



CONSORZIO ADAMELLO SKI PONTEDILEGNO – TONALE

Sede legale in Ponte di Legno – BS – Via f.lli Calvi, 53

Fondo consortile € 25.500,00

Registro imprese Brescia n.00881780175

REA Brescia n.215868

RELAZIONE SULLA GESTIONE RELATIVA AL BILANCIO CHIUSO AL 30.09.2017

INVERNO 2016/17

L'incasso generale per la stagione invernale 2016-2017 è stato di €. 17.711.250,20 registra un aumento del 3,7 % rispetto alla stagione precedente. Di seguito vengono esposti i dati relativi al numero e al tipo di biglietti venduti, confrontati con quelli dei due esercizi precedenti:

	2014/2015	2015/2016	2016/2017	Diff 2015/2016 -> 2016/2017	
	n°	n°	n°	n°	%
Giornalieri	161.242	145.458	136.983	-8.475	-6,187%
Plurigiornalieri	97.101	92.240	98.181	5.941	6,051%
Stagionali	5.976	5.317	5.595	278	4,969%
TOTALI	264.319	243.015	240.759	-2.256	-0,937%

Il dato generale registra una stabilità del mercato invernale, il calo dei giornalieri è imputabile all'assenza di precipitazioni nevose che non ha invogliato i turisti di prossimità allo sci. Grandi passi avanti sono stati fatti già in questa stagione dalle società degli impianti per poter garantire le piste innevate ad inizio stagione. Sempre più importante in quest'ottica sarà la realizzazione di un sistema di innevamento artificiale sull'intera area sciabile che ci permetterà di attutire gli effetti negativi dell'aspetto climatico sul bilancio del Consorzio, ma gli investimenti delle società sono già orientati in questo senso.



	2014/2015	2015/2016	2016/2017	Diff 2015/2016 -> 2016/2017	
	€	€	€	€	%
Pool ADAMELLO	€ 15.428.551,10	€ 14.976.487,40	€ 15.509.553,50	€ 533.066,10	3,559%
Stagionali	€ 1.313.194,35	€ 1.232.898,75	€ 1.338.532,25	€ 105.633,50	8,568%
Punti	€ 178.725,00	€ 171.105,00	€ 181.365,00	€ 10.260,00	5,996%
VALLECAMONICA Ski	€ 0,00	€ 116.922,08	€ 105.962,18	-€ 10.959,90	-9,374%
Int. BRENTA	€ 210.283,21	€ 305.157,62	€ 243.972,51	-€ 61.185,11	-20,050%
ANEF	€ 221.100,25	€ 261.892,10	€ 319.466,76	€ 57.574,66	21,984%
VALADA SKI	€ 15.066,00	€ 11.044,00	€ 12.398,00	€ 1.354,00	12,260%
TOTALI	€ 17.366.919,91	€ 17.075.506,95	€ 17.711.250,20	€ 635.743,25	3,723%

Si fa presente che gli incassi di Vallecamonicski, Interscambio Brenta, ANEF, Valadaski, non sono introitati direttamente dal Consorzio, ma direttamente dalle società impianti.

Per quanto riguarda le aree, i passaggi sono così divisi.

SKI AREA	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Paradiso-Ghiacciaio Presena	1.018.300	839.510	1.200.248
Passo Tonale	7.358.041	6.884.744	6.654.770
Ponte di Legno	981.176	1.256.055	1.137.660
Temù	799.416	963.653	885.842
Collegamento Ponte-Tonale	788.020	820.102	774.904
	10.944.953	10.764.064	10.653.424



ESTATE 2017

L'estate dal punto di vista dei passaggi ha fatto riscontrare dati positivi in generale. Molto importante risulta essere il nuovo impianto che permette di arrivare ai 3000 metri del Presena che è stato una forte attrattiva per l'intera stagione estiva facendo riscontrare degli ottimi risultati. La predisposizione di nuovi sentieri e del punto ristoro all'arrivo sono stati il completamento di un intervento che rappresenta ormai un punto distintivo per la località. Per il futuro sarà molto importante la realizzazione di un punto panoramico didattico.

