. Questi progetti dovrebbero concentrarsi su:

- La valorizzazione del patrimonio culturale e naturale dell'area, promuovendo un turismo responsabile e sostenibile.
- Il supporto all'innovazione e all'imprenditorialità locale, incentivando la creazione di start-up e la digitalizzazione delle imprese tradizionali.
- L'investimento in formazione e sviluppo delle competenze, per preparare le nuove generazioni a cogliere le opportunità offerte dal mercato globale.

Pertanto sarà fondamentale mantenere il progetto in fase di "hype", continuando ad alimentare il contatto e la recensione delle attività imprenditoriali con incontri formativi, piattaforme digital, comunicazione sulla destinazione e definire un piano strategico e di marketing quanto prima.

# CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI

## L'Evento "FIERA" come Appuntamento Fisso Annuale

Infine, è imperativo riconoscere l'evento B2B come un appuntamento fisso annuale, essenziale per mantenere alto l'interesse verso l'Area Vasta Ligure Apuana e continuare a offrire occasioni di incontro, scambio e business.

La continuità dell'evento garantirebbe:

- Una piattaforma stabile per il networking e la collaborazione tra i professionisti del settore.
- Un'occasione per monitorare i progressi e aggiornare le strategie di sviluppo in base alle esigenze emergenti.
- Un veicolo efficace per la promozione dell'area a livello nazionale e internazionale, attrarre investimenti e turisti.

In conclusione, l'evento fieristico B2B sull'Area Vasta Ligure Apuana ha dimostrato il notevole potenziale del territorio e la necessità di un impegno congiunto per il suo sviluppo. Attraverso la creazione di una governance solida e la pianificazione di iniziative a lungo termine, sarà possibile sfruttare appieno le opportunità offerte dall'area, rendendo l'evento un appuntamento imperdibile e un motore di crescita per il territorio.





Area Ligure Apuana

**GRAZIE PER L'ATTENZIONE.**