

2014/2020

**POR**



FESR / REGIONE DEL VENETO



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

# **NUOVE OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE**

  

# **SETTORE TURISMO**

**Abano Terme, 30 novembre 2017**  
Regione del Veneto - Direzione Turismo



Un moltiplicatore  
di opportunità.  
Da non lasciarsi  
sfuggire.

2014/2020

**POR**



FESR / REGIONE DEL VENETO



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

# Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di reti di imprese e/o club di prodotto. Seconda edizione

## Asse 3

“COMPETITIVITÀ DEI SISTEMI PRODUTTIVI”

### AZIONE 3.3.4 - Sub - azione B)

“Sostegno alla competitività delle imprese nelle destinazioni turistiche, attraverso interventi di qualificazione dell’offerta e innovazione di prodotto/servizio, strategica ed organizzativa”



Un moltiplicatore  
di opportunità.  
Da non lasciarsi  
sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione



**CHI → POTENZIALI BENEFICIARI →** Reti di imprese costituite con forma giuridica di "contratto di rete":

- numero minimo di 9 micro, piccole, medie imprese (non sono ammissibili reti già beneficiarie del bando di cui alla precedente Dgr. 2221/2016);
- almeno 1/3 dei partecipanti alla rete devono essere strutture ricettive, così come definite dall'art. 23 della l.r. n. 11/2013\*;
- almeno 1/3 dei partecipanti alla rete deve avere sede operativa in uno dei Comuni aderenti alle OGD riconosciute (l'adesione dei comuni deve essere stata comunicata alla Regione Veneto prima della pubblicazione del bando. Vedi elenco al link <http://www.regione.veneto.it/web/turismo/contributi-finanziamenti> )

**COSA → Sviluppo e consolidamento di club di prodotto nella forma di reti di imprese →** Riposizionamento differenziato delle imprese e delle destinazioni attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi servizi basandosi su analisi di mercato e sulle esigenze di specifici segmenti della domanda.

**QUANTO →** progetti tra 80.000 euro e 400.000 euro

**SOSTEGNO →** 50% delle spese ammissibili a fondo perduto soggetti a «de minimis»

**DOTAZIONE → € 1.500.000**

**APERTURA BANDO → 05 dicembre 2017 ore 15.00**

**SCADENZA → 31 gennaio 2018 ore 17.00.00**

\* Non sono da intendersi strutture ricettive gli agriturismi con alloggio di cui alla l.r. 28/2012, né le locazioni turistiche di cui all'art. 27 bis della l.r. 11/2013



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## ALLEGATO: CONTRATTO DI RETE contenuti (1/2)

- **oggetto** del contratto di Rete;
- **numero di imprese** che compongono la Rete;
- elenco e tipologie di **imprese** con evidenziazione di quelle **ricettive e dei relativi posti letto** (esclusi quelli aggiuntivi di cui alla L.R. n. 11/2013);
- se trattasi di Reti costituite completamente da imprese aderenti a uno dei **consorzi di imprese riconosciuti ai sensi dell'art. 18 della L.R. n. 11/2013**;
- se trattasi di Reti interamente costituite nel **STT Montagna veneta** o nel **STT Dolomiti** della L.R. n. 11/2013;
- **durata della Rete** (almeno fino al terzo anno successivo alla liquidazione del contributo), modalità di adesione, recesso e decadenza;



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## ALLEGATO: CONTRATTO DI RETE contenuti (2/2)

- se trattasi di Rete con o senza fondo patrimoniale;
- se la Rete abbia acquisito o meno soggettività giuridica con l'iscrizione come posizione autonoma nella Direzione ordinaria del registro delle imprese nella circoscrizione in cui ha sede;
- quote di adesione e/o partecipazione;
- indicazione del capofila della Rete, nel caso di Rete-contratto;
- obbligo dei Retisti di rispettare integralmente la **“Carta dei Servizi del Club di prodotto”** ovvero il documento attraverso il quale le imprese aderenti al Club di Prodotto nella forma di Rete di impresa si impegnano tra loro e nei confronti degli utenti ad offrire determinati servizi e attrezzature per soddisfare i bisogni e le attese della specifica famiglia motivazionale della domanda cui il club si rivolge. La Carta dei servizi può presentare caratteristiche diverse per le varie tipologie di imprese aderenti al Club di Prodotto; i servizi e le attrezzature messi a disposizione del pubblico devono risultare di qualità omogenea all'interno di ciascuna tipologia di impresa e garantire una qualità complessiva del servizio erogato .