Corse Singole Carosello Estate 2016->Estate 2017 per tipologia

Skipass	n° 2016	n° 2017	% n°	€ 2016	€ 2017	% €
CA And/Rit Pa+Pr	15.715	23.364	48,67%	€ 275.749,50	€ 401.870,00	45,74%
CA Andata Pa+Pr	354	511	44,35%	€ 3.749,00	€ 5.514,00	47,08%
CA Cab A/R + Pr AND	386	915	137,05%	€ 5.644,00	€ 13.587,00	140,73%
CA Cab A/R + Pr RIT	450	1.307	190,44%	€ 6.760,00	€ 19.646,00	190,62%
CA Cabinovia A	2.022	1.832	-9,40%	€ 12.826,00	€ 11.685,50	-8,89%
CA Cabinovia AR	18.745	15.662	-16,45%	€ 193.192,00	€ 162.194,00	-16,05%
CA Cabinovia R	1.559	921	-40,92%	€ 9.745,50	€ 5.740,00	-41,10%
CA Presena AR	3.055	1.705	-44,19%	€ 28.833,00	€ 16.152,00	-43,98%
CA Presena Unica Andata	53	880	1.560,38%	€ 260,00	€ 4.400,00	1.592,31%
CA Presena Unica Ritorno	1.249	2.828	126,42%	€ 6.245,00	€ 14.140,00	126,42%
CA Valbiolo A	2.737	3.798	38,77%	€ 13.685,00	€ 18.990,00	38,77%
CA Valbiolo AR	3.296	4.075	23,63%	€ 24.774,00	€ 30.701,00	23,92%
CA Valbiolo R	599	901	50,42%	€ 2.995,00	€ 4.505,00	50,42%
TOTALE	50.220	58.699	16,88%	€ 584.458,00	€ 709.124,50	21,33%

Passaggi Totali Estate 2016->Estate 2017 Carosello

Impianto	Estate 2016	Estate 2017	%
CA Cab.Paradiso And	66.651	79.451	19,20%
CA Cab.Paradiso Rit	63.857	74.938	17,35%
CA Partenza Presena	44.854	61.637	37,42%
CA Inter. Salita Presena	4	32.379	809.375,00%
CA Arrivo Presena	44.510	54.808	23,14%
CA Inter. Discesa Presena	0	10.892	100,00%
CA Seg. Tonale-Valbiolo AND	39.026	41.441	6,19%
CA Seg. Tonale-Valbiolo RIT	13.092	14.347	9,59%
TOTALE	271.994	369.893	35,99%



Passaggi Opportunity Estate 2016->Estate 2017

Impianto	Estate 2016	Estate 2017	%
CA Cab.Paradiso And	29.162	31.739	8,84%
CA Cab.Paradiso Rit	27.986	30.477	8,90%
CA Partenza Presena	25.372	26.944	6,20%
CA Arrivo Presena	24.806	27.777	11,98%
CA Inter. Salita Presena	0	5.396	100,00%
CA Inter. Discesa Presena	0	4.864	100,00%
CA Seg. Tonale-Valbiolo AND	15.654	14.019	-10,44%
CA Seg. Tonale-Valbiolo RIT	9.332	9.615	3,03%
Carosello	132.312	150.831	14,00%
SIT Partenza Collegamento	11.622	11.177	-3,83%
SIT Arrivo Collegamento	10.980	10.241	-6,73%
SIT Intermedia Salita	796	503	-36,81%
SIT Intermedia Discesa	738	645	-12,60%
SIT	24.136	22.566	-6,50%
TOTALE	156.448	173.397	10,83%

Corse Singole SIT Estate 2016->Estate 2017 dettagliato

Impianto	n° 2016	n° 2017	%	€ 2016	€ 2017	
Valbione Totale	31.417	32.188	2,45%	€ 167.631,50	€ 174.619,50	4,17%
Corno d'Aola	798	703	-11,90%	€ 3.192,00	€ 2.812,00	-11,90%
Corno d'Aola Totale	5.347	4.932	-7,76%	€ 25.688,00	€ 23.530,50	-8,40%
Ponte - Tonale Totale	12.882	13.576	5,39%	€ 86.552,00	€ 93.955,00	5,39%
Roccolo Ventura Totale	8.100	8.556	5,63%	€ 39.003,00	€ 41.596,50	6,65%
	57.746	59.252	2,61%	€ 318.874,50	€ 333.701,50	4,65%



Per quanto riguarda il bike pass riscontriamo un calo dei giornalieri venduti. Questo è dovuto senza dubbio al prezzo che rispetto all'anno precedente è raddoppiato arrivando a 20 euro al giorno. Il mercato tuttavia confrontato anche con altri territori che investono da molti più anni di noi in questo campo si aggira intorno a questi numeri. L'offerta del Bike Park per il downhill da sola per ora sulle Alpi non riesce a garantire grandi numeri, ma serve soprattutto per dare alla località un'immagine di modernità e per poter offrire un prodotto bike completo.

Skipass	n° 2016	n° 2017	% n°	€ 2016	€ 2017	% €
AD Giornaliero AD Bike	4.568	3.444	-24,61%	€ 36.390,00	€ 59.030,00	62,21%
AD Giornaliero AD Bike Bamb.	0	111	100,00%	€ -	€ -	0,00%
AD Pomeridiano AD Bike	0	480	100,00%	€ -	€ 7.200,00	100,00%
AD 6 Giorni AD Bike	0	5	100,00%	€ -	€ 400,00	100,00%
AD Stagionale AD Bike	32	70	118,75%	€ 2.800,00	€ 9.050,00	223,21%
SS 3 Giorni Bikepass SS Junior	0	1	100,00%	€ -	€ 49,00	100,00%
SS 6 Giorni Bikepass SS Adulto	0	2	100,00%	€ -	€ 190,00	100,00%
SS Stagionale Bikepass SS Adulto	0	1	100,00%	€ -	€ 250,00	100,00%
SS Stagionale Bikepass SS Junior	0	1	100,00%	€ -	€ 175,00	100,00%
TOTALE	4.600	4.115	-10,54%	€ 39.190,00	€ 76.344,00	94,80%

➤ ARRIVI / PRESENZE INVERNO 2016/2017

La stagione invernale si è chiusa con una crescita, seppur molto contenuta, degli arrivi (+1,06%), mentre il dato delle presenze è in calo, confermando l'andamento sempre più diffuso di soggiorni inferiori al "tradizionale soggiorno settimanale", in particolare per il mercato interno.

