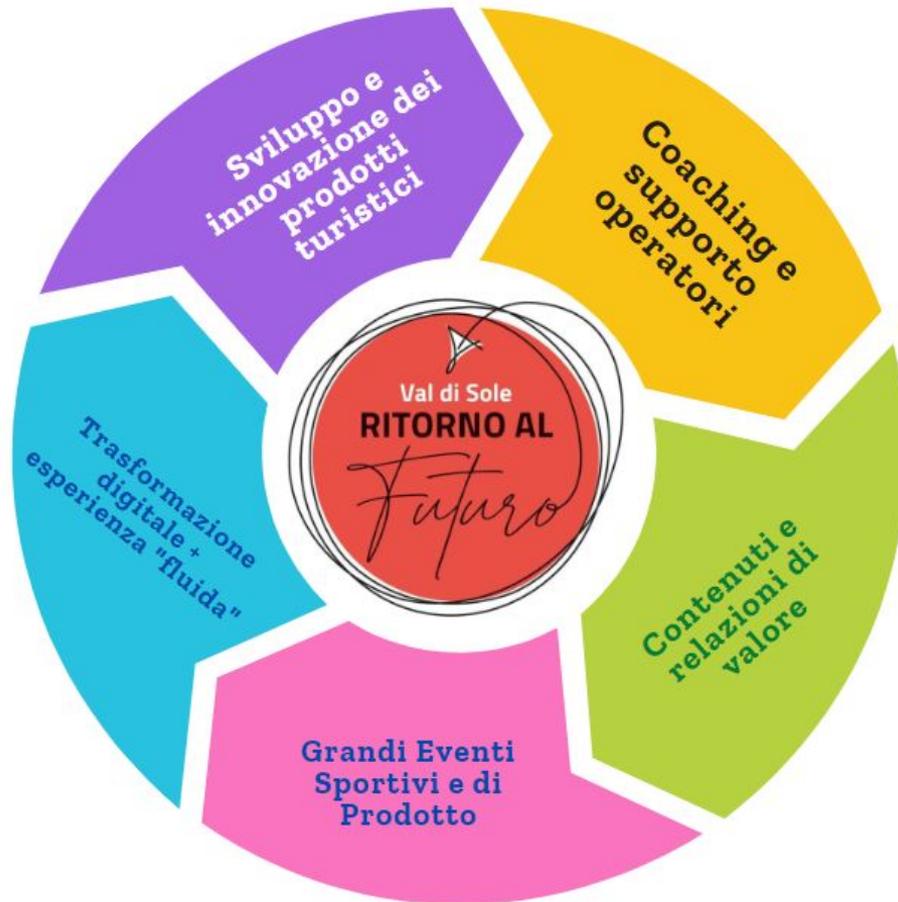




# Piano Strategico e Operativo 2024

# STRATEGIA E LINEE GUIDA

Gli ambiti di intervento  
in Val di Sole





# Val di Sole Ritorno al Futuro

Quello che Ritorno al Futuro si propone di fare, più che dare risposte, è **aiutarci a porre le giuste domande.**

Così come la bussola serve a indicare la direzione piuttosto che rappresentare la meta.

