



PSR 2014/2020 - MISURA 19SOTTOMISURA 19.2  
"SOSTEGNO ALLO SVILUPPO LOCALE LEADER  
(SVILUPPO LOCALE DI TIPO PARTECIPATIVO CLLD)"

AZIONE DI SISTEMA "ECOMUSEO"

# PERCORSO PARTECIPATIVO COSTRUIAMO INSIEME DESTINAZIONE MARMILLA



Fondo Europeo Agricolo  
per lo sviluppo rurale:  
l'Europa investe nelle zone rurali



# 10° workshop sulla rete di Destinazione Marmilla

6 novembre h 15:30-18:00 - Piattaforma online, Zoom

## REPORT DEI LAVORI

**COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA**



## Indice

Il percorso partecipativo

Il workshop dedicato alla rete di Destinazione Marmilla

- La costruzione della Rete
- Il disciplinare della rete: generale e specifico per tipologia
  - Produttori e aziende agricole
  - Guide
  - Musei
  - Ristoranti
  - Trasporti
  - Strutture ricettive
- I partecipanti al workshop del 6 novembre

Contatti

Allegati

**Pag. 4**

**Pag. 6**

**Pag. 7**

**Pag. 8**

**Pag. 24**

**Pag. 25**

**Pag. 26**

## Il percorso partecipativo

Nel mese di febbraio 2024 ha preso avvio il percorso partecipativo “**Costruiamo insieme Destinazione Marmilla**” promosso dal **GAL Marmilla** e realizzato con il supporto tecnico della società Poliste srl Società Benefit.

Il primo incontro istituzionale si è tenuto l’8 aprile a Baradili, presso la sede del GAL Marmilla, e ha visto la partecipazione di diversi amministratori locali e dei rappresentanti dei Consorzi locali e dell’Unione dei Comuni, interessati a portare il proprio contributo alla discussione, raccontare le iniziative in corso nel territorio e le possibili sinergie attivabili con il percorso in partenza.

A seguito di questo primo appuntamento si è aperta la **fase di coinvolgimento rivolta a cittadini e cittadine, consorzi, imprese, reti di imprese, associazioni e realtà del terzo settore, amministrazioni pubbliche e istituzioni locali, istituzioni scolastiche e tutta la società civile**, con l’obiettivo di informare, sensibilizzare, animare e coinvolgere le comunità **dei 43 Comuni della Marmilla** in un processo di ascolto e confronto per **costruire l’offerta turistica del territorio e la futura Destinazione Turistica della Marmilla**.

I comuni coinvolti nel percorso sono: Albagiaia, Ales, Assolo, Asuni, Baradili, Baressa, Barumini, Collinas, Curcuris, Furtei, Genuri, Gesturi, Gonnoscodina, Gonnosnò, Gonnostamatza, Las Plassas, Lunamatrona, Masullas, Mogorella, Mogoro, Morgongiori, Nureci, Pau, Pauli Arbarei, Pompu, Ruinas, Segariu, Senis, Setzu, Siddi, Simala, Sini, Siris, Tuili, Turri, Uras, Usellus, Ussaramanna, Villa Sant'Antonio, Villa Verde, Villamar, Villanovaforru, Villanovafranca.



**Il presente report** illustra i risultati dei lavori del **workshop** che si è tenuto il **6 novembre** sulla piattaforma di videoconferenza **Zoom**, a cui hanno preso parte, in totale, **24 partecipanti**.

## Il workshop dedicato alla rete di Destinazione Marmilla

Il **6 novembre** si è svolto il **10° incontro del percorso «Costruiamo insieme Destinazione Marmilla»**, con l'obiettivo di introdurre il concetto di rete e porre le basi per la creazione della **Rete di Destinazione Marmilla**.

Il workshop è stato strutturato in **tre fasi principali**:

- **Breve recap e introduzione alla rete** con una sessione iniziale dedicata al riepilogo del percorso svolto e all'introduzione del concetto di rete e della sua importanza per la Destinazione.
- **Definizione dei requisiti generali** in cui i partecipanti hanno costruito una prima elaborazione del disciplinare che raccoglie i requisiti generali per l'accesso alla rete.
- **Lavoro di gruppo per categorie turistiche** in cui i partecipanti sono stati suddivisi in gruppi in base alla loro tipologia di attività (ristoranti, musei, guide, strutture ricettive, trasporti, aziende e produttori) e hanno definito insieme i requisiti specifici da inserire nel disciplinare.

## La costruzione della Rete

Il **workshop** ha preso avvio con un breve **riepilogo del percorso**, concentrandosi sulle **attività svolte durante l'incontro del 17 ottobre a Baradili**, dedicato alla **definizione dell'offerta turistica** degli operatori. Sono state mostrate alcune **schede delle offerte turistiche individuali**, che gli operatori hanno avuto modo di compilare con il supporto tecnico dell'esperto **Josep Ejarque di FTourism & Marketing**.

Successivamente, è intervenuta **Lucia Montalbano di FTourism & Marketing**, che ha introdotto il **concetto di rete turistica**, approfondendo gli **aspetti tecnici e organizzativi** e illustrando i **vantaggi di una rete turistica** per lo **sviluppo turistico del territorio della Marmilla**.

Per ulteriori dettagli, consultare le **slide di Lucia Montalbano a pagina 46** del materiale allegato.

## Il disciplinare della rete: generale e specifico per tipologia

La **seconda fase del workshop** si è svolta in **plenaria** e ha coinvolto tutti gli **operatori turistici presenti** nella definizione di un **disciplinare per l'accesso alla Rete di Destinazione Marmilla**. Questo documento aveva l'obiettivo di stabilire **requisiti generali condivisi**, garantendo il rispetto di **standard di qualità e professionalità**, fondamentali per creare una rete turistica **coesa ed efficace**.

Durante la sessione, agli operatori è stato chiesto di esaminare una **lista di requisiti proposti** e di esprimere il proprio parere sulla loro natura, indicando se ciascun requisito dovesse essere considerato **obbligatorio** o **opzionale** per l'ingresso nella rete.

L'attività mirava a raccogliere un **consenso sugli standard minimi essenziali**, per garantire un'offerta turistica **omogenea e di alta qualità** per i visitatori della **Marmilla**.

### DISCIPLINARI

#### Requisiti per la Rete di destinazione

OB: obbligatorio

OP: opzionale

Standard generali per tutte le tipologie di operatori

Tutte le categorie	OB	OP
Localizzazione dell'operatività nei 43 Comuni della Marmilla	X	
Rispetto delle norme di legge (norme sulla sicurezza, sanità, risorse umane ecc.)	X	
Comunicazione chiara all'utente di prezzi e costi dei servizi (fasce di prezzo)	X	
Avere un sito web/ pagina Facebook o altro social aggiornato con la propria offerta turistica (almeno una delle opzioni)	X	
Personale con conoscenza dell'offerta turistica del territorio	X	
Presenza di una persona in servizio che parli inglese almeno nei periodi di maggiore afflusso turistico e in caso di necessità (es. gruppi di turisti stranieri)	X	
Accordi di collaborazione / fornitura con altri aderenti alla Rete (es. B&B + ristorante; B&B + guida ecc.)	X	
Ambienti e servizi adeguati all'accoglienza turistica (ben tenuti, senza sporcizia, senza ostacoli alla sicurezza ecc.)	X	
Indirizzo di posta elettronica attivo	X	
Disponibilità di pagamenti elettronici	X	
Tematizzazione degli ambienti e delle attività/servizi (es. arredi con artigianato locale, oggetti tipici ecc.)		X
Accessibilità per i disabili		X
Servizi per famiglie con bambini (menù bambini, area giochi, attività dedicate ai bambini ecc.)		X



Gli **standard** che gli operatori hanno identificato come **obbligatori** per l'accesso alla futura rete della Destinazione Marmilla rappresentano un'importante base per garantire qualità e coerenza nell'offerta turistica del territorio. Questi criteri sono:

- **Localizzazione dell'operatività:** l'attività deve essere situata nei 43 Comuni della Marmilla.
- **Conformità normativa:** rispetto delle norme di legge in materia di sicurezza, sanità, gestione delle risorse umane, ecc.
- **Trasparenza dei prezzi:** comunicazione chiara all'utente riguardo a prezzi e costi dei servizi, con indicazione di fasce di prezzo.
- **Presenza online:** avere un sito web, una pagina Facebook o un profilo su un social media aggiornato con la propria offerta turistica.
- **Conoscenza del territorio:** disponibilità di personale informato sull'offerta turistica locale.
- **Competenza linguistica:** presenza di personale in grado di parlare inglese nei periodi di maggiore afflusso turistico e in caso di necessità (ad esempio per gruppi di turisti stranieri).
- **Collaborazione tra operatori:** accordi di collaborazione o fornitura con altri membri della rete (ad esempio, B&B + ristorante; B&B + guida turistica, ecc.).

- **Qualità dell'accoglienza:** ambienti e servizi adeguati, ben tenuti, puliti, sicuri e privi di ostacoli.
- **Contatto diretto:** possedere un indirizzo di posta elettronica attivo e operativo.
- **Pagamenti elettronici:** possibilità di effettuare pagamenti elettronici per garantire maggiore comodità ai turisti.