Abbiamo sofferto all'inizio della stagione a causa della mancanza di neve, ma è importante sottolineare che gli ospiti hanno apprezzato la qualità delle piste, riconoscendo gli sforzi e l'impegno messi in atto per preparare al meglio le piste, grazie all'innevamento programmato.

A questo proposito diventa sempre più importante comunicare e promuovere i lavori preparatori all'apertura della stagione invernale ed i notevoli investimenti anno dopo anno. Abbiamo realizzato una serie di video che sono stati inviati ai vari tour operator per descrivere anche questo lato della Nostra attività, che sono stati molto apprezzati.

	ARRIVI			PRESENZE			Perm. Media	Perm. Media
	2015/16	2016/17	%	2015/16	2016/17	%	2015/16	2016/17
ITALIANI								
PONTEDILEGNO-TONALE	42.183	43.034	2,02%	163.329	155.392	-4,86%	3,87	3,61
Vermiglio	2.296	1.854	-19,25%	7.980	6.633	-16,88%	3,48	3,58
Tonale	16.034	17.920	11,76%	72.997	74.421	1,95%	4,55	4,15
Ponte di Legno	23.853	23.260	-2,49%	82.352	74.338	-9,73%	3,45	3,20
STRANIERI								
PONTEDILEGNO-TONALE	51.227	51.367	0,27%	307.242	300.848	-2,08%	6,00	5,86
Vermiglio	2.543	2.319	-8,81%	14.951	14.243	-4,74%	5,88	6,14
Tonale	22.485	21.638	-3,77%	144.395	137.686	-4,65%	6,42	6,36
Ponte di Legno	26.199	27.410	4,62%	147.896	148.919	0,69%	5,65	5,43
TOTALE								
PONTEDILEGNO-TONALE	93.410	94.401	1,06%	470.571	456.240	-3,05%	5,04	4,83
Vermiglio	4.839	4.173	-13,76%	22.931	20.876	-8,96%	4,74	5,00
Tonale*	38.519	39.558	2,70%	217.392	212.107	-2,43%	5,64	5,36
Ponte di Legno**	50.052	50.670	1,23%	230.248	223.257	-3,04%	4,60	4,41

Periodo: dicembre - aprile

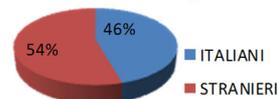
APT Valdisole dati stagione invernale 2016/17

PV di Brescia dati provvisori - pubblicati in via sperimentale

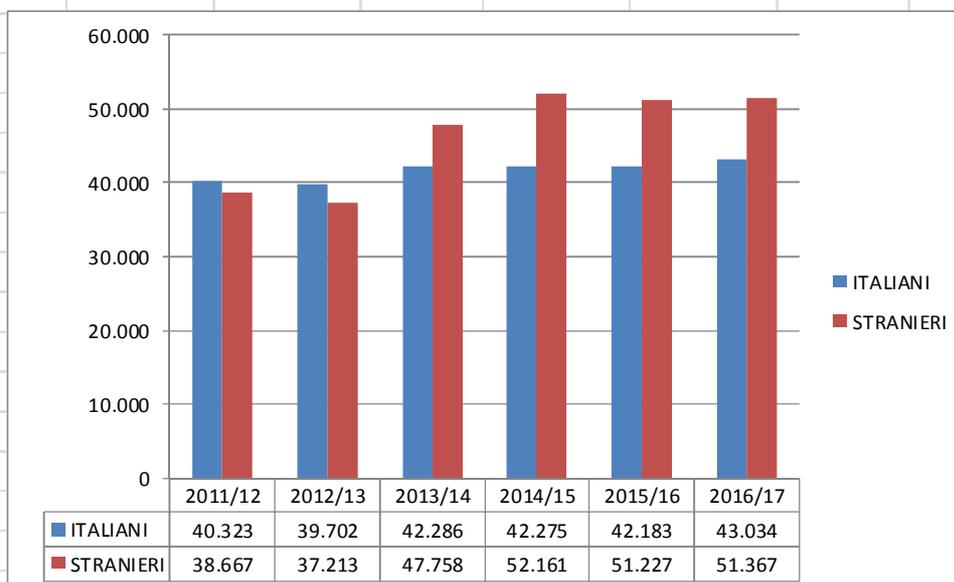
* Tonale raggruppa tutti gli hotel del passo del tonale lato Trentino