# LA BUSSOLA



Val di Sole  
Ritorno al Futuro

## RIMANERE NEL FUTURO

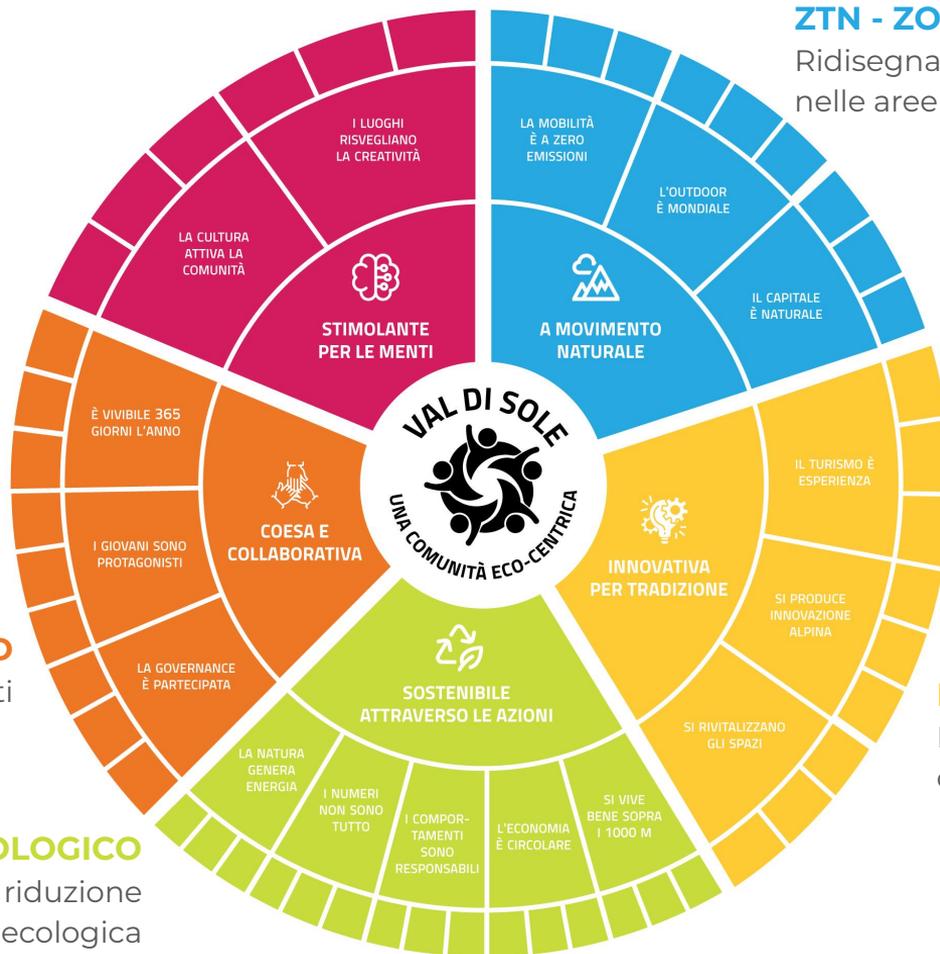
Ritorno al Futuro,  
da progetto a soggetto

## VAL DI SOLE LOCAL CARD

Benefit turistici per i residenti

## LO SCONTRINO ECOLOGICO

Strumenti concreti per la riduzione  
dell'impronta ecologica



## ZTN - ZONE A TRAFFICO NATURALE

Ridisegnare il rapporto uomo-natura  
nelle aree di pregio

## VAL DI SOLE BIKELAND 3.0

Un sistema globale a  
misura di bike

## INNOVATION VALLEY

Rafforzare il potenziale creativo  
del territorio solandro

A horizontal decorative bar consisting of a blue segment on the left and a red segment on the right.

## COACHING E SUPPORTO OPERATORI

L'affiancamento e supporto agli operatori territoriali è interpretato non come un'area di attività, ma come una componente essenziale della natura stessa dell'APT. Nel 2020 è stato attivato un bando interno che ha portato alla costituzione del **Val di Sole Coaching Team**, gruppo attivo all'interno dell'organizzazione, che ha il compito di diffondere internamente la **cultura della cura nei confronti dell'operatore** ed esternamente da funzionare come **terminale di raccordo tra l'APT e il territorio stesso**, raccogliendo istanze e suggerimenti e restituendo feedback e progettualità strutturate. Le diverse categorie di stakeholder trovano nell'organizzazione referenti specifici e specializzati. Il percorso sperimentale del coaching team viene portato a compimento al fine di portare l'**innovazione organizzativa a pervadere l'intera struttura**, secondo una **logica cross-funzionale**.

