

Percorso di partecipazione “Giovani Imprenditori Slow”

Laboratorio “Turismo sostenibile e imprenditoria giovanile”

31/05/2021

Lunedì 31 maggio 2021 alle ore 18.00 presso la Biblioteca Comunale di Russi si è svolto il laboratorio sul tema del turismo sostenibile come stimolo all'imprenditoria giovanile.

Organizzazione dell'incontro:

ore 17.45 – 18.15 accoglienza e registrazione dei partecipanti;

ore 18.15 – 18.30 saluto istituzionale e presentazione delle attività

ore 18.30 – 19.00 interventi degli ospiti: Riviera Experience

ore 19.00 – 19.30 laboratorio ai tavoli

ore 19.30 – 19.45 restituzione plenaria degli esiti e saluti

Mirko Frega, assessore del Comune di Russi, apre l'incontro ringraziando i partecipanti e ricordando che si tratta del terzo ed ultimo appuntamento in forma laboratoriale previsto nell'ambito del percorso partecipato “Giovani Imprenditori Slow”. Il percorso è rivolto ai giovani russiani tra i 18 e i 35 anni con l'obiettivo di approfondire i temi dell'imprenditoria giovanile, del turismo slow e dello sviluppo sostenibile.



L'assessore Mirko Frega e Claudia Spiniello



Fase plenaria

La parola passa a Filippo Ozzola, facilitatore e moderatore, il quale presenta le ospiti invitate ad intervenire con l'obiettivo di approfondire il tema del turismo, con un focus su come l'emergenza sanitaria da Covid-19 abbia favorito lo sviluppo di un turismo più locale, più lento e sostenibile.



Fase plenaria, intervento di Riviera Experience

Claudia Spiniello e Valentina Freddi sono le socie titolari dell'agenzia di viaggi Riviera Experience. Dopo una lunga esperienza da dipendenti nel settore turistico decidono di mettersi in proprio avviando una società specializzata nella proposta di esperienze, attività, sport o tour guidati nei territori di Ravenna città, Bologna, Modena, Ferrara, Comacchio e negli Appennini emiliano romagnoli. L'attività parte di fatto in un periodo non facile, gennaio 2020 e le socie si trovano a dover fare i conti oltre che con il periodo di lockdown anche con un profondo cambiamento delle abitudini e della mentalità del turista. Se il turista pre-Covid richiedeva attività disponibili all'ultimo minuto, con una programmazione minima, questo scenario post-Covid si è completamente ribaltato: il turista viaggia prevalentemente in famiglia o in piccolissimi gruppi e progetta con ampio anticipo la vacanza e tutte le attività che durante il soggiorno andrà a svolgere. L'attività dell'agenzia si è dovuta adeguare a queste nuove necessità e nonostante il periodo di crisi ha saputo costruire una propria rete di partner ed una base di clienti.

La presentazione frontale è intervallata da diversi momenti di confronto con i partecipanti, alcuni dei quali con esperienza nel settore turistico, e vengono poste domande per chiarire aspetti relativi all'evoluzione del mercato turistico, delle potenzialità turistiche dei territori limitrofi al Comune di Russi e degli strumenti di comunicazione utilizzati dall'agenzia per lanciarsi sul mercato e acquisire clienti.

Al termine della fase plenaria si invitano i partecipanti a spostarsi al tavolo allestito per il lavoro di gruppo. I facilitatori del percorso, Filippo Ozzola e Ilaria Capisani, presentano la metodologia, basata sulla condivisione di stimoli e idee prodotti a partire dalla presentazione appena conclusa ma anche sulla base di elementi emersi durante i precedenti incontri. Accanto al tavolo è infatti presente un pannello al quale è affisso un foglio di lavoro che ripropone alcuni concetti fondamentali emersi ed alcune parole chiave da approfondire: turismo, sostenibilità, occasioni d'impresa.