** Ponte di Legno raggruppa tutti gli hotel dell'Alta Valle Camonica e Passo Tonale lato lombardo

ARRIVI 2016/17



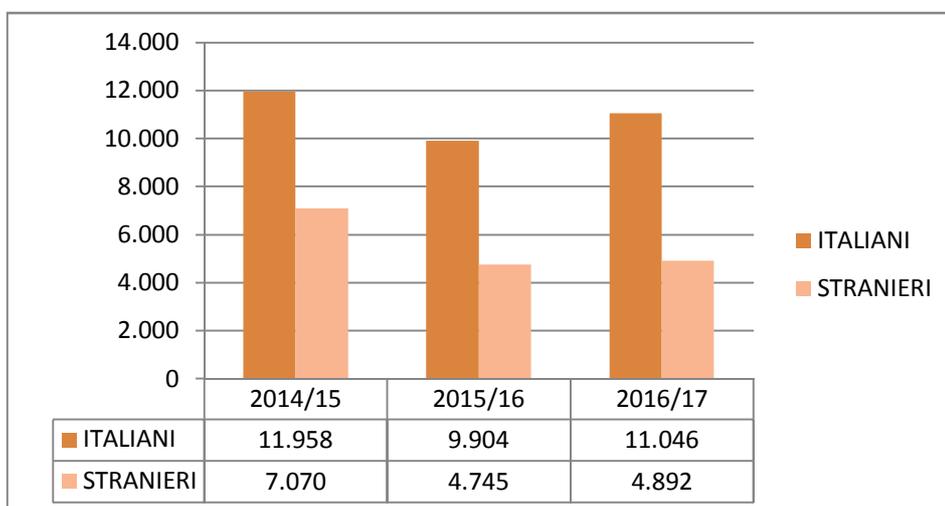
Arrivi ita/stra inverno (11/12 - 16/17)



➤ **Analisi arrivi nei singoli mesi invernali**

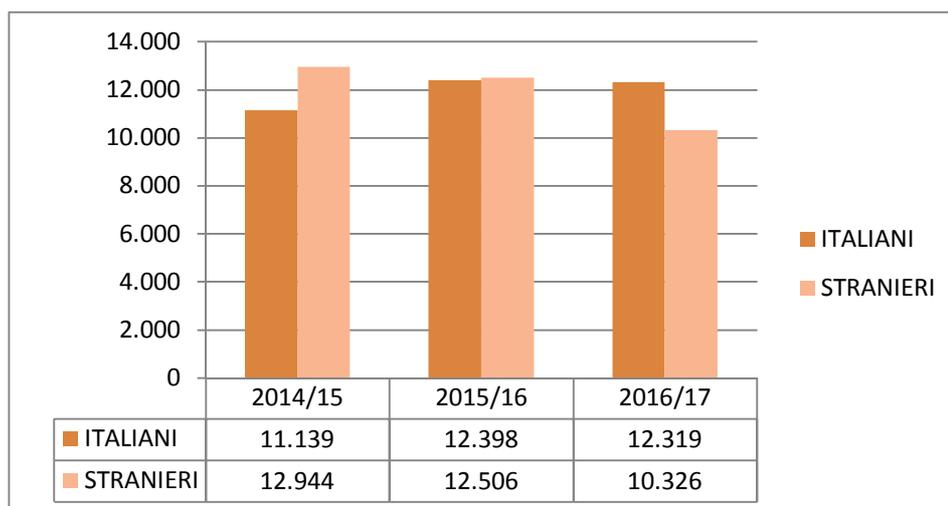
Ritengo sia particolarmente interessante proporre un'analisi dei flussi nei singoli mesi invernali, per approfondire le motivazioni che generano cambiamenti in positivo e/o negativo. L'andamento del mese di dicembre è strettamente legato alle condizioni neve ed alle temperature, che condizionano la pianificazione della neve programmata, come si evince dal grafico riportato di seguito.

Arrivi DICEMBRE ita/stra inverno (14/15 - 15/16 - 16/17)