# COACHING E SUPPORTO OPERATORI

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Hospitality Café</b>	<p>Programma strutturato di ascolto, con una comunicazione diretta e non formale tra APT e operatori del ricettivo, riducendo la distanza e creando un rapporto più diretto, affinché gli operatori possano sentirsi liberi di esprimersi riguardo a suggerimenti, criticità, spunti di miglioramento, progettualità. Attivazione di laboratori su:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>STRUMENTI DI SISTEMA:</b> Trentino Dashboard, H-Benchmark e Feratel</li> <li>• <b>OPPORTUNITÀ DI CRESCITA:</b> agevolazioni a cui gli operatori del ricettivo possono accedere per formazione, investimenti tecnologici, bonus (es. Fondo For.Te)</li> <li>• <b>REVENUE MANAGEMENT:</b> si dà seguito ad iniziative di approfondimento del tema</li> </ul>	APT, operatori del ricettivo
<b>WOW Experience</b>	<p>Il progetto, attivo da 4 anni, facilita un gruppo attivo di <b>operatori delle esperienze</b>, con l'obiettivo di migliorare la qualità complessiva dei servizi offerti. Si tratta di un <b>approccio olistico e multidisciplinare</b>, che alterna momenti formativi, laboratori, accompagnamento all'utilizzo di strumenti evoluti, supporto per la comunicazione e il "packaging" dell'esperienza, sviluppo del mercato. L'APT si pone come <b>mediatore e garante del processo</b>, veicolando le esperienze sul territorio sui vari <b>touchpoint</b>.</p>	APT, fornitori di servizi e esperienze turistiche
<b>Incontri one-to-one</b>	<p>I referenti dei diversi SHs territoriali organizzano <b>momenti di incontro individuali o di gruppo</b>, moderando la discussione e raccogliendo spunti, idee e suggerimenti da parte dei diversi operatori. Gli incontri sono utili anche per trasferire informazioni sulla strategia territoriale e tentare di perseguire un sempre più consolidato allineamento del territorio.</p>	APT, stakeholder territoriali
<b>Stakeholder Relationship Management</b>	<p>In seguito alla mappatura di tutti gli operatori del territorio, si rende necessaria l'<b>individuazione di un CRM</b> utile a tenere traccia e ricavare, per ogni stakeholder, delle informazioni utili, dei contatti avvenuti, delle opportunità offerte, in modo da poterle condividere su di una piattaforma di archivio contatti. In questo modo verrà registrato ogni passaggio tra operatore ed ApT.</p>	APT, stakeholder territoriali

# SVILUPPO E INNOVAZIONE DEI PRODOTTI TURISTICI

*Sviluppo e innovazione dei prodotti e delle esperienze turistiche in grado di attrarre ospiti coerenti con la vocazione del territorio e con i suoi valori, generare una soddisfacente redditività economica anche al di fuori delle stagioni classiche*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Val di Sole Bikeland</b>	All'affermazione della Val di Sole come meta famosa per la MTB grazie ai grandi eventi organizzati dal 2008 in poi, non è seguita fino a pochi anni fa un'adeguata strategia di sviluppo del prodotto. Nell'ultimo triennio è stata rafforzata la rete degli operatori del mondo bike e si sono attivate <b>progettualità per lo sviluppo di nuovi trail bike park</b> in area sciabile (area Folgarida Marilleva), la <b>manutenzione dei percorsi della rete provinciale MTB</b> con un accordo tra APT, Comuni e ASUC, lo <b>sviluppo di nuovi itinerari enduro/all mountain</b> in Val di Pejo e altre zone, l'attivazione di un progetto pilota per lo sviluppo del prodotto <b>Alpine Gravel</b> , il rafforzamento del <b>cicloturismo</b> (pista ciclabile e itinerario DOGA).	APT, Società Impianti, Centri Bike, Noleggi, Bike Hotel, Partner dell'industria Bike, Comuni, ASUC
<b>Trek &amp; Walk</b>	<b>Sviluppo e cura della rete sentieristica</b> , grazie all'accordo per la manutenzione stipulato con Comuni e ASUC e l'attivazione di una <b>squadra specializzata</b> , mappatura e tracciatura dei percorsi, adeguamento segnaletica, produzione di <b>cartografia cartacea e digitale</b> , sviluppo di progetti di tematizzazione e innovazione dei percorsi a piedi; progetto <b>a piedi d'inverno e ski alp</b> per la mappatura, tracciatura, cura e segnalazione di itinerari con le ciaspole e per lo sci alpinismo. Sviluppo del programma integrato di attività accompagnate <b>MuoverSi</b> estivo ed invernale in collaborazione con Consorzi di località.	APT, Guide Alpine, Accompagnatori, Centri Outdoor, Comuni, ASUC, Consorzi
<b>Food &amp; Cult</b>	Attivazione di connessioni tra il mondo strettamente turistico e le produzioni agricole e gastronomiche del territorio, grazie a progetti speciali e di rete, con la creazione di un'unità di sviluppo prodotto dedicata valorizzando le risorse della Strada della Mela e dei Sapori.	APT, Strada della Mela, Centro Studi Val di Sole, musei, malghe, aziende agricole, ristoranti