Tavolo di lavoro

Si riportano di seguito gli esiti dell'attività di confronto al tavolo:

L'interesse maggiore è riguardo al tema turistico. Il target più giovane conosce poco le potenzialità turistiche del territorio, sia parlando di città come Ravenna sia – a maggior ragione – parlando di piccoli comuni del calibro di Russi.

Come promuovere il territorio sul target giovane? Viene proposto il formato video, molto in voga sui social, a patto che si tratti di video girati e montati in modo professionali al fine di dare autorità alla comunicazione che si va a diffondere. Il livello qualitativo di questi prodotti oggi deve essere elevato per essere presi in considerazione dal pubblico.

Sempre relativamente alla promozione territoriale si ritiene che Russi sia fuori dai circuiti promozionali (anche per motivazioni politiche).

Bisogna superare il pregiudizio per cui il piccolo non ha valore in quanto anche i Comuni e i borghi disseminati sul territorio sono ricchi di storia e di potenziale turistico, spesso sottovalutato e inesperto. Occorre trovare la chiave giusta per raccontare il valore (attività di storytelling?)



giovani imprenditori slo
www.comune.russi.ra.it/gis

31 MAGGIO, 18.00
Sviluppo sostenibile

- Eventi e formazione
- Finanziamenti e agevolazioni
- Sportello giovani
- Fare rete
- Spazio aperto e co-working
- Valorizzare il territorio

POSSIBILITA' DI CREARE COLLABORAZIONI E INIZIATIVE

Sostenibilità

Tursimo

CRITICITA': PROMOZIONE SU TARGET GIOVANE

RUSSI E' FUORI DAI CIRCUITI

SUPERARE PREGIUDIZI CHE IL PRODOTTO NON HA VALORE

COME RACCONTARE IL VALORE? (STORYTELLING)

livello di promozione

PUBBLICO

PRODOTTORESI SOCIAL + VIDEO

ATTIVITA' PER FAMIGLIE (ITINERARI, ESPERIENZE)

FARE RETE TRA GIOVANI + MENTORING

SVECCIALE L'ASSOCIAZIONISMO

OGGI GIU' + RETTI GIOVANI

OCASIONI D'IMPRESA

PRODOTTORESI HESIGLIO SMT GIOVANI

PATTO PA + TERRITORIO + TURISMO

Lavagna di lavoro

Inoltre, bisogna lavorare per la costruzione di un livello più alto di promozione del territorio: non basta che ogni singolo imprenditore promuova la propria attività, occorre che il Comune assieme alla Regione o a soggetti di livello più alto lavori alla promozione del territorio nelle sedi giuste (fiere?) e con i mezzi adeguati: una sorta di patto per il turismo della PA in collaborazione con il territorio, ciascuno per svolgere la parte che gli compete.

Viene nuovamente ripreso il concetto di "fare rete" da intendersi sia come rete tra giovani aspiranti imprenditori che possiedono competenze diverse e collaborano per la creazione di un progetto più ampio e solido, sia come possibilità di attivare un "mentoring" ovvero una collaborazione tra imprese o professionisti più esperti e giovani imprenditori.

giovani imprenditori
slo



Fondamentale per favorire il processo di attivazione d'impresa è l'istituzione di uno spazio aperto e coworking nel quale sia favorita la nascita di collaborazioni ma soprattutto nel quale possa essere presente uno sportello informativo/formativo e di sostegno per le start up.

Interessanti occasioni di impresa sono quelle legate al target familiare con la creazione di itinerari ed esperienze pensati ad hoc per famiglie e bambini.

Una riflessione finale del tavolo ha riguardato l'associazionismo locale, elemento di criticità in quanto attualmente presidiato da un target più anziano che difficilmente accoglie i giovani, impedendo di fatto lo svecchiamento delle associazioni e sfavorendo la creazione di nuove reti e iniziative.

L'incontro si chiude con l'invito ai presenti a restare informati sulle prossime attività relative al percorso che prevedranno un momento di restituzione finale degli esiti degli incontri realizzati. L'evento sarà calendarizzato nelle prossime settimane e successivamente diffuso con attività di comunicazione alla cittadinanza e inviti mirati.