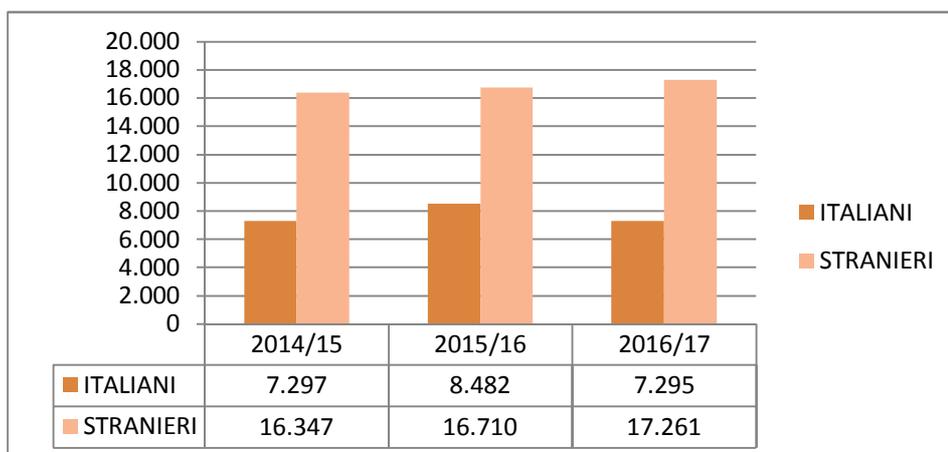
Il mese di **gennaio**, grazie alle settimane promozionali, viene scelto dai nostri ospiti che normalmente possono godere di ottime condizioni di innevamento, combinate a prezzi vantaggiosi essendo bassa stagione. Per quanto riguarda gli stranieri, i flussi sono prevalentemente legati ai periodi in cui cadono le vacanze nei diversi paesi europei, dato che variano di anno in anno, ma il calo di gennaio 2017 si lega senza dubbio alle condizioni della neve: nella prima metà di gennaio abbiamo solitamente ospiti croati, che vista la carenza di neve a Novembre e per tutto il mese di Dicembre, hanno aspettato a prenotare e addirittura una buona parte ha rinunciato alla settimana bianca. Qualche anno fa i mercati stranieri si contraddistinguevano per le prenotazioni anticipate, ma le condizioni meteo degli ultimi anni hanno inciso anche su queste tendenze, rendendo sempre più diffusa la prenotazione sotto data.

Arrivi GENNAIO ita/stra inverno (14/15 - 15/16 - 16/17)



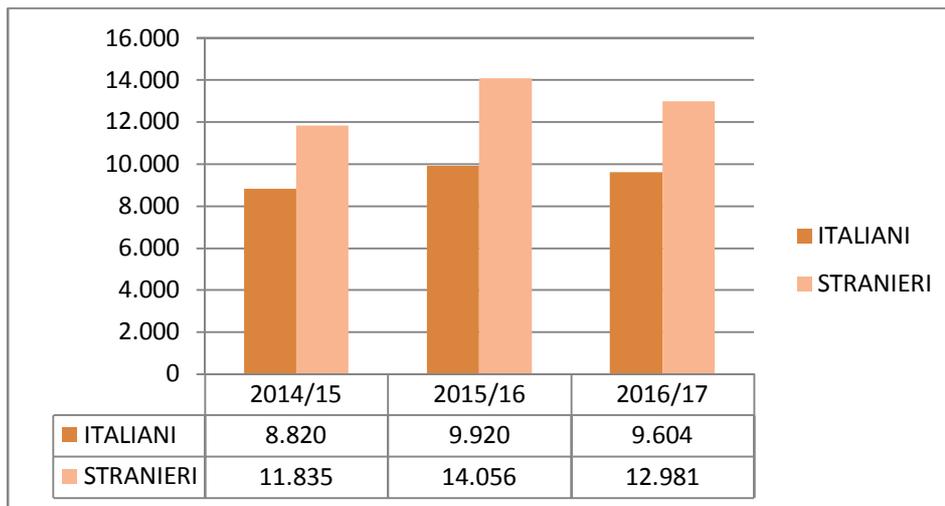
Nel mese di **febbraio** ci sono le vacanze in numerosi paesi stranieri, che quindi viaggiano per la vacanze neve nei periodi di alta stagione; per il mercato italiano la maggiore incidenza è determinata dalle date del Carnevale.

Arrivi FEBBRAIO ita/stra inverno (14/15 - 15/16 - 16/17)



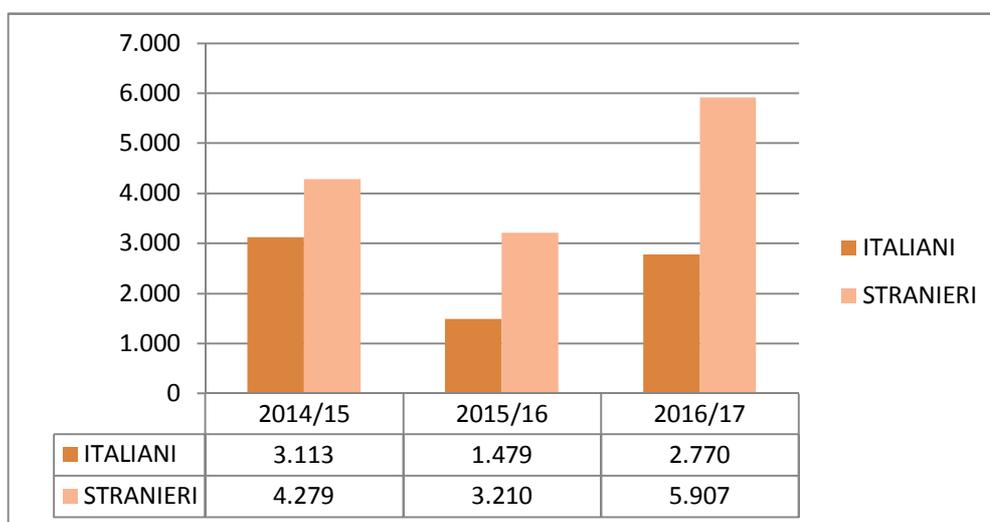
Il mese di **marzo** è apprezzato sia dagli italiani che dagli stranieri, sia per le giornate più lunghe che per le condizioni della neve nel nostro comprensorio, data l'altitudine media e la presenza del ghiacciaio. Le variazioni dei flussi sono anche in questo mese legate al calendario vacanze e parzialmente anche al repentino innalzamento delle temperature di fine marzo 2017.