# SVILUPPO E INNOVAZIONE DEI PRODOTTI TURISTICI

*Sviluppo e innovazione dei prodotti e delle esperienze turistiche in grado di attrarre ospiti coerenti con la vocazione del territorio e con i suoi valori, generare una soddisfacente redditività economica anche al di fuori delle stagioni classiche*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Water</b>	<p>Il fiume Noce è un asset fondamentale dell'offerta turistica della Val di Sole e l'<b>etimologia stessa del nome del territorio è connessa al tema dell'acqua</b> (Sulis &gt; dea celtica dell'acqua). Il progetto di valorizzazione del Noce riguarda le diverse attività che si svolgono sul fiume e che non sempre hanno interessi convergenti, ma che necessariamente devono ritrovarsi sul tavolo e individuare strategie comuni. L'obiettivo è creare un <b>protocollo unico che valorizzi le singole attività/esperienze</b>, disciplini l'accesso al fiume e migliori la segnaletica e i punti sbarco. APT coordina il tavolo e realizza azioni di interesse comune, come la manutenzione del fiume e degli accessi, interlocuzione con i servizi provinciali, realizzazione di attività ed eventi specifici, attivazione di processi sul tema della sostenibilità ambientale. Il mondo acqua in Val di Sole trova declinazione anche nel <b>prodotto termale a Pejo e Rabbi</b>, collegato al progetto Natural Wellness di cui al punto successivo.</p>	<p>APT, centri outdoor e rafting, Parco Fluviale, Associazione Pescatori, Servizio Bacini Montani, Terme</p>
<b>Digital Wellness</b>	<p>Oggi viviamo in un'era in cui l'accelerazione digitale e l'incessante flusso di informazioni possono facilmente sovraccaricare i nostri sensi e la nostra mente. Tuttavia, nel profondo, c'è un desiderio palpabile di riscoperta della semplicità, di riappropriazione del nostro benessere autentico e di rigenerazione attraverso un sonno di qualità. In collaborazione con Alessio Carciofi (<a href="http://www.alessiocarciofi.com">www.alessiocarciofi.com</a>), professore universitario ed esperto nel campo del digital detox e del mental wellness, si è costituito un gruppo di lavoro formato dagli operatori della Val di Sole sensibili al tema, a cui offrire una formazione unica e approfondita su questo prodotto turistico innovativo.</p> <p>Fasi del progetto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Kick-off iniziale</b> (novembre 2023 - 1 ora)</li> <li>● <b>4 Masterclass online</b> (a partire da gennaio 2024 - 1 ora e 30 minuti ciascuna)</li> <li>● <b>Retreat in Val di Sole condotto da Alessio Carciofi</b> (primavera 2024 - 1/2 giorni)</li> </ul>	<p>APT, Parco Nazionale dello Stelvio, Parco Naturale Adamello Brenta, comparto ricettivo, operatori dei servizi</p>

# SVILUPPO E INNOVAZIONE DEI PRODOTTI TURISTICI

*Sviluppo e innovazione dei prodotti e delle esperienze turistiche in grado di attrarre ospiti coerenti con la vocazione del territorio e con i suoi valori, generare una soddisfacente redditività economica anche al di fuori delle stagioni classiche*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Trentino Open - Val di Sole</b>	Attivazione di una rete di collaborazioni per facilitare un <b>approccio inclusivo da parte degli operatori del ricettivo e dei servizi</b> nei confronti delle persone con disabilità. Sviluppo di esperienze "open" in collaborazione con scuole di sci e centri bike, in fase di programmazione attivazione percorso con il ricettivo.	APT, comparto ricettivo, operatori dei servizi