Per quanto riguarda gli **standard seguenti** gli operatori, pur riconoscendone l'importanza, hanno deciso di considerarli **opzionali**, lasciando discrezionale la loro implementazione:

- **tematizzazione degli ambienti e delle attività/servizi** (ad esempio, arredi con artigianato locale, oggetti tipici, ecc.).
- **accessibilità per i disabili.**
- **servizi per famiglie con bambini** (ad esempio, menù dedicati, aree giochi, attività specifiche per i più piccoli).

Nella **terza fase del workshop**, i partecipanti sono stati suddivisi in **gruppi tematici** in base alla loro **tipologia di attività turistica**. Sono stati creati gruppi dedicati a **produttori e aziende agricole, guide, musei, ristoranti, trasporti e strutture ricettive**. Questo approccio ha permesso di affrontare in modo più mirato e specifico i **requisiti necessari** per ciascuna categoria di operatori, valorizzandone le **peculiarità** e rispondendo alle **esigenze specifiche** di ogni settore.

Durante questa fase, i partecipanti hanno lavorato alla definizione dei **disciplinari specifici**, valutando se ciascun **requisito** dovesse essere considerato **obbligatorio** o **opzionale** per l'ingresso nella rete. L'obiettivo è stato garantire che ogni categoria di operatori rispettasse gli **standard di qualità** richiesti, tenendo conto delle loro **necessità operative** e delle **aspettative di eccellenza** della destinazione Marmilla.

# Produttori e aziende agricole

Per la categoria dei **Produttori e Aziende agricole** sono stati indicati come **obbligatori** i seguenti requisiti:

- **Normative:** apertura al pubblico dimostrabile e festiva.
- **Servizi:**
  - Personale competente e formato sulle produzioni enogastronomiche locali.
  - Personale competente e formato sulle produzioni agricole locali.
  - Esposizione e vendita dei propri prodotti
  - Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze enogastronomiche
  - Possibilità di prenotazione online della visita/de gustazione
  - Affissione chiara del listino con prezzi dei servizi e dei prodotti
  - La degustazione dei prodotti sarà gratuita o a pagamento in maniera variabile secondo le esigenze e il numero dei clienti.

## DISCIPLINARI

### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

#### PRODUTTORI, AZIENDE AGRICOLE

Produttori e aziende agricole		OB	OP
<b>Normative</b>	Disporre dell'assicurazione necessaria per lo svolgimento dell'attività turistica	X	
<b>Apertura</b>	Apertura al pubblico domenicale e festiva		X
<b>Servizi</b>	Personale competente e formato sulle produzioni enogastronomiche locali	X	
	Personale competente e formato sulle produzioni agricole locali	X	
	Degustazione coi propri prodotti, selezionare <input type="checkbox"/> Gratuita <input type="checkbox"/> A pagamento <input type="checkbox"/> Sempre <input type="checkbox"/> Su appuntamento		
	<b>VARIABILE SECONDO LE ESIGENZE E NUMERO DEI CLIENTI</b>		
	Visite guidate alla produzione nei locali produttivi o di trasformazione nel rispetto della normativa competente <input type="checkbox"/> Gratuita <input type="checkbox"/> A pagamento X <input type="checkbox"/> Sempre <input type="checkbox"/> Su appuntamento X		
	Esposizione e vendita dei propri prodotti	X	
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze gastronomiche	X	
	Possibilità di prenotazione online della visita / degustazione	X	
	Avere un E-commerce per la vendita dei propri prodotti		X
	Affissione chiara del listino con prezzi dei servizi e dei prodotti	X	
<b>Ambiente</b>	Destinare un'area dedicata alla degustazione dei prodotti	X	
	Accessibilità per disabili (SAREBBE SICURAMENTE PREFERIBILE MA BISOGNA CONSIDERARE I COSTI CHE L'AZIENDA DEVE AFFRONTARE PER ABBATTERE BARRIERE ARCHITETTONICHE)		

Per la categoria dei **Produttori e Aziende agricole** sono stati indicati come **opzionali** i seguenti **requisiti**:

- **Apertura:** Apertura al pubblico dimostrabile e festiva.
- **Servizi:** Avere un e-commerce per la vendita dei propri prodotti.

Una nota da parte del gruppo riguardo **l'accessibilità per disabili**: sarebbe sicuramente preferibile ma bisogna considerare i costi che l'azienda deve affrontare per abbattere le barriere architettoniche.

### DISCIPLINARI Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

#### PRODUTTORI, AZIENDE AGRICOLE

Produttori e aziende agricole		OB	OP
<b>Normative</b>	Disporre dell'assicurazione necessaria per lo svolgimento dell'attività turistica	X	
<b>Apertura</b>	Apertura al pubblico domenicale e festiva		X
<b>Servizi</b>	Personale competente e formato sulle produzioni enogastronomiche locali	X	
	Personale competente e formato sulle produzioni agricole locali	X	
	Degustazione coi propri prodotti, selezionare <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Gratuita</li> <li><input type="checkbox"/> A pagamento</li> <li><input type="checkbox"/> Sempre</li> <li><input type="checkbox"/> Su appuntamento</li> </ul>		
	<b>VARIABILE SECONDO LE ESIGENZE E NUMERO DEI CLIENTI</b>		
	Visite guidate alla produzione nei locali produttivi o di trasformazione nel rispetto della normativa competente <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Gratuita</li> <li><input type="checkbox"/> A pagamento X</li> <li><input type="checkbox"/> Sempre</li> <li><input type="checkbox"/> Su appuntamento X</li> </ul>		
	Esposizione e vendita dei propri prodotti	X	
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze gastronomiche	X	
	Possibilità di prenotazione online della visita / degustazione	X	
	Avere un E-commerce per la vendita dei propri prodotti		X
	Affissione chiara del listino con prezzi dei servizi e dei prodotti	X	
<b>Ambiente</b>	Destinare un'area dedicata alla degustazione dei prodotti	X	
	Accessibilità per disabili (SAREBBE SICURAMENTE PREFERIBILE MA BISOGNA CONSIDERARE I COSTI CHE L'AZIENDA DEVE AFFRONTARE PER ABBATTERE BARRIERE ARCHITETTONICHE)		

# Guide

Per la categoria delle **Guide (Turistiche, GAE, Cicloturistiche e Accompagnatori Turistici)** sono stati indicati come **obbligatori** i seguenti **requisiti**:

- **Normative:**

- Rispetto di tutte le normative vigenti.
- Personale con possesso di patentino o abilitazione specifica (se previsto).
- Disporre di assicurazione pertinente per lo svolgimento delle attività.

- **Servizi:**

- Personale formato, professionale e con conoscenza dell'offerta del territorio.
- Personale con conoscenza almeno di lingua inglese.
- Collaborazione con altri aderenti alla Rete o del territorio (es. produttori, aziende agricole).
- Partnership con strutture ricettive aderenti alla Rete.
- Saper fornire servizio di primo soccorso.
- Offrire i propri servizi almeno 9 mesi all'anno.

Per la categoria delle **Guide** sono stati indicati come **opzionali** i seguenti **requisiti**:

- **Servizi:** Prenotazione online dei servizi.

## DISCIPLINARI Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

GUIDE TURISTICHE, GAE, CICLOTURISTICHE, ACCOMPAGNATORI TURISTICI

Guide turistiche, GAE ecc.		OB	OP
Normative	Rispetto di tutte le normative vigenti	X	
	Personale con possesso di patentino o abilitazione specifica (se previsto)	X	
	Disporre di Assicurazione pertinente per lo svolgimento delle attività	X	
Servizi	Personale formato, professionale e a conoscenza dell'offerta del territorio	X	
	Personale con conoscenza almeno di lingua inglese	X	
	Collaborazione con altri aderenti alla Rete o del territorio (es. produttori, aziende agricole)	X	
	Partnership con strutture ricettive aderenti alla Rete	X	
	Saper fornire servizio di primo soccorso	X	
	Offrire i propri servizi almeno 9 mesi all'anno	X	
	Prenotazione online dei servizi		X

# Musei

Per la categoria dei **Musei** sono stati indicati come **obbligatori** i seguenti **requisiti**:

- **Apertura:**
  - Apertura tutto l'anno.
  - Apertura domenica e festivi.
- **Servizi:**
  - Personale addetto alla visita guidata con conoscenza almeno di lingua inglese (**Obbligatorio almeno in presenza di gruppi di stranieri**).
  - Saper fornire servizio di primo soccorso.
  - Accessibilità per i disabili (a seconda del tipo di disabilità)

Per la categoria dei **Musei** sono stati indicati come **opzionali** i seguenti **requisiti**:

- **Apertura:** Apertura durante la settimana

## DISCIPLINARI Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

### MUSEI

Musei		OB	OP
<b>Apertura</b>	Apertura tutto l'anno	X	
	Apertura durante la settimana		X
	Apertura domenica e festivi	X	
<b>Servizi</b>	Personale formato, professionale e a conoscenza dell'offerta del territorio	X	
	Disponibilità di visita guidata, selezionare: <input type="checkbox"/> Gratuita <input type="checkbox"/> A pagamento <input type="checkbox"/> Sempre <input type="checkbox"/> Su prenotazione		X
	Personale addetto alla visita guidata con conoscenza almeno di lingua inglese <b>(OBBLIGATORIO ALMENO IN PRESENZA DI GRUPPI DI STRANIERI)</b>		X
	Organizzazione di esperienze / laboratori in collaborazione con altri aderenti alla Rete		X
	Organizzazione di attività per bambini (non solo scolaresche)		X
	Partnership con strutture ricettive aderenti alla Rete		X
	Saper fornire servizio di primo soccorso	X	
	Prenotazione online dei servizi / acquisto biglietti		X
	Organizzazione attività in lingua inglese, oltre alla visita guidata		X
	Accessibilità per i disabili ?	X	X
	Disponibilità di aree gioco per bambini		X
Wi fi gratuito per i visitatori		X	

- **Servizi:**

- Disponibilità di visita guidata sia gratuita che a pagamento, sia su prenotazione che sempre presente.
- Lingua inglese non in presenza di gruppo straniero.
- Organizzazione di esperienze e laboratori in collaborazione con altri aderenti alla Rete.
- Organizzazione di attività per bambini (non solo scolaresche).
- Partnership con strutture ricettive aderenti alla Rete.
- Prenotazione online dei servizi / acquisto biglietti.
- Organizzazione di attività in lingua inglese, oltre alla visita guidata.
- Accessibilità per i disabili (a seconda del tipo di disabilità).
- Disponibilità di aree gioco per bambini.
- Wi-Fi gratuito per i visitatori.