Arrivi MARZO ita/stra inverno (14/15 - 15/16 - 16/17)



I numeri del mese di **aprile** variano a seconda della data di Pasqua, sia per gli italiani che per gli stranieri. In particolare i mercati coinvolti sono quello inglese e quello belga, che tradizionalmente hanno nel calendario scolastico un periodo di vacanza in concomitanza con questa festività.

Arrivi APRILE ita/stra inverno (14/15 - 15/16 - 16/17)





➤ ARRIVI / PRESENZE ESTATE 2017

In merito al versante Trentino, confrontando l'estate 2016 con l'estate 2017, notiamo un calo di arrivi e presenze a Vermiglio, sia di italiani che di stranieri. Il motivo fondamentale è individuabile nel fatto che l'estate precedente Vermiglio è stato meta del campionato mondiale di bike trial. Il grande evento di una settimana risulta essere in estate un fattore di grande incidenza sulle presenze in località. Il Passo Tonale si distingue per un aumento significativo, registrando i seguenti incrementi: +17,66% (arrivi)/ + 6,19% (presenze). Sicuramente la stagione calda ha influito molto, rendendo il Passo una meta più appetibile. Da sottolineare i grandi investimenti delle società Carosello e Sit nel campo del bike con la realizzazione e gestione del bike park che costituendo una nuova offerta estiva ha dato anche lo spunto per la partenza di nuove attività di noleggio. Il nuovo impianto in ghiacciaio con la realizzazione del Bar a 3000 metri ha sicuramente innalzato il livello della Nostra località caratterizzandola anche per il periodo estivo. Inoltre sicuramente premiano anche i gli sforzi delle strutture ricettive che continuano ad investire per ampliare, creare nuovi servizi e tenersi al passo con le esigenze dei turisti.

Non siamo in grado di analizzare l'andamento di Ponte di Legno a causa della mancata pubblicazione dei dati provvisori da parte della Provincia di Brescia. Tuttavia l'impressione è che anche a Ponte di Legno la stagione estiva sia stata positiva e fa ben sperare per il futuro.

ESTATE 2017								
	ARRIVI			PRESENZE			Perm. Media	Perm. Media
ITALIANI	2016	2017	%	2016	2017	%	2016	2017
Vermiglio	3.195	2.983	-6,64%	14.841	13.813	-6,93%	4,65	4,63
Tonale	11.203	12.662	13,02%	56.637	59.403	4,88%	5,06	4,69
Ponte di Legno	15.602	dati non ancora disponibili		75.608	dati non ancora disponibili			
STRANIERI								
Vermiglio	627	539	-14,04%	2.281	1.120	-50,90%	3,64	2,08
Tonale	2.469	3.425	38,72%	7.996	9.232	15,46%	3,24	2,70
Ponte di Legno	5.795	dati non ancora disponibili		14.617	dati non ancora disponibili			
TOTALE								
Vermiglio	3.822	3.522	-7,85%	17.122	14.933	-12,78%	4,48	4,24
Tonale	13.672	16.087	17,66%	64.633	68.635	6,19%	4,73	4,27
Ponte di Legno	21.397	dati non ancora disponibili		90.225	dati non ancora disponibili			
Aggiornamento dati:								
APT Valdisole	dati definitivi da maggio a settembre 2017							
PV di Brescia	dati provvisori IAT Pontedilegno estate 2017 non ancora disponibili - pubblicati solo dati di giugno							
	dati definitivi riferiti all'estate 2016 da maggio a settembre							
* Tonale raggruppa tutti gli hotel del Passo Tonale lato Trentino								
** Ponte di Legno raggruppa tutti gli hotel dell'Alta Valle Camonica e Passo Tonale lato lombardo								



ATTIVITA' PROMO-COMMERCIALE MERCATO ITALIA 01.10.2016 – 30.09.2017

- La stagione invernale 2016/2017 per il mercato Italia usando i dati delle pratiche dell'agenzia viaggio Adamello Ski: Hotel/Skipass/Scuole Sci/Transfer etc., ha avuto un incremento del 43,2% sul venduto/fatturato e il 71,5% degli arrivi rispetto alla stagione invernale 2015/2016.