# TRASFORMAZIONE DIGITALE E ESPERIENZA «FLUIDA»

*L'asse di lavoro riguarda il presidio delle varie fasi dell'esperienza dell'ospite, con riferimento sia agli strumenti digitali per renderne più fluida la fruizione che ai servizi reali organizzati a livello di territorio per massimizzare i benefici*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Mobilità Sostenibile Inverno + Estate</b>	<p>L'APT si pone come coordinatore e facilitatore per la strutturazione dei servizi di mobilità turistica a favore dell'ospite, ma non solo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>SKIBUS INVERNALI</b>: progetto di sistema per la strutturazione di un servizio di valle volto a favorire la vacanza sulla neve senza l'utilizzo dell'auto</li> <li>● <b>MOBILITÀ A CHIAMATA</b>: sperimentazione di servizi di trasporto a chiamata che vadano a sostituire i preesistenti Bike Bus e Water Bus per ottimizzare il trasporto collettivo turistico</li> <li>● <b>STELVIOBUS</b>: collaborazione con il PNS per la strutturazione dei servizi di accesso all'area protetta</li> </ul> <p>Installazione di un sistema di segnaletica «intelligente» alle principali fermate dei bus turistici per comunicare in real time orari, linee etc.</p>	<p>APT, Comuni, operatori della destinazione, Trentino Trasporti, Parco Nazionale dello Stelvio, ATA</p>
<b>Capacità di Carico Lago dei Caprioli</b>	<p>Progetto Pilota «Lago dei Caprioli» per la definizione della <b>Carrying Capacity</b> dell'area con conseguente gestione dei flussi in entrata e una migliore comunicazione delle modalità di prenotazione ed accesso ai parcheggi. Valutazione di mobilità alternativa integrata complementare e/o sostitutiva all'automobile.</p>	<p>ATA, APT, Comune di Pellizzano</p>
<b>Val di Sole Guest Card</b>	<p>Sviluppo della nuova proposta di <b>piattaforma orizzontale di accesso alla vacanza estiva</b>, da proporre a partire dal 2025.</p>	<p>APT, Trentino Marketing, società impianti, comparto ricettivo, operatori dei servizi</p>

# TRASFORMAZIONE DIGITALE E ESPERIENZA «FLUIDA»

*L'asse di lavoro riguarda il presidio delle varie fasi dell'esperienza dell'ospite, con riferimento sia agli strumenti digitali per renderne più fluida la fruizione che ai servizi reali organizzati a livello di territorio per massimizzare i benefici*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Trentino Guest Platform e Guestnet</b>	Presidio e rafforzamento della relazione con l'ospite nella fase di esperienza grazie al progetto di sistema <b>Trentino Guest Platform</b> e all'app <b>Mio Trentino</b> , strumento fondamentale per mappare i flussi turistici, garantire un accesso fluido ed efficace alle info in destinazione e veicolare gli ospiti verso le attrazioni/esperienze meno affollate. La piattaforma <b>Guestnet</b> integra le informazioni di sistema e i contenuti territoriali in un'interfaccia utilizzabile su totem, web tv e daily news a disposizione di operatori ed enti pubblici.	Trentino Marketing, APT, comparto ricettivo, operatori dei servizi, amministrazioni comunali
<b>Data Driven Destination</b>	Progetto a livello di ATA per costruire una strategia di <b>data-driven destination management</b> , ovvero gestire il dato ed elaborarlo al fine di orientare le decisioni di management di destinazione. La cornice è costruita a livello di ATA e di sistema turistico, mentre l'APT intende posizionarsi come «intelligence» della destinazione, per decisioni proprie e per guidare/facilitare le decisioni degli stakeholder.	ATA, APT
<b>Piattaforma B2B</b>	Presidio e rafforzamento della relazione con i nostri stakeholder grazie alla <b>piattaforma B2B <a href="http://dmo.visitvaldisole.it">dmo.visitvaldisole.it</a></b> dedicata alla condivisione di conoscenze, documenti e materiali visual con interlocutori professionali ad es. stampa, agenzie, tour operator, stakeholder territoriali, organi istituzionali.	APT, stakeholder territoriali pubblici e privati, stampa e media, agenzie, tour operator