**DISCIPLINARI**

**Requisiti per la Rete di destinazione**

Indicare OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicare OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicare altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

MUSEI

Musei		OB	OP
<b>Apertura</b>	Apertura tutto l'anno	X	
	Apertura durante la settimana		X
	Apertura domenica e festivi	X	
<b>Servizi</b>	Personale formato, professionale e a conoscenza dell'offerta del territorio	X	
	Disponibilità di visita guidata, selezionare: <input type="checkbox"/> Gratuita <input type="checkbox"/> A pagamento <input type="checkbox"/> Sempre <input type="checkbox"/> Su prenotazione		X
	Personale addetto alla visita guidata con conoscenza almeno di lingua inglese <b>(OBBLIGATORIO ALMENO IN PRESENZA DI GRUPPI DI STRANIERI)</b>		X
	Organizzazione di esperienze / laboratori in collaborazione con altri aderenti alla Rete		X
	Organizzazione di attività per bambini (non solo scolaresche)		X
	Partnership con strutture ricettive aderenti alla Rete		X
	Saper fornire servizio di primo soccorso	X	
	Prenotazione online dei servizi / acquisto biglietti		X
	Organizzazione attività in lingua inglese, oltre alla visita guidata		X
	Accessibilità per i disabili ?	X	X
	Disponibilità di aree gioco per bambini		X
	Wi fi gratuito per i visitatori		X



# Ristoranti

Per la categoria dei **Ristoranti** sono stati indicati come **obbligatori** i seguenti **requisiti**:

- **Menù:**
  - Almeno 5 piatti/prodotti tipici locali nella carta.
  - Almeno 2/3 vini locali nella carta.
  - Menù redatto anche in lingua inglese.
  - Utilizzo di prodotti tipici per la preparazione dei piatti.
  - Personale in sala che parla lingua straniera
- **Servizi:**
  - Pagamenti elettronici.
  - Personale competente e formato sulle produzioni enogastronomiche locali.
  - Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze gastronomiche.
  - Kit di primo soccorso.
  - Seggiolino bimbi
- **Ambiente:** Accessibilità per disabili.

## DISCIPLINARI

### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

### RISTORANTI

Ristoranti (si applica anche alla ristorazione delle strutture ricettive)		OB	OP
<b>Apertura</b>	Apertura domenicale e festiva		X
<b>Menù</b>	Almeno 5 o più prodotti tipici locali nella carta	X	
	Almeno 2/3 vini locali nella carta	X	
	Menù redatto anche in lingua inglese	X	
	Utilizzo di prodotti tipici per la preparazione dei piatti	X	
	Personale di sala che parla lingua straniera	X	
	Pagamento elettronico	X	
	Menù adattabili per le varie intolleranze alimentari		X
<b>Servizi</b>	Dare la possibilità di prenotare online		X
	Wi fi gratuito per i clienti		X
	Personale competente e formato sulle produzioni enogastronomiche locali	X	
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze gastronomiche	X	
	Kit di primo soccorso	X	
	Seggiolino bimbi	X	
<b>Ambiente</b>	Presenza di uno spazio esterno in cui lasciare in sicurezza attrezzature sportive (es. bici)		X
	Accessibilità per disabili	X	
	Kit di riparazione e manutenzione per l'attrezzatura sportiva a disposizione dei clienti		X
	Presenza di area per bambini interna o esterna		X

Per la categoria dei **Ristoranti** sono stati indicati come **opzionali** i seguenti **requisiti**:

- **Apertura:** Apertura domenicale e festiva.
- **Menù:** Menù adattabili per le varie intolleranze alimentari.
- **Servizi:**
  - Dare la possibilità di prenotare online.
  - Wi-Fi gratuito per i clienti.
- **Ambiente:**
  - Presenza di uno spazio esterno in cui lasciare in sicurezza attrezzature sportive (es. bici).
  - Kit di riparazione e manutenzione per l'attrezzatura sportiva a disposizione dei clienti.
  - Presenza di area per bambini interna o esterna.

#### DISCIPLINARI

##### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

#### RISTORANTI

Ristoranti (si applica anche alla ristorazione delle strutture ricettive)		OB	OP
<b>Apertura</b>	Apertura domenicale e festiva		X
<b>Menù</b>	Almeno 5 o più prodotti tipici locali nella carta	X	
	Almeno 2/3 vini locali nella carta	X	
	Menù redatto anche in lingua inglese	X	
	Utilizzo di prodotti tipici per la preparazione dei piatti	X	
	Personale di sala che parla lingua straniera	X	
	Pagamento elettronico	X	
	Menù adattabili per le varie intolleranze alimentari		X
<b>Servizi</b>	Dare la possibilità di prenotare online		X
	Wi fi gratuito per i clienti		X
	Personale competente e formato sulle produzioni enogastronomiche locali	X	
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze gastronomiche	X	
	Kit di primo soccorso	X	
	Seggiolino bimbi	X	
<b>Ambiente</b>	Presenza di uno spazio esterno in cui lasciare in sicurezza attrezzature sportive (es. bici)		X
	Accessibilità per disabili	X	
	Kit di riparazione e manutenzione per l'attrezzatura sportiva a disposizione dei clienti		X
	Presenza di area per bambini interna o esterna		X

# Trasporti

Per la categoria del **Servizio Transfer e Trasporti** sono stati indicati come **obbligatori**

i seguenti **requisiti**:

- **Normative:**

- Rispetto di tutte le normative vigenti.
- Ditta con regolare licenza. Personale con abilitazione specifica (se previsto).
- Disporre di assicurazione pertinente per lo svolgimento delle attività (trasporto persone).

- **Servizi:**

- Personale formato, professionale e a conoscenza dell'offerta del territorio.
- Collaborazione con altri aderenti alla Rete (es. produttori, aziende agricole, strutture ricettive)
- Avere a disposizione diverse tipologie di mezzi per gruppi di diverse dimensioni.
- Saper fornire servizio di primo soccorso.
- Offrire i propri servizi tutto l'anno.
- Essere disponibili senza limiti di orario (24h).

## DISCIPLINARI

### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

### SERVIZIO TRANSFER E TRASPORTI

Trasporti		OB	OP
<b>Normative</b>	Rispetto di tutte le normative vigenti	X	
	Ditta con regolare licenza Personale con abilitazione specifica (se previsto)	X	
	Disporre di Assicurazione pertinente per lo svolgimento delle attività (trasporto persone)	X	
<b>Servizi</b>	Personale formato, professionale e a conoscenza dell'offerta del territorio	X	
	Personale con conoscenza almeno di lingua inglese (se in presenza di turisti stranieri o in assenza di guida turistica)		X
	Collaborazione con altri aderenti alle Rete (es. produttori, aziende agricole, strutture ricettive)	X	
	Avere a disposizione diverse tipologie di mezzi per gruppi di diverse dimensioni	X	
	Saper fornire servizio di primo soccorso	X	
	Offrire i propri servizi tutto l'anno	X	
	Prenotazione online dei servizi		X
	Essere disponibili senza limiti di orario (24h)	X	
	Disponibilità di trasporto di biciclette o attrezzature sportive		X

Per la categoria del **Servizio Transfer e Trasporti** sono stati indicati come **opzionali** i seguenti **requisiti**:

- **Servizi:**
  - Personale con conoscenza almeno di lingua inglese (se in presenza di turisti stranieri o in assenza di guida turistica).
  - Prenotazione online dei servizi.
  - Disponibilità di trasporto di biciclette o attrezzature sportive.

## DISCIPLINARI

### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

### SERVIZIO TRANSFER E TRASPORTI

Trasporti		OB	OP
<b>Normative</b>	Rispetto di tutte le normative vigenti	X	
	Ditta con regolare licenza Personale con abilitazione specifica (se previsto)	X	
	Disporre di Assicurazione pertinente per lo svolgimento delle attività (trasporto persone)	X	
<b>Servizi</b>	Personale formato, professionale e a conoscenza dell'offerta del territorio	X	
	Personale con conoscenza almeno di lingua inglese (se in presenza di turisti stranieri o in assenza di guida turistica)		X
	Collaborazione con altri aderenti alle Rete (es. produttori, aziende agricole, strutture ricettive)	X	
	Avere a disposizione diverse tipologie di mezzi per gruppi di diverse dimensioni	X	
	Saper fornire servizio di primo soccorso	X	
	Offrire i propri servizi tutto l'anno	X	
	Prenotazione online dei servizi		X
	Essere disponibili senza limiti di orario (24h)	X	
Disponibilità di trasporto di biciclette o attrezzature sportive		X	

# Strutture ricettive

Per la categoria **Strutture ricettive** sono stati indicati come **obbligatori** i seguenti **requisiti**:

**Apertura:** Apertura almeno 8 mesi all'anno.

- **Informazione:**

- Avere un sito e/o pagina Facebook (almeno una delle due).
- Fornire informazioni sulla sicurezza (ospedali, farmacie, guardia medica, ecc.).
- Fornire informazioni sull'offerta turistica della Marmilla (es. indicazione di altri aderenti alla Rete).