Arrivi 2016/2017 n. 2.468

Arrivi 2015/2016 n. 1.439

- Incassi fatturati pratiche agenzia viaggi:

2016/2017 € 688.772,13 con un ricarico netto del 5,85 % con un margine netto di € 40.296,67

2015/2016 € 480.958,90 con un ricarico netto del 6,03% con un margine netto di € 28.984,30

- **Skipass**

2016/2017 € 83.881,50

2015/2016 € 60.263,50

Il venduto degli skipass registrati nelle pratiche ha avuto un incremento del 39%, ai quali vanno sommate le varie vendite degli skipass gestite direttamente dall'ufficio mercato Italia e non registrate nelle pratiche agenzia viaggio.

- **Scuole Sci**

2016/2017 € 47.312,00

2015/2016 € 35.753,00

Incremento del 32,3%

- **Transfer**

2016/2017 € 33.987,50

2015/2016 € 23.500,02

Incremento del 44,6%

La stagione estiva 2016/2017



La stagione estiva ha visto la struttura impegnata soprattutto nella gestione delle pratiche per i campionati di pattinaggio a rotelle tenutisi a Ponte di Legno. In dettaglio l'agenzia viaggio ha avuto i seguenti fatturati divisi per evento:

- Campionati Italiani di **Pattinaggio** nel periodo 9/23 luglio 2017:
n. 129 pratiche – arrivi n. 454 - venduto e fatturato € 83.924,83

- Ritiro **Sampdoria** nel periodo 11/29 luglio 2017
n. 3 pratiche – arrivi n. 9 – venduto e fatturato € 2.340,50
abbiamo gestito tutti gli ospiti della Sampdoria come da contratto.

- Campionati di **Scherma** nel periodo 27 agosto al 2 settembre 2017
n. 39 pratiche – arrivi n. 38 – fatturato € 15.980,00

PROMOZIONE PER STAGIONE ESTIVA 2016 e INVERNALE 2016/2017

- **18 marzo 2016 - Modena** - Workshop Cral/Agenzie/Associazioni - organizzato da Tourist Trend
- Circa 70 buyer sia italiani che stranieri, parecchio interesse verso il ns comprensorio sia per la stagione estiva che invernale.

- **11 giugno 2016 - Bologna** - Workshop Cral/Agenzie/Associazioni - organizzato da Tourist Trend
- Circa 50 buyer sia italiani che stranieri, parecchio interesse verso il ns comprensorio sia per la stagione estiva che invernale.

➤ **PRESENTAZIONE ISTITUTI SCOLASTICI**

Come tutti gli anni prepariamo una presentazione con tutte le novità della stagione invernale, alle serate invitiamo i dirigenti scolastici/docenti responsabili delle gite. Queste serate sempre molto apprezzate e hanno sempre un buona corrispondenza.

- **17 maggio 2016 - Pesaro**
- **18 maggio 2016 - Ascoli Piceno**



SKIRAMA DOLOMITI ADAMELLO BRENTA – primavera 2016

- **8/11 aprile 2016 - Palermo-** Travel Expo
Stand Skirama erano presenti parecchi operatori del settore turismo. Come operatori della montagna eravamo presenti solo noi, distribuito un buon quantitativo di materiale ma vi è stato poco interesse.
- **23 maggio 2016 - Roma-** workshop Cral/Sci Club - organizzato da ALPE CIMBRA
Ottima partecipazione dei buyer, la piazza della capitale è sempre molto importante.
- **24 maggio 2016 - Latina** - workshop Cral/Sci Club - organizzato da APT TRENTO
Scelta sbagliata della località in quanto troppo vicina a Roma e doppione della precedente.
- **25 maggio 2016 - Viterbo-** workshop Cral/Sci Club - organizzato da CONSORZIO PAGANELLA
Buona la partecipazione dei buyer e buon interesse visto che da molto tempo non avevamo toccato questa località.
- **26 maggio 2018 - Milano** – workshop Cral/Sci Club - organizzato da ADAMELLO SKI
Buonissima la partecipazione e l'interesse dei buyer , città che va riproposta ogni anno per la vicinanza con la Nostra località

SKIRAMA DOLOMITI ADAMELLO BRENTA - autunno 2016

- **13 settembre 2016 - Bologna** - workshop Cral/Sci Club - organizzato da APT MADONNA DI CAMPIGLIO
Buona la partecipazione anche se i buyer sono poco interessati al nostro comprensorio.
- **14 settembre 2016 - Parma** - workshop Cral/Sci Club - organizzato da ADAMELLO SKI
buona la partecipazione e l'interesse dei buyer verso il nostro comprensorio.
- **15 settembre 2016 - Treviso** - workshop Cral/Sci Club -organizzato da APT ALPE CIMBRA
Piazza poco interessante per il nostro comprensorio, città troppo vicina alle località dolomitiche.