# CONTENUTI E RELAZIONI DI VALORE

*Il superamento del concetto di «campagna promozionale» periodica, verso una sempre più radicata strategia di relazione continua durante tutto l'anno con le community che condividono le passioni che si possono vivere sul territorio.*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Content e Social Media</b>	Sviluppo, <b>creazione e cura di contenuti per la comunicazione digitale</b> , gestione di attività di web e social media marketing in relazione alle community di riferimento, condivisione del piano editoriale con gli stakeholder territoriali. Sviluppo e gestione dell'archivio fotografico e video. Sviluppo e gestione dei canali di comunicazione digitale e delle piattaforme per la distribuzione dei contenuti.	APT, Trentino Marketing, stakeholder territoriali pubblici e privati
<b>PR&amp;Media costruire la notizia</b>	<b>IL LAVORO DI UFFICIO STAMPA COME PROCESSO PARTECIPATIVO:</b> centrale in una buona attività di ufficio stampa è la partecipazione attiva alla progettazione del prodotto turistico. Il giornalista/PR individua aspetti e curiosità in grado di attirare la stampa, anche attraverso un monitoraggio quotidiano dell'attualità. Altro aspetto da coltivare è la relazione con le 'fonti' sul territorio e quella con una rete autorevole di esperti - meglio se di respiro nazionale ed indipendenti - che possono supportare la comunicazione di alcune notizie del territorio, per accreditare alcune peculiarità del prodotto turistico, che contribuiscono a dare maggiore credibilità ai contenuti proposti nei comunicati stampa. Infine, viene costantemente presidiato il rapporto con i destinatari dei messaggi (PR).	APT, stakeholder territoriali pubblici e privati
<b>Sales Support</b>	Ideazione e organizzazione di incontri tra i player della distribuzione turistica nazionale ed internazionale e le strutture ricettive aderenti al Progetto SOLE dell'APT. Organizzazione e gestione di <b>workshop, roadshow, visite, fiere ed educational con i buyer di settore, nazionali o esteri</b> . Gestione della domanda di soggiorno sia singola che di gruppi organizzati, con predisposizione di offerte di soggiorno e attività collaterali. Gestione delle piattaforme di prenotazione on line, la piattaforma Feratel e i progetti di distribuzione online con partner esterni. Attività di mentoring e coaching come descritto nella sezione relativa del piano.	APT, Trentino Marketing, operatori del ricettivo, operatori dei servizi

# CONTENT & SOCIAL MEDIA

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Collecting suggestions</b>	Raccolta di <b>suggerimenti e suggerimenti</b> dal territorio e dagli stakeholder di riferimento per ogni tipologia di prodotto strategico della Val di Sole. In merito a ciò, creazione di un <b>tavolo di lavoro con gli uffici territoriali, consorzi e proloco</b> al fine di essere sempre aggiornati su storie e notizie interessanti per essere comunicate sui canali online e offline di APT.	APT, Trentino Marketing, stakeholder territoriali privati e pubblici
<b>Content creation</b>	Creazione di un <b>piano editoriale annuale</b> , di contenuti visual (foto, video e infografiche) e testuali organizzati in un calendario editoriale da utilizzare per la produzione di rubriche e per le varie campagne di social media marketing.	APT, Trentino Marketing, stakeholder territoriali privati e pubblici
<b>Content distribution</b>	Distribuzione dei <b>contenuti sui principali canali di comunicazione</b> (social media, web e piattaforme digitali, e stampa) . Per quanto riguarda le campagne di social media marketing si prevede il coinvolgimento di un pubblico targetizzato per interessi/età/provenienza e di un <b>budget dedicato per ogni tipologia di prodotto</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>campagna winter</b>: distribuzione di contenuti riguardanti i pacchetti vacanza con skipass incluso</li> <li>● <b>campagna summer</b>: distribuzione di contenuti riguardanti le offerte dei prodotti strategici estivi (bike, trek, rafting, etc.)</li> <li>● <b>campagna content</b>: attività a pagamento di supporto ai contenuti organici</li> </ul>	APT, Trentino Marketing, stakeholder territoriali privati e pubblici

# SALES SUPPORT & TRAVEL TRADE

*Coinvolgimento di partner territoriali per la raccolta e la predisposizione dell'offerta turistica*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Progetto SOLE</b>	Raccolta e gestione delle adesioni al <b>PROGETTO SOLE</b> delle strutture ricettive e degli appartamenti privati, per coinvolgerli nel sistema-destinazione del nostro territorio e delle iniziative proposte da APT Val di Sole.	APT, strutture ricettive, appartamenti privati
<b>Eventi Commerciali</b>	Sviluppo e promozione di eventi rivolti al mercato di lingua tedesca. L'edizione « <b>Der Klang der Berge - La Montanara</b> » 2023 verrà proposta con un restyling musicale. Verrà invece mantenuto lo stesso format per « <b>Krippen und Musik</b> », visto il successo della scorsa edizione, che ha raggiunto le presenze pre-pandemia. Divulgazione di programmi, eventi ed esperienze di vacanza in Val di Sole attraverso diversi canali (es. TO, agenzie specializzate, associazioni...) Gestione del booking in occasione di eventi specifici (Trofeo Interbancario di Pesca, Coppa del Mondo MTB) o supporto organizzativo in base alle caratteristiche e alle richieste dell'evento (100 Classi in Montagna).	APT, strutture ricettive, stakeholder territoriali privati e pubblici
<b>Programmi Prodotto</b>	Stesura e divulgazione di <b>programmi/attività per vari prodotti/mercati e target/livelli di difficoltà</b> e durata differenti, con indicazione di costi dei servizi – da supporto sia per operatori del ricettivo che per i TO & agenzie. Promozione e pubblicizzazione delle proposte vacanza (alloggio + skipass, skipass e scuola sci).	APT, strutture ricettive, stakeholder territoriali privati e pubblici