- **Servizi:**

- Wi-Fi gratuito.
- Avere un proprio sito su sistema di prenotazione diretta. Essere presente su canali di distribuzione / OTA (es: Booking.com)
- Assistenza per prenotazioni di attività in collaborazione con gli aderenti alla Rete.
- Kit di primo soccorso.
- Corso di primo soccorso, corso HACCP, corso di sicurezza ed antincendio.

**DISCIPLINARI**  
**Requisiti per la Rete di destinazione**

Indicare OB se ritenete che il requisito debba essere **OBBLIGATORIO**  
Indicare OP se ritenete che il requisito debba essere **OPZIONALE** ma auspicabile  
Indicare altri possibili requisiti che ritenete utili  
Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

**STRUTTURE RICETTIVE**

	<b>Strutture ricettive alberghiere ed extralberghiere</b>	<b>OB</b>	<b>OP</b>
<b>Apertura</b>	Apertura almeno 8 mesi all'anno	x	
<b>Informazione</b>	Avere un sito / pagina FB (almeno una delle due)	x	
	Fornire informazioni sulla sicurezza (ospedali, farmacie, guardia medica ecc.)	x	
	Fornire informazioni sull'offerta turistica della Marmilla (es. indicazione di altri aderenti alla Rete)	x	
<b>Servizi</b>	Wi fi gratuito	x	
	Avere nel proprio sito un sistema di prenotazione diretta e/o Essere presente su canali di distribuzione / OTA (es. Booking.com)	x	
	Assistenza per prenotazioni di attività in collaborazione con gli aderenti alla Rete	x	
	Noleggio attrezzatura sportiva (eventualmente in convenzione con altri)		x
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze (nei limiti delle proprie professionalità)		x
	Accessibilità per disabili		x
	Presenza di area al riparo dedicata al deposito e ricovero delle attrezzature sportive, biciclette e attrezzatura minima per riparazione		x
	Kit di primo soccorso	x	
	Corso di primo soccorso, corso HACCP, corso di sicurezza ed antincendio	x	
	Servizio Transfer proprio o in collaborazione con altri		x
	Lavatrice		x
	Kit per la spiaggia, ombrellone, asciugamani, ect		x
	Giochi per bambini		x
	Culla su richiesta	x	
	Libri per adulti e bambini, libri sulla tematica sarda che facilitino conoscenza territorio		x
	Servizio di raffreddamento e riscaldamento	x	

- **Servizi:**
  - Culla su richiesta.
  - Servizio di raffreddamento e riscaldamento.

Per la categoria **Strutture ricettive** sono stati indicati come **opzionali** i seguenti **requisiti**:

- **Servizi:**
  - Noleggio attrezzatura sportiva (eventualmente in convezione con altri).
  - Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze (nei limiti delle proprie professionalità).
  - Accessibilità per disabili.
  - Presenza di aree al riparo dedicate al deposito e ricovero delle attrezzature sportive, biciclette e attrezzatura minima per riparazione.

#### DISCIPLINARI

##### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicate OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicate OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicate altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

#### STRUTTURE RICETTIVE

Strutture ricettive alberghiere ed extralberghiere		OB	OP
<b>Apertura</b>	Apertura almeno 8 mesi all'anno	x	
<b>Informazione</b>	Avere un sito / pagina FB (almeno una delle due)	x	
	Fornire informazioni sulla sicurezza (ospedali, farmacie, guardia medica ecc.)	x	
	Fornire informazioni sull'offerta turistica della Marmilla (es. indicazione di altri aderenti alla Rete)	x	
<b>Servizi</b>	Wi fi gratuito	x	
	Avere nel proprio sito un sistema di prenotazione diretta e/o Essere presente su canali di distribuzione / OTA (es. Booking.com)	x	
	Assistenza per prenotazioni di attività in collaborazione con gli aderenti alla Rete	x	
	Noleggio attrezzatura sportiva (eventualmente in convezione con altri)		x
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze (nei limiti delle proprie professionalità)		x
	Accessibilità per disabili		x
	Presenza di area al riparo dedicata al deposito e ricovero delle attrezzature sportive, biciclette e attrezzatura minima per riparazione		x
	Kit di primo soccorso	x	
	Corso di primo soccorso, corso HACCP, corso di sicurezza ed antincendio	x	
	Servizio Transfer proprio o in collaborazione con altri		x
	Lavatrice		x
	Kit per la spiaggia, ombrellone, asciugamani, ect.		x
	Giochi per bambini		x
	Culla su richiesta	x	
	Libri per adulti e bambini, libri sulla tematica sarda che facilitino conoscenza territorio		x
	Servizio di raffreddamento e riscaldamento	x	

- Servizio transfer proprio o in collaborazione con altri.
- Lavatrice.
- Kit per la spiaggia (ombrellone, asciugamani, ecc.).
- Giochi per bambini.
- Libri per adulti e bambini, libri sulla tematica sarda che facilitino conoscenza del territorio.

## DISCIPLINARI

### Requisiti per la Rete di destinazione

Indicare OB se ritenete che il requisito debba essere OBBLIGATORIO

Indicare OP se ritenete che il requisito debba essere OPZIONALE ma auspicabile

Indicare altri possibili requisiti che ritenete utili

Eliminate i requisiti che non ritenete utili o che sono scarsamente applicabili

### STRUTTURE RICETTIVE

Strutture ricettive alberghiere ed extralberghiere		OB	OP
<b>Apertura</b>	Apertura almeno 8 mesi all'anno	x	
<b>Informazione</b>	Avere un sito / pagina FB (almeno una delle due)	x	
	Fornire informazioni sulla sicurezza (ospedali, farmacie, guardia medica ecc.)	x	
	Fornire informazioni sull'offerta turistica della Marmilla (es. indicazione di altri aderenti alla Rete)	x	
<b>Servizi</b>	Wi fi gratuito	x	
	Avere nel proprio sito un sistema di prenotazione diretta e/o Essere presente su canali di distribuzione / OTA (es. Booking.com)	x	
	Assistenza per prenotazioni di attività in collaborazione con gli aderenti alla Rete	x	
	Noleggio attrezzatura sportiva (eventualmente in convenzione con altri)		x
	Organizzare in autonomia o con altri aderenti alla Rete attività/esperienze (nei limiti delle proprie professionalità)		x
	Accessibilità per disabili		x
	Presenza di area al riparo dedicata al deposito e ricovero delle attrezzature sportive, biciclette e attrezzatura minima per riparazione		x
	Kit di primo soccorso	x	
	Corso di primo soccorso, corso HACCP, corso di sicurezza ed antincendio	x	
	Servizio Transfer proprio o in collaborazione con altri		x
	Lavatrice		x
	Kit per la spiaggia, ombrellone, asciugamani, ect		x
	Giochi per bambini		x
	Culla su richiesta	x	
	Libri per adulti e bambini, libri sulla tematica sarda che facilitino conoscenza territorio		x
	Servizio di raffreddamento e riscaldamento	x	

## I partecipanti al workshop del 6 novembre

N.	Nome	Cognome	Organizzazione
1	Giampaola	Arru	Geotourismo Sardegna
2	Alice	Carrus	Cantina Sociale La Giara
3	Sandra	Carta	Libera professionista
4	Valeria	Castangia	Fondazione Villanovafranca Archeologia e Beni culturali
5	Muriel	Dessart	Sard paradise
6	Sonia	Fanari	Istoria Cooperativa Archeologica
7	Francesca	Figus	Funtana Noa
8	Viviana	Garau	Vivisardinia
9	Francesca	Ghiani	Il Chiostro soc. coop.
10	Simone	Lilliu	Arreu in s'Isula
11	Maristella	Locci	Cooperativa Serzela
12	Guglielma	Lombardi	Ente locale
13	Sergio	Olla	Giara Bus di Olla Sergio & C. SNC
14	Vilma	Pilloni	Turismo in Marmilla Soc. Coop.
15	Luigi	Pintori	Libero Professionista

N.	Nome	Cognome	Organizzazione
16	Marco	Pisanu	Comune di Siddi
17	Irio	Pusceddu	Irio Video
18	Alberto	Sanna	Pro Loco
19	Andrea	Sardu	mudregu.it
20	Paolo	Sirena	Fondazione Altopiano della Giara
21	Valeria	Sonego	Albergo diffuso il mandorlo
22	Anna Maria	Steri	Museo casa Steri
23	Gabriella	Testoni	Società Agricola Adelaide
24	Graziella	Tuveri	Cos.med srl
	Sara	Cogotti	GAL Marmilla
	Lucia	Montalbano	FTourism & Marketing - AT Poliste SB
	Valentina	Chillemi	AT Poliste SB
	Carolina	Corona	AT Poliste SB
	Davide	Vitiello	AT Poliste SB



## Contatti



[destinazionemarmilla@gmail.com](mailto:destinazionemarmilla@gmail.com)