- **20 settembre 2016 - Civitanova Marche** - workshop Cral/Sci Club - organizzato da APT MADONNA DI CAMPIGLIO
poca partecipazione dei buyer, non organizzata nei migliore di modi.
- **21 settembre 2016 - Firenze** - workshop Cral/Sci Club - organizzato da CONSORZIO PAGANELLA
buona la partecipazione e l'interesse dei buyer verso il nostro comprensorio.
- **22 settembre 2016 - Livorno**- workshop Cral/Sci Club - organizzato da APT TRENTO
poca partecipazione dei buyer, non organizzata nei migliore dei modi.
- **4 ottobre 2016 - Lecce** - workshop Cral/Sci Club/Agenzie – organizzato da APT VAL DI SOLE
buona la partecipazione dei buyer e anche l'interesse per la nostra località.
- **5 ottobre 2016 – Cagliari** - workshop Agenzie/Cral – organizzato da ADAMELLO SKI
solo 11 buyer avevano dato adesione e solo 3 hanno partecipato, è stata la prima volta, che pur avendoci lavorato moltissimo, il workshop ha avuto un esito negativo.
- **6 ottobre 2016 – Palermo**- workshop Agenzie/Cral – organizzato da APT VAL DI SOLE
buona la partecipazione dei buyer ma nessun operatore con conoscenza del settore montagna.
- **SERATE PROMOZIONALI ADAMELLO SKI - autunno 2016**

Come tutti gli anni le serate promozionali sono molto positive, è un modo per poter fidelizzare i vari Sci Club e Cral della Lombardia. Prepariamo una presentazione con le varie novità e prezzi per la stagione invernale. Tutti gli anni riusciamo ad avere qualche contatto nuovo.

- 26 settembre 2016 - Bergamo
- 27 settembre 2016 - Como/Lecco
- 28 settembre 2016 - Milano
- 29 settembre 2016 - Varese
- 30 settembre 2016 - Brescia



PROMOZIONE IN PROGRAMMA PER LA STAGIONE ESTIVA e INVERNALE 2017/2018

➤ PRIMAVERA

- 28 febbraio 2017 - Milano** - Esperienza Sport – organizzato da TOURIST TREND
- 17 maggio 2017 -Pesaro-** presentazione Istituti – ADAMELLO SKI
- 18 maggio 2017 - Ascoli Piceno** - presentazione Istituti – ADAMELLO SKI
- 20 maggio 2017 - Bologna** - workshop Cral/Sci Club/Agenzie - organizzato da TOURIST TREND
- 22 maggio 2017 - Firenze** - workshop Cral/Sci Club - SKIRAMA DOLOMITI ADAMELLO BRENTA
- 23 maggio 2017 - Roma** - workshop Cral/Sci Club - SKIRAMA DOLOMITI ADAMELLO BRENTA
- 24 maggio 2017 - Civitanova Marche** - workshop Cral/Sci Club - SKIRAMA DOLOMITI ADAMELLO BRENTA
- 25 maggio 2017 - Napoli** - workshop Cral/Sci Club - SKIRAMA DOLOMITI ADAMELLO BRENTA

➤ AUTUNNO

- 14 ottobre 2017 - Bergamo** - workshop Fiera Alta Quota
- 15 ottobre 2017 - Terme di Boario** - Montagna di Emozioni Sport e Gusto – gazebo informazioni
- 18 settembre 2017 - Genova** - workshop Cral/Sci Club - Skirama Dolomiti Adamello Brenta
- 19 settembre 2017 - Milano** - workshop Cral/Sci Club - Skirama Dolomiti Adamello Brenta
- 20 settembre 2017 - Padova** - workshop Cral/Sci Club - Skirama Dolomiti Adamello Brenta
- 27 settembre 2017 - Bologna** - workshop Cral/Sci Club - Skirama Dolomiti Adamello Brenta
- 28 settembre 2017 - Lido di Camaiore** -workshop Cral/Sci Club - Skirama Dolomiti Adamello Brenta
- 02 ottobre 2017 - Bergamo** - serata Adamello Ski presentazione stagione invernale
- 03 ottobre 2017 - Como/Lecco** - serata Adamello Ski presentazione stagione invernale
- 04 ottobre 2017 - Varese** - serata Adamello Ski presentazione stagione invernale
- 05 ottobre 2017 - Brescia** - serata Adamello Ski presentazione stagione invernale
- 18 ottobre 2017 - Palermo** - workshop Agenzie/Cral - APT Val di Sole
- 19 ottobre 2017 – Catania** -workshop Agenzie/Cral – APT Val di Sole



ATTIVITA' PROMO-COMMERCIALE MERCATO ESTERO 01.10.2016 – 30.09.2017

L'attività promo-commerciale sui mercati stranieri rappresenta un tassello fondamentale del lavoro svolto dal Consorzio. Inclusive nel calendario, come ogni anno, iniziative organizzate sia autonomamente sia in collaborazione con i partner territoriali (Regione Lombardia, Bresciatourism, Apt Val di Sole, Skirama, Trentino, DMO Valle dei Segni). Negli ultimi anni ci si interroga spesso, anche ai tavoli di lavoro condivisi, sull'efficacia di questi appuntamenti. Anche se qualcuno ritiene siano modalità di lavoro superate, è innegabile che la formula workshop B2B all'estero continui ad avere una valenza commerciale