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# ESEMPIO CARTA DEI SERVIZI BIKE HOTELS



Gli alberghi e le aziende che aderiscono al Bike Hotels si impegnano all'adempimento di tutti gli obblighi e alla creazione di tutti i servizi che la partecipazione alla rete richiede.

## Servizio spogliatoio

Le aziende si impegnano a mettere a disposizione uno spazio adibito a spogliatoio, attrezzato con panche, vani porta scarpe/ciabatte e porta caschi, distributori di acqua fresca per riempire le borracce.

## Servizio assistenza medica e fisioterapeutica

L'albergo, per una buona gestione del servizio, si impegna ad effettuare una convenzione con un massaggiatore professionista ed un medico di fiducia. Nel caso di incidente dell'ospite durante un'escursione, l'azienda garantirà un servizio di recupero bici.

....



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# ESEMPIO CARTA DEI SERVIZI FAMILY HOTELS



Gli alberghi e le aziende che aderiscono al Family Hotels si impegnano all'adempimento di tutti gli obblighi e alla creazione di tutti i servizi che la partecipazione alla rete richiede.

## Servizio animazione

Le aziende si impegnano a mettere a disposizione almeno 24 ore a settimana di animazione per i bambini dai 3 ai 12 anni, con almeno un animatore ogni 8 bambini.

## Ristorazione

L'albergo, per una buona gestione del servizio, si impegna ad offrire ai clienti un menù separato dedicato ai bambini per colazione, pranzo e cena.

....



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## ALLEGATO A5: PROGETTO DI RETE contenuti (1/2)



- 1. Sintesi del Progetto di Rete:** attività e prodotti turistici, obiettivi da realizzare attraverso la Rete, localizzazione dell'intervento, coerenza con gli obiettivi finalità del bando.
- 2. Il mercato:** target e segmenti di mercato a cui si intende rivolgere la propria offerta; ricadute in termini di diversificazione dell'offerta per le destinazioni turistiche coinvolte e, più in generale, il territorio in cui opererà la Rete; posizionamento rispetto ai competitors; trend evolutivi; eventuali analisi di mercato a supporto.
- 3. Il prodotto/servizio turistico:** piano di attività e, per ciascuna di queste, ruolo di ogni impresa aderente alla rete e modalità di collaborazione tra le imprese della Rete; descrizione di come funziona il prodotto/servizio oggetto del contratto di Rete; indicazioni sull'innovazione, anche rispetto al contesto, del prodotto/servizio da offrire rispetto alla domanda di mercato



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## ALLEGATO A5: PROGETTO DI RETE contenuti (2/2)



4. La **“Carta dei Servizi del Club di prodotto”**: standard di qualità con riferimento alle caratteristiche di ciascuna tipologia di impresa, modalità di erogazione dei servizi, attrezzature disponibili, attività, personale o collaboratori specializzati e beni di club, necessari per garantire il prodotto oggetto della Rete.

5. **Il piano di marketing**: prezzi, promozione, commercializzazione del prodotto turistico.

6. **Il piano operativo-economico-finanziario**: costi (spese ed investimenti) per la realizzazione del progetto di Rete; correlazione tra mezzi, spese previste e prodotto/servizio turistico oggetto del contratto di Rete; modalità di cofinanziamento del progetto da parte delle imprese aderenti alla rete; sostenibilità economica del progetto di rete.

7. **Cronoprogramma**: tempi di realizzazione di ciascuna fase di sviluppo del progetto di Rete.



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## SPESE AMMISSIBILI (1/2)

- a) **consulenza** per analisi di mercato, individuazioni di nicchie e segmenti della domanda, attività di benchmark, individuazione di strumenti innovativi, finalizzate all'ideazione di club di prodotto: **max 3%** della spesa ammissibile;
- b) **costituzione/aggiornamento della Rete: max € 5.000,00;**
- c) acquisto di **beni mobili e servizi** funzionali alla creazione e sviluppo del prodotto turistico oggetto della Rete di imprese;
- d) **assistenza tecnico-specialistica** prestata da soggetti esterni alla Rete per lo sviluppo e il coordinamento operativo del progetto di Rete: **max 20%** della spesa ammissibile;
- e) **promozione e la commercializzazione** del prodotto turistico oggetto della richiesta di sostegno: **max 30%** della spesa ammissibile;