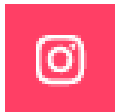
[www.galmarmilla.it](http://www.galmarmilla.it)



[Gal della Marmilla](#)



piattaforma partecipativa



[Gal Marmilla](#)

**COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA**



Fondo Europeo Agricolo  
per lo sviluppo rurale  
(Európa investí nelle zone rurali)



REPUBBLICA ITALIANA



REGIONE AUTONOMA DI SARDEGNA  
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



REGIONE AUTONOMA DI SARDEGNA  
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



REGIONE AUTONOMA DI SARDEGNA  
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



# ALLEGATI

- **Restituzione dei risultati del workshop del 17 ottobre**
- **Slide sulla costruzione della Rete**

## Restituzione dei risultati del workshop del 17 ottobre

# 10° workshop di creazione della Rete di Destinazione Marmilla

6 novembre ore 15:30-18:00- Zoom

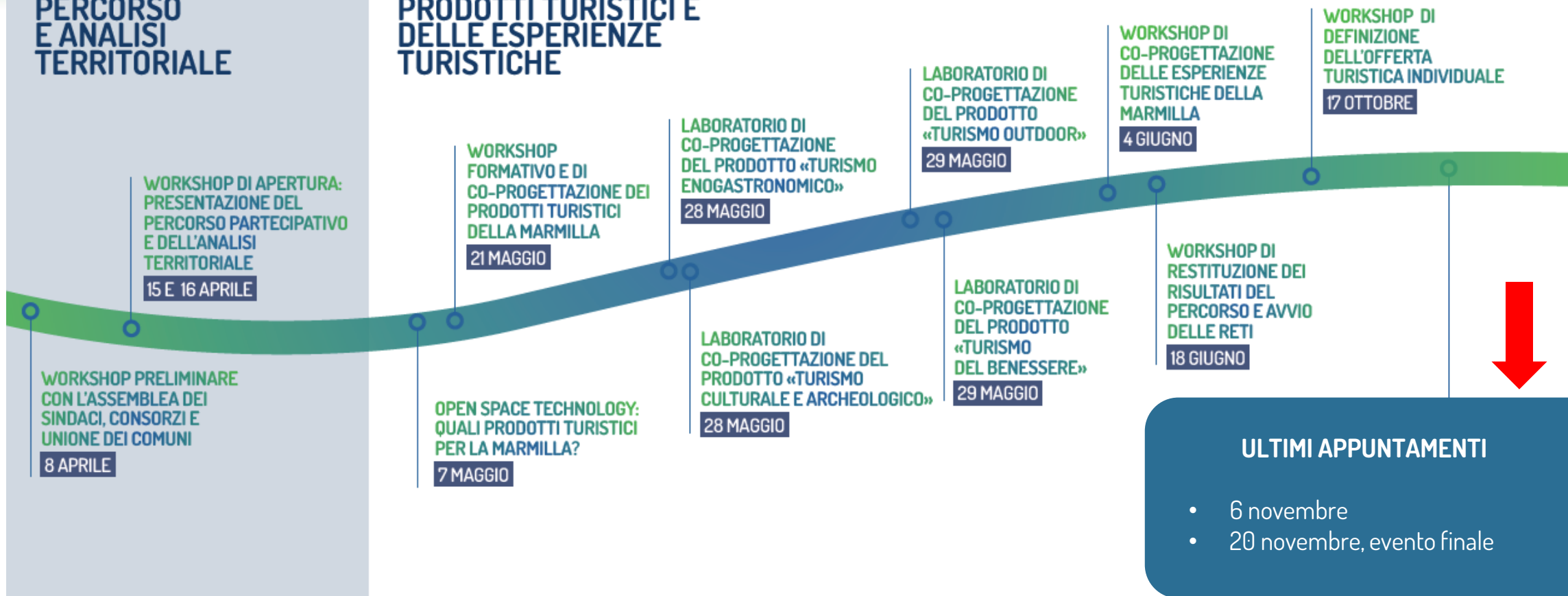
**COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA**



# GLI INCONTRI DEL PERCORSO PARTECIPATIVO: DOVE SIAMO ARRIVATI

## AVVIO DEL PERCORSO E ANALISI TERRITORIALE

## CO-PROGETTAZIONE DEI PRODOTTI TURISTICI E DELLE ESPERIENZE TURISTICHE



# OBIETTIVI DEL'INCONTRO DI OGGI

# COME LAVOREREMO

- introdurre il concetto di Rete: vantaggi e diritti
- porre le basi per la creazione della Rete di Destinazione Marmilla co-costruendo il disciplinare della Rete
- Plenaria introduttiva su Rete e disciplinare
- Suddivisione in gruppi lavori per lavorare sugli elementi fondamentali e i requisiti da includere in un futuro disciplinare della Rete
- Plenaria di restituzione

# PERFEZIONARE L'OFFERTA INDIVIDUALE

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## Scheda di definizione dell'offerta turistica individuale

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



### ATTIVITÀ

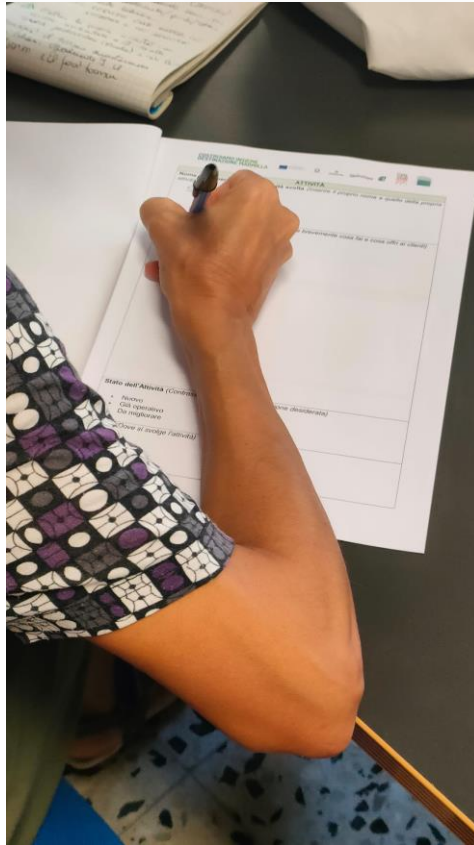
Nome dell'Operatore e dell'attività svolta *(Inserire il proprio nome e quello della propria attività)*

Descrizione del Servizio Offerto *(Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)*

Stato dell'Attività *(Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)*

- Nuovo
- Già operativo
- Da migliorare

Luogo *(Dove si svolge l'attività)*



**COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA**



Fondo Europeo Agricolo  
per lo sviluppo rurale.  
L'Europa investe nelle zone rurali



REGIONE AUTONOMA DI SARDEGNA  
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA





Di seguito vengono riportate le schede compilate:

**Paolo Ivan Cortis** – Zafferano Cortis di Paolo Cortis

**Muriel Dessart** – Sard Paradise

**Francesca Figus** – Funtana Noa

**Ruggero Ariu** – Vini Ariu di Ruggero Ariu

**Viviana Garau** – Vivisardinia Outdoor Experience

**Alberto Sanna** – Pro Loco Senis

**Piras Gianluca** – Attività Casa Vacanze Janas + Safari offroad, escursioni centro Sardegna

**Giampaola Arru** – Guida Ambientale Escursionistica – Geoturismo Sardegna

**Michele Cuscusa** – Fattoria Cuscusa

**Simona Serusi** – Guida Ambientale Escursionistica

**Cooperativa Serzela** – (Gloria Culi, Federica Frau, Maristella Locci)

**Ignazia Minnei** – Agriturismo “Nuraxi e Pinna”

# Zafferano Cortis

Come si può leggere nella scheda, l'operatore Paolo Cortis offre un prodotto enogastronomico ed esperienziale basato sullo zafferano, dalla produzione alla vendita. Attraverso la collaborazione con tour operator, le guide turistiche e le imprese di trasporto, l'offerta raggiunge maggiori visitatori di diverse aree e target. È da tempo che Zafferano Cortis pensa di avviare collaborazioni nel territorio, nonostante spesso sia difficile. Tuttavia ritiene che una figura esperta di turismo possa essere fondamentale per creare sinergie.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## ATTIVITÀ

**Nome dell'Operatore e dell'attività svolta** (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)

Paolo Ivan Cortis  
Zafferano Cortis di Cortis Paolo

**Descrizione del Servizio Offerto** (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)

Produzione – Trasformazione – Confenzionamento – Vendita  
Turismo esperienziale; unicum in Sardegna sullo zafferano

**Stato dell'Attività** (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)

- Nuovo
- Già operativo **X**
- Da migliorare

**Luogo** (Dove si svolge l'attività)

Villanovafranca

**Durata dell'attività** (Es: ore o giorni)

1 ora – dipende dal numero dei visitatori.

## PROPOSTA DI VALORE

**Cosa rende unica la tua offerta?** (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)

Propongo un'offerta sul turismo esperienziale locale dove propongo l'autenticità dello zafferano (rivisitato in stile moderno).

**Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?** (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)

Emozioni – toccare con mano un prodotto; si portano a casa un nuovo bagaglio culturale.

## TARGET DI CLIENTELA

**Chi sono i tuoi clienti principali?** (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)

Coppie; turismo outdoor.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI

**Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?** (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)

Tour operator; guide; trasporti da Cagliari (Aeroporto).