# SALES SUPPORT & TRAVEL TRADE

*Attività di supporto alla vendita grazie ad iniziative specifiche*

	AZIONI	STAKEHOLDERS
<b>Workshop e Fiere</b>	Organizzazione, gestione e partecipazione a <b>momenti di incontro domanda/offerta in Italia e all'estero</b> . In alcuni casi la partecipazione è riservata ad enti istituzionali (APT, società impianti), altri prevedono la presenza anche degli operatori del ricettivo aderenti al PROGETTO SOLE - Sales Premium. Partecipazione, in Italia e all'estero, a fiere di settore e specifiche di prodotto (es. Bike) per la promozione dell'offerta, alcune in collaborazione con Skirama e Trentino Marketing.	APT, strutture ricettive, stakeholder territoriali privati, intermediazione turistica
<b>Fam Trip</b>	<b>Invito a TO, agenzie ed organizzatori di viaggi</b> a conoscere la Val di Sole e le possibili esperienze per meglio comunicarle ai loro contatti o clienti.	APT, strutture ricettive, stakeholder territoriali privati e pubblici, intermediazione turistica
<b>Roadshow GAS</b>	<b>Iniziativa specifiche sul mercato di lingua tedesca</b> con visite ad operatori del turismo organizzato, ai quali verranno illustrate le proposte sia del territorio in generale che degli eventi 2023/2024. Nuovi e consolidati partner verranno selezionati ed invitati a visitare la Val di Sole e le novità, in particolare avranno l'opportunità di partecipare all'evento «Der Klang del Berge - La Montanara» 2023 nella sua nuova versione.	APT, strutture ricettive, stakeholder territoriali privati
<b>Partnership</b>	<b>Alleanze e co-marketing con partner di riferimento</b> sui mercati strategici per la Val di Sole, <b>sviluppo di azioni congiunte ed eventi</b> , attivazione di <b>campagne di marketing collaborative</b> .	APT, intermediazione turistica, società impianti

# GRANDI EVENTI SPORTIVI E DI PRODOTTO

*Utilizzo degli eventi come leva strategica per rafforzare il posizionamento dei prodotti turistici strategici per la destinazione e attrarre flussi turistici nuovi (nazionali ed internazionali) posizionando gli eventi in calendario al di fuori dei picchi stagionali*

	LUOGO E DATA	PRODOTTO	MERCATO
<b>Paradise Music</b>	Pontedilegno-Tonale, inverno 2023/2024	Neve	Internazionale
<b>Arcadia Street Festival</b>	Caldes, 1/2 giugno 2024	Cult	Italia
<b>UCI MTB World Cup</b>	Daolasa, 13 - 16 giugno 2024	Bike	Internazionale
<b>Coppa del Mondo di Canoa</b>	Mezzana, 20-23 giugno 2024	Water	Internazionale

# GRANDI EVENTI SPORTIVI E DI PRODOTTO

*Utilizzo degli eventi come leva strategica per rafforzare il posizionamento dei prodotti turistici strategici per la destinazione e attrarre flussi turistici nuovi (nazionali ed internazionali) posizionando gli eventi in calendario al di fuori dei picchi stagionali*

	LUOGO E DATA	PRODOTTO	MERCATO
<b>Cheese Festival di Sole e Sinfonie d'Autunno</b>	Val di Sole, settembre/ottobre 2024	Food & Cult	Italia + GAS
<b>Ossana, Il Borgo dei 1000 Presepi</b>	Ossana, novembre 2024 / gennaio 2025	Food & Cult	Italia