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## SPESE AMMISSIBILI (2/2)



- f) **formazione** personale delle imprese aderenti alla Rete, purché impiegato nelle attività di progetto della Rete: max 5% della spesa ammissibile;
- g) **garanzie** fornite da una banca, da una società di assicurazione o da altri istituti finanziari o da Consorzi di garanzia collettiva dei fidi (Confidi) **relative alla fidejussione**;
- h) **interventi edilizi e di impiantistica** finalizzati alla creazione e sviluppo del prodotto turistico oggetto della Rete di imprese: **max 40%** della spesa ammissibile;
- i) **spese di progettazione, direzione lavori e collaudo** degli interventi edilizi e di impiantistica, **max € 3.000,00**.



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## LA VALUTAZIONE : I CRITERI (1/2)



1. Capacità amministrativa: **possesso, da parte dei Retisti e delle risorse umane descritte nella “Carta dei Servizi del Club di prodotto” della Rete, di competenze turistiche e gestionali** rispetto al segmento di mercato / prodotto turistico
  
2. **Coerenza e qualità complessiva del progetto di Rete**
  - a. chiarezza e coerenza della **“Carta dei Servizi del Club di prodotto”** in relazione al prodotto/servizio turistico individuato
  - b. innovazione e differenziazione** del prodotto/servizio turistico individuato con riferimento al core business aziendale dei Retisti che offrono la componente ricettiva del prodotto
  - c. ricadute in termini di **innovazione e diversificazione dell’offerta per la/e destinazione/i turistica/che coinvolta/e** dal progetto, grazie al prodotto/servizio turistico individuato
  - d. Capacità finanziaria e operativa
    - **Coerenza tra mezzi, obiettivi** del “club di prodotto” **e spese del progetto di rete**
    - **Cofinanziamento del progetto di rete da parte delle imprese aderenti alla rete**



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione

## LA VALUTAZIONE: I CRITERI (2/2)



3. Conseguimento del “**rating di legalità**”
4. **Posti letto** delle strutture ricettive (art. 23 l.r. 11/2013)
5. Reti costituite completamente da **imprese aderenti a uno dei consorzio di imprese** riconosciuti ai sensi della LR 11/2013 (art.18)
6. Reti interamente costituite nel **STT Montagna veneta** o nel **STT Dolomiti**
7. **Riduzione del contributo richiesto**
8. **Numerosità dei Retisti**
9. **Coerenza con la strategia EUSAIR o EUSALP**



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

2014/2020

**POR**



FESR / REGIONE DEL VENETO



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

# FAQ

## *Frequently Asked Questions*



Un moltiplicatore  
di opportunità.  
Da non lasciarsi  
sfuggire.

**Abano Terme, 30 novembre 2017**  
Regione del Veneto - Direzione Turismo

# DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione



1. Una stessa impresa può partecipare a più reti? **Art. 4 commi 11 e 12**
2. Uscita, sostituzione, aggiunta di retisti? **Art. 14, commi 3,4 e 5**
3. Le spese fatturate da soggetti aderenti alla rete sono ammissibili? **Art. 6, comma 2**
4. Vi sono limiti di codice ATECO nella partecipazione delle imprese alla Rete? **Art. 4, commi 8 e 9**
5. Ai fini della concessione del contributo e della rendicontazione, è indifferente creare una Rete soggetto o una Rete contratto? **Art. 15**
6. Nel caso di rete-contratto, le imprese aderenti possono partecipare in modo diverso alle spese? **Art. 6 commi, 2,3 e 4**
7. La creazione di una rete informatica wi-fi comune o per acquisti da parte dei «retisti» può essere considerata un club di prodotto? **NO**



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.

**DGR 1791/2017: Bando per l'erogazione di contributi alle imprese per lo sviluppo e il consolidamento di club di prodotto – seconda edizione**

**SIAMO A VOSTRA DISPOSIZIONE:**



**Grazie per l'attenzione**

<http://www.regione.veneto.it/web/programmi-comunitari/fesr-2014-2020>

**Regione Veneto - Direzione Turismo**

Palazzo Sceriman - Cannaregio 168 - 30121 VENEZIA

☎ 041 279 2644 - 📠 041 279 2601

turismo@regione.veneto.it



Un moltiplicatore di opportunità.  
Da non lasciarsi sfuggire.