## CANALI DI PROMOZIONE

**Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?** (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)

Sito web: [www.zafferanocortis.com](http://www.zafferanocortis.com)

## PREZZO DELL'ESPERIENZA

**Qual è il costo per il cliente?** (Indicare il prezzo medio e come lo determini)

€30 a persona. Lo determino in base all'esperienza ultratrentennale.

## PROSSIMI PASSI

**Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?** (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)

Vorrei ampliare la mia offerta di promozione e di servizi.

## RIFLESSIONE SULLA RETE

**In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?** (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)

Penso da tanto tempo di fare rete in modo amichevole tra gli operatori ma qui in Sardegna è molto difficile. Spero che una figura come lei (n. Josep Ejarque) riesca a metterci d'accordo.

**Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?** (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)

Più turisti, più visibilità nei social e nel mondo. I turisti da me rivengono perché gli trasmetto emozioni uniche.

# Sard Paradise

Sard Paradise, capace di offrire privacy, tranquillità e l'incontro tra diverse culture, offre attualmente accoglienza soprattutto a coppie e motociclisti. La collaborazione tra diversi operatori, quali agriturismo e ristoranti, offre un prodotto diretto agli amanti dell'enogastronomia.

La collaborazione quindi offre una maggiore condivisione delle offerte e delle risorse del territorio, oltre alla maggiore visibilità e alla possibilità di conoscere e proporre le attività presenti in Marmilla.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## ATTIVITÀ

**Nome dell'Operatore e dell'attività svolta** (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)

Muriel Dessart  
Sard Paradise

**Descrizione del Servizio Offerto** (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)

Alloggio privato con una camera matrimoniale con bagno e accesso privato; colazione; area piscina privata.  
Accoglienza e suggerimento percorsi e ristoranti.

**Stato dell'Attività** (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)

- Nuovo
- Già operativo **X**
- Da migliorare

**Luogo** (Dove si svolge l'attività)

Ruinias

**Durata dell'attività** (Es: ore o giorni)

h 16:00 check-in  
h 11:00 check-out

## PROPOSTA DI VALORE

**Cosa rende unica la tua offerta?** (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)

Comfort, tranquillità, privacy, parlare diverse lingue.

**Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?** (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)

Accoglienza; servizio; tranquillità; privacy; panorama.

## TARGET DI CLIENTELA

**Chi sono i tuoi clienti principali?** (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)

Coppie; motociclisti.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI

**Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?** (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)

Ristoranti o agriturismi per mangiare ed esperienze nelle aziende agricole.

## CANALI DI PROMOZIONE

**Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?** (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)

Social media.

## PREZZO DELL'ESPERIENZA

**Qual è il costo per il cliente?** (Indicare il prezzo medio e come lo determini)

€70/notte

## PROSSIMI PASSI

**Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?** (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)

Proporre altri servizi esterni.

## RIFLESSIONE SULLA RETE

**In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?** (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)

Collaborazione con altri operatori per offrire una più vasta gamma di servizi o prodotti.

**Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?** (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)

Condivisione delle offerte e delle risorse. Maggiore visibilità. Conoscere e proporre attività in Marmilla.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



# Albergo diffuso Funtana Noa

Funtana Noa vuole far sentire il viaggiatore a casa e facendo loro assaporare i prodotti tipici della Marmilla. Il target dell'albergo diffuso sono principalmente coppie e turisti culturali interessati all'enogastronomia e alle attività esperienziali. Risulta necessaria la collaborazione con attività legate al trasporto, con guide locali e operatori che svolgono attività esperienziali, Ciò permetterà non solo lo sviluppo economico dell'attività ricettiva ma permetterà ai turisti, nuovi e vecchi, di conoscere meglio il territorio.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## ATTIVITÀ

**Nome dell'Operatore e dell'attività svolta** (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)

Francesca Figus  
Funtana Noa

**Descrizione del Servizio Offerto** (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)

Struttura ricettiva, concentrata particolarmente nell'accoglienza. Facciamo sentire l'ospite a casa e facciamo assaporare i prodotti. Con gusti semplici e tipici della nostra zona l'aiutiamo a conoscere il territorio raccontandoglielo e consigliandoglielo.

**Stato dell'Attività** (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)

- Nuovo
- Già operativo **X**
- Da migliorare

**Luogo** (Dove si svolge l'attività)

Villanovaforru

**Durata dell'attività** (Es: ore o giorni)

Tutto l'anno

## PROPOSTA DI VALORE

**Cosa rende unica la tua offerta?** (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)

**Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?** (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)

## TARGET DI CLIENTELA

**Chi sono i tuoi clienti principali?** (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)

Famiglie; coppie; turismo culturale ed enogastronomico; turismo esperienziale.

## INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI

**Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?** (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)

Trasporti; guida; esperienze.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## CANALI DI PROMOZIONE

**Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?** (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)

Social; fiere; sito.

## PREZZO DELL'ESPERIENZA

**Qual è il costo per il cliente?** (Indicare il prezzo medio e come lo determini)

## PROSSIMI PASSI

**Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?** (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)

Creando sinergie; creando consapevolezza dei servizi di tutta la Marmilla.

## RIFLESSIONE SULLA RETE

**In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?** (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)

**Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?** (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)

Avere più rilevanza; da soli siamo una goccia nell'oceano.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



# Vini Ariu

La Cantina Vini Ariu offre un prodotto unico nel mercato enologico. Attraverso i racconti e le sensazioni accompagna il viaggiatore nel scoprire l'attività.

La collaborazione con gli altri operatori, quali albergatori e trasportatori diventerebbe fondamentale per potersi migliorare ed essere maggiormente conosciuta.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## ATTIVITÀ

**Nome dell'Operatore e dell'attività svolta** (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)

Ruggero Ariu  
Vini Ariu di Ruggero Ariu

**Descrizione del Servizio Offerto** (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)

Produzione e vendita di vini sfusi e imbottigliati; visite guidate in vigna e cantina con degustazione e storytelling aziendale.

**Stato dell'Attività** (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)

- Nuovo
- Già operativo
- Da migliorare X

**Luogo** (Dove si svolge l'attività)

Mogoro

**Durata dell'attività** (Es: ore o giorni)

1 - 2 ore

## PROPOSTA DI VALORE

**Cosa rende unica la tua offerta?** (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)

Blend o vitigni sul mercato unicum sul mercato; territorio a storica vocazione vitivinicola; passione e competenza.

**Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?** (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)

Umanità, connessioni, empatia, una storia vera, emozioni, sensazioni organolettiche.

## TARGET DI CLIENTELA

**Chi sono i tuoi clienti principali?** (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)

Enoturisti; coppie; gruppi.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



## INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI

**Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?** (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)

Ospitando al massimo 15 persone, per il momento nessuna

## CANALI DI PROMOZIONE

**Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?** (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)

Web e social.

## PREZZO DELL'ESPERIENZA

**Qual è il costo per il cliente?** (Indicare il prezzo medio e come lo determini)

€15 a persona. Costi + margine + valore  
Prezzi di mercato

## PROSSIMI PASSI

**Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?** (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)

Entrambi + miglioramento delle strutture e degli spazi.

## RIFLESSIONE SULLA RETE

**In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?** (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)

Collaborazioni con gli altri operatori.

**Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?** (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)

Tutte le voci citate e quindi + fatturato e + più margine di guadagno

# Vivisardinia Outdoor Experience

La guida ambientale escursionistica e cicloturistica Vivisardinia Outdoor Experience offre escursioni e-bike in luoghi meno conosciuti e, grazie alle sinergie locali già attive, offre un'esperienza autentica ai turisti che partecipano alle sue escursioni. Creando ulteriori collaborazioni gli operatori del territorio quali interpreti arricchirebbe il suo prodotto turistico, rendendolo anche più inclusivo. Importante non classificarsi esclusivamente come GAE, in modo da differenziarsi dalla concorrenza anche sfruttando il servizio e-bike che abbraccia diverse tipologie di turismo tra cui well-being, outdoor ed esperienziale.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



ATTIVITÀ
<p><b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)</p> <p>Viviana Garau Vivisardinia outdoor experience</p>
<p><b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)</p> <p>Sono una guida ambientale escursionistica e cicloturistica. Noleggio e-bike. Offro la possibilità di accedere a luoghi e percorsi meno conosciuti della Sardegna, in sinergia con le realtà locali con l'intento di far vivere un'esperienza autentica, dove ci sia un connubio tra natura e vita locale. Preparazione professionale certificata e in continuo aggiornamento.</p>
<p><b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nuovo</li> <li>Già operativo <input checked="" type="checkbox"/></li> <li>Da migliorare <input checked="" type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)</p> <p>Collinas (Marmilla) + altre parti della Sardegna</p>
<p><b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)</p> <p>Mezza giornata; 1 giornata; 1 settimana.</p>
PROPOSTA DI VALORE
<p><b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)</p> <p>Esperienza con i locali, sostenibile, conoscenza del territorio e peculiarità (gastronomia, wine test, esperienze di vita vissuta, cultura, esperienze attive).</p>
<p><b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)</p> <p>Inclusione, relax, divertimento, vera esperienza con i locali che vivono i luoghi visitati.</p>
TARGET DI CLIENTELA
<p><b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)</p> <p>Coppie; amici; amanti dell'escursionismo e di esperienze outdoor.</p>

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<p><b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)</p> <p>Trasporti, ricettività (pernottamento con ambienti adatti a offrire vitto/alloggio e spazio per riporre le bici)</p>
CANALI DI PROMOZIONE
<p><b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)</p> <p>Sito web; Google; social (Instagram e Facebook)</p>
PREZZO DELL'ESPERIENZA
<p><b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)</p> <p>€200 per due persone (accompagnamento + noleggio bici). Luoghi vicini all'attività.</p>
PROSSIMI PASSI
<p><b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)</p> <p>Miglioramento promozione; miglioramento rete e collaboratori; partecipazione fiere.</p>
RIFLESSIONE SULLA RETE
<p><b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)</p> <p>Collaborazioni con gli operatori; creazioni di pacchetti turistici interpreti.</p>
<p><b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)</p> <p>Maggiore visibilità, condivisione risorse e ampliamento dell'offerta.</p>

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



# Pro Loco Senis

La Pro Loco di Senis è un'associazione di volontariato che offre attività sociali, culturali e ricreative. Come evidenziato dagli operatori durante l'incontro, viene confermata la necessità di investire in migliori infrastrutture e servizi legati ai trasporti e alla ricettività.

Risulta fondamentale il ruolo della Pro Loco per il supporto o l'avvio di nuove attività turistiche nel territorio (es: attività di Kayak).

ATTIVITÀ
<b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)  Alberto Sanna Pro Loco Senis
<b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)  Servizi sociali – culturali – ricreativi – ecc.
<b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)  <ul style="list-style-type: none"><li>• Nuovo <input checked="" type="checkbox"/></li><li>• Già operativo</li><li>• Da migliorare</li></ul>
<b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)  Senis
<b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)  Non quantificabile.
PROPOSTA DI VALORE
<b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)  Esperienza locale.
<b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)  Esperienze particolari.
TARGET DI CLIENTELA
<b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)  Cittadini.
INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)  Trasporti; strutture ricettive.

CANALI DI PROMOZIONE
<b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)  Social.
PREZZO DELL'ESPERIENZA
<b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)  €0. Si tratta di un'associazione di volontariato.
PROSSIMI PASSI
<b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)  Far passare la Pro Loco al Terzo Settore e consorziarla.
RIFLESSIONE SULLA RETE
<b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)  Creare servizi a supporto del turismo.
<b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)  Ampliamento dell'offerta.

# Casa Vacanze Janas Safari Offroad

La Casa Vacanze Janas Safari Offroad è una struttura ricettiva che incontra le esigenze di diversi target di turista: dalle famiglie, alle coppie, ai motociclisti. Janas Safari Offroad offre, inoltre, escursioni in fuoristrada. Secondo l'operatore, gli incentivi da parte del Comune, maggiori iniziative e la collaborazione tra diversi operatori aiuterebbero la struttura alla creazione di un prodotto maggiormente definito. Può risultare utile creare relazioni con operatori che svolgono attività di tipo esperienziale e visite guidate, come le cantine e i musei.

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



ATTIVITÀ
<p><b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)</p> <p>Piras Gianluca Attività Casa Vacanze Janas + Safari offroad, escursioni centro Sardegna</p>
<p><b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)</p> <p>Ospitiamo i clienti in una casa vacanze con piscina, giardino con i giochi per i bambini + esperienza nel segnalare la loro provenienza nell'albero dei ricordi + foto nel totem nuragiko. Organizziamo escursioni in fuoristrada cabrio a livello naturalistico ma soprattutto archeologico. Vendita dei prodotti fatti in casa da noi, ad esempio: mirto, limoncino, ecc.</p>
<p><b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuovo</li> <li>• Già operativo <b>X</b></li> <li>• Da migliorare</li> </ul>
<p><b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)</p> <p>Ruinas</p>
<p><b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)</p> <p>Metà giornata. Oppure, in base alla scelta del cliente e dei percorsi.</p>
PROPOSTA DI VALORE
<p><b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)</p> <p>Sicuramente ci rendono uniche le esperienze che offriamo nel nostro contesto e il ricordo del cliente.</p>
<p><b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)</p> <p>Come scritto in una recensione dal cliente "il far vivere la nostra vera Sardegna".</p>
TARGET DI CLIENTELA
<p><b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)</p> <p>Famiglie, coppie, motociclisti.</p>
INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<p><b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)</p> <p>Ci servirebbero più iniziative e soprattutto l'aiuto del Comune.</p>

COSTRUIAMO INSIEME  
DESTINAZIONE MARMILLA



CANALI DI PROMOZIONE
<p><b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)</p> <p>Sito web, Facebook, Airbnb, Booking.</p>
PREZZO DELL'ESPERIENZA
<p><b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)</p> <p>Escursioni in base al numero delle persone; in base alla scelta dei percorsi. Si parte da un minimo di €20 a persona.</p>
PROSSIMI PASSI
<p><b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)</p> <p>Migliorare la struttura + migliorare il servizio sul sito web.</p>
RIFLESSIONE SULLA RETE
<p><b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)</p> <p>Creazione di un pacchetto turistico.</p>
<p><b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)</p> <p>Tutti e tre.</p>



# Giampaola Arru GAE Geoturismo Sardegna

La guida ambientale escursionistica e geoturistica Giampaola Arru offre dei percorsi geonaturalistici su tutto il territorio regionale. Gli escursionisti che scelgono Giampaola Arru desiderano immergersi nel silenzio della natura e ritengono il *camminare* un benessere fisico e mentale. Il poter collaborare con altri operatori del territorio porterebbe a una maggiore condivisione delle risorse, a un miglioramento continuo e a una maggiore visibilità.

La particolarità della sua figura professionale deve essere maggiormente valorizzata per offrire ai turisti esperienze uniche.

COSTRUIAMO INSIEME DESTINAZIONE MARMILLA	
<b>ATTIVITÀ</b>	
<b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)	
Giampaola Arru – Guida Ambientale Escursionistica – Geoturismo Sardegna	
<b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)	
Guidare escursionisti nei percorsi geonaturalistici della Sardegna, con precedente presentazione della guida e descrizione dei percorsi e dei monumenti naturalistici e geologici.	
<b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuovo</li> <li>• Già operativo <input checked="" type="checkbox"/></li> <li>• Da migliorare <input checked="" type="checkbox"/></li> </ul>	
<b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)	
Sardegna intera, Ruinas	
<b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)	
La durata può essere di un giorno ossia escursionistica di 7 ore all'incirca.	
<b>PROPOSTA DI VALORE</b>	
<b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)	
La mia attività è un'attività sostenibile, l'unica traccia che va lasciata nei sentieri in natura sono solo le nostre tracce lasciate con i nostri passi. Autenticità: fattore culturale con descrizione geomorfologiche, geologiche paleontologiche e minerarie della Sardegna. Esperienza locale: se l'uscita escursionistica si verifica in una località dove si organizza una sagra, in quadro è completato.	
<b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)	
I clienti che ricercano uscite escursionistiche sono anche clienti che cercano, oltre al tematismo culturale, anche l'immersione nel silenzio e nella pace della natura, spesso si emozionano a contatto della vista paesaggistica e dei suoi rumori e hanno anche necessità di staccare dalle tante ore d'ufficio e di stare seduti a lavoro; perciò, il camminare dona a loro benessere fisico e mentale.	

COSTRUIAMO INSIEME DESTINAZIONE MARMILLA	
<b>TARGET DI CLIENTELA</b>	
<b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)	
Coppie, piccoli gruppi e gruppi di un massimo di 20, famiglie.	
<b>INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI</b>	
<b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)	
Ogni cliente raggiunge il punto d'incontro con auto propria.	
<b>CANALI DI PROMOZIONE</b>	
<b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)	
Siti web e social media.	
<b>PREZZO DELL'ESPERIENZA</b>	
<b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)	
€ 30.	
<b>PROSSIMI PASSI</b>	
<b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)	
Miglioramento della promozione e ampliamento dei servizi.	
<b>RIFLESSIONE SULLA RETE</b>	
<b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)	
Penso che fare rete sia la cosa più intelligente da farsi.	
<b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)	
Maggior visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, migliorarsi sempre e dare il massimo.	

# Fattoria Cuscusa

La Fattoria Cuscusa rispecchia l'identità del proprietario, Michele Cuscusa. La Fattoria offre storia e cultura agropastorale dal 1700 attraverso esperienze locali e sostenibili trasmettendo emozioni ed esperienze particolari a tutte le tipologie turistiche.

Mettere in rete gli operatori del territorio permetterebbe alla Fattoria Cuscusa di creare dei pacchetti turistici integrati e ampliare la propria offerta turistica.

L'attività si presta a far vivere ai turisti l'esperienza della "Giornata del pastore".

ATTIVITÀ
<b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività) Michele Cuscusa – Fattoria Cuscusa
<b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti) Storia E Cultura Agropastorale dal 1700. La mia identità.
<b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata) <ul style="list-style-type: none"><li>Nuovo</li><li>Già operativo <input checked="" type="checkbox"/></li><li>Da migliorare</li></ul>
<b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività) Gonnostramatza, in agriturismo.
<b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni) 1 giorno.
PROPOSTA DI VALORE
<b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.) Esperienza locale e sostenibilità.
<b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari) Emozioni ed esperienze particolari.
TARGET DI CLIENTELA
<b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.) Famiglie, coppie, cicloturisti e scuole.
INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)
CANALI DI PROMOZIONE
<b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.) Social Media.

PREZZO DELL'ESPERIENZA
<b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini) € 300 al giorno, compreso di vitto e dormire. Compreso laboratorio pasta.
PROSSIMI PASSI
<b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)
RIFLESSIONE SULLA RETE
<b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.) Creazione di pacchetti turistici integrati.
<b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.) Ampliamento dell'offerta turistica.

# Simona Serusi GAE

Simona Serusi è una guida ambientale escursionistica che offre degli itinerari esperienziali, in bici e a piedi, lungo la bassa valle del Tirso con raccolta di prodotti stagionali e degustazioni.

La collaborazione con imprese di trasporti, strutture ricettive, imprese ristorative e con altre guide renderebbe il prodotto di Simona Serusi più definito e con maggiori sinergie. La rete tra operatori, oltre a portare maggiore visibilità e condivisione delle risorse, porterebbe nuove idee grazie alla contaminazione tra operatori.

ATTIVITÀ
<b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)
Simona Serusi Guida Ambientale Escursionistica Collaboro con azienda Familiare
<b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)
Scoperta della bassa valle del Tirso in bici/piedi più raccolta e degustazione di prodotti (dipende dalla stagione) dell'orto. Giro in bici o camminata nei pressi dell'azienda e del fiume Consigli di ricette Degustazione vernaccia (compresa confezione di prodotti).
<b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Nuovo <input checked="" type="checkbox"/></li><li>• Già operativo <input type="checkbox"/></li><li>• Da migliorare <input type="checkbox"/></li></ul>
<b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)
Simaxis (Campidano)
<b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)
Da tre ore circa a mezza giornata.
PROPOSTA DI VALORE
<b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Autenticità (orti di famiglia)</li><li>• Esperienza locale (prodotti esclusivi)</li><li>• Sostenibilità (prodotti bio e trasporto)</li><li>• Fitness</li></ul>
<b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)
Conoscenza delle piante/frutti particolari, soddisfazione di aver prodotto cibo, sapori e profumi.
TARGET DI CLIENTELA
<b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)
Famiglie, coppie, piccoli gruppi (max. 10) cicloturisti o escursionisti, italiano o stranieri (lingue parlate: inglese e spagnolo).

INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)
Trasporti: bici/pulmino? o auto propria. Strutture ricettive nel raggio di pochi km.
CANALI DI PROMOZIONE
<b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)
Non esiste. Direi social media, stampa/radio locale, ufficio/agenzia turismo.
PREZZO DELL'ESPERIENZA
<b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)
30 euro in base a tempo, prodotti, numero di aderenti.
PROSSIMI PASSI
<b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ampliamento servizi</li><li>• Promozione</li><li>• Ampliamento stagionalità</li><li>• Organizzazione dell'azienda</li></ul>
RIFLESSIONE SULLA RETE
<b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Con ricettori (B&amp;B, agriturismi, affittacamere)</li><li>• Con altri produttori locali (apicoltori, formai, allevatori e agricoltori)</li><li>• Con ristoratori</li><li>• Con altre guide</li></ul>
<b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ampliamento offerta turistica</li><li>• Condivisione risorse</li><li>• Pubblicità e visibilità</li><li>• Idee nuove</li></ul>

# Cooperativa Serzela

La Cooperativa Serzela gestisce il Museo delle incursioni barbaresche in Sardegna, Turcus e Morus. Il museo è un unicum nel territorio marmillese; propone visite guidate multimediali e di facile fruibilità e laboratori per tutte le fasce d'età, presentando curiosità, attività pratiche e creative. La collaborazione con strutture ricettive, di ristorazione e di trasporto turisti, permetterebbe di offrire un'esperienza completa.

Per rendere più accattivante agli occhi del turista il museo, potrebbe essere utile dare un nome che sia immediatamente riconducibile alla tematica trattata dal museo.

ATTIVITÀ
<b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)  Cooperativa Serzela – (Gloria Culi, Federica Frau, Mariastella Locci). Gestione del Museo Turcus e Morus a Gonnostamatza. Servizi Turistici.
<b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)  Visita al museo Turcus e Morus dedicato alle incursioni barbaresche in Sardegna, unico nel suo genere. Spieghiamo ai visitatori la storia e le caratteristiche del museo offrendo approfondimenti e curiosità al turista. Nei laboratori didattici coinvolgiamo i ragazzi in attività pratiche e creative. Organizzazione eventi, mostre, convegni ecc.
<b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)  <ul style="list-style-type: none"><li>• Nuovo</li><li>• Già operativo <input checked="" type="checkbox"/></li><li>• Da migliorare</li></ul>
<b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)  Gonnostamatza
<b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)  <ul style="list-style-type: none"><li>• Visita museo: circa 2 ore</li><li>• Laboratorio didattico: 1 ora e mezza</li><li>• Escursione nel villaggio scomparso di Serzela e visita alla chiesa di San Paolo: 1 ora</li><li>• Visita al Retablo di Lorenzo Cavarò: 30 minuti.</li></ul>
<b>PROPOSTA DI VALORE</b>
<b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)  L'unicità del tema, unico in Sardegna, che racconta il periodo delle incursioni barbaresche. È multimediale e di facile fruibilità.
<b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)  L'accoglienza e l'interazione con il personaggio più rappresentativo del periodo.
<b>TARGET DI CLIENTELA</b>
<b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)  Famiglie locali, gruppi, scolaresche.

INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)  Guide.
<b>CANALI DI PROMOZIONE</b>
<b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)  Web, social media, agenzie.
<b>PREZZO DELL'ESPERIENZA</b>
<b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)  Dai 3 ai 15 euro.
<b>PROSSIMI PASSI</b>
<b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)  <ul style="list-style-type: none"><li>• Promozione</li><li>• Nuovi progetti per target differenti</li><li>• Rete con altri operatori</li></ul>
<b>RIFLESSIONE SULLA RETE</b>
<b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)  Collaborazioni con altre realtà offrendo la nostra professionalità.
<b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)  Maggior visibilità.

# Agriturismo Nuraxi e Pinna

L'Agriturismo «Nuraxi e Pinna» offre esperienze enogastronomiche autentiche, utilizzando materie prime locali e regalando al turista emozioni uniche. Nuraxi e Pinna ritiene sia necessaria la creazione di un portale in grado di accogliere tutti gli operatori «dell'Alta Marmilla» per la promozione turistica.

Risulta necessario creare reti con gli altri operatori come musei e attività esperienziali per rendere completo il prodotto turistico.

ATTIVITÀ
<p><b>Nome dell'Operatore e dell'attività svolta</b> (Inserire il proprio nome e quello della propria attività)</p> <p>Ignazia Minnei Agriturismo "Nuraxi e Pinna"</p>
<p><b>Descrizione del Servizio Offerto</b> (Descrivere brevemente cosa fai e cosa offri ai clienti)</p> <p>Accoglienza Scelta delle materie prime (dall'impianto al raccolto, dalla nascita alla portata in tavola) Buon cibo semplice, ma fantasioso, mai banale! Amore per la mia Terra.</p>
<p><b>Stato dell'Attività</b> (Contrassegnare con una X l'opzione desiderata)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nuovo</li> <li>Già operativo <b>X</b></li> <li>Da migliorare</li> </ul>
<p><b>Luogo</b> (Dove si svolge l'attività)</p> <p>Usellus (OR)</p>
<p><b>Durata dell'attività</b> (Es: ore o giorni)</p> <p>2/3 giorni alla settimana.</p>
PROPOSTA DI VALORE
<p><b>Cosa rende unica la tua offerta?</b> (Es: autenticità, esperienza locale, sostenibilità, ecc.)</p> <p>Tutte e tre!</p>
<p><b>Quali sono gli elementi che i clienti ricorderanno di più?</b> (Es: emozioni, sensazioni, esperienze particolari)</p> <p>Emozioni</p>
TARGET DI CLIENTELA
<p><b>Chi sono i tuoi clienti principali?</b> (Es: famiglie, coppie, cicloturisti, scuole, ecc.)</p> <p>Famiglie, coppie, cicloturisti, motociclisti.</p>

INFRASTRUTTURE E SERVIZI NECESSARI
<p><b>Quali risorse o servizi ti servono per svolgere l'attività?</b> (Es: guide, trasporti, strutture ricettive vicine, ecc.)</p> <p>Guide, strutture ricettive vicine.</p>
CANALI DI PROMOZIONE
<p><b>Dove promuovi e vendi i tuoi servizi?</b> (Es: siti web, social media, agenzie turistiche, ecc.)</p> <p>Social media.</p>
PREZZO DELL'ESPERIENZA
<p><b>Qual è il costo per il cliente?</b> (Indicare il prezzo medio e come lo determini)</p> <p>€ 42/45 adulti, metà prezzo i bambini.</p>
PROSSIMI PASSI
<p><b>Quali miglioramenti pensi di fare alla tua offerta?</b> (Es: miglioramento della promozione, ampliamento dei servizi, ecc.)</p> <p>Miglioramento della promozione, offerta interattiva con il cliente.</p>
RIFLESSIONE SULLA RETE
<p><b>In che modo pensi che la tua attività possa contribuire a una rete turistica del territorio?</b> (Es: collaborazioni con altri operatori, creazione di pacchetti turistici integrati, ecc.)</p> <p>Sarebbe necessario un sito del Territorio "Alta Marmilla", dove ci sono tutti i prodotti in vendita, punti per pernottare, ristoro e da visitare, sia storico, che ambientale, archeologico.</p>
<p><b>Quali vantaggi pensi di poter ottenere entrando in una rete di operatori turistici?</b> (Es: maggiore visibilità, condivisione delle risorse, ampliamento dell'offerta turistica, ecc.)</p> <p>Tutti!</p>

## Slide sulla costruzione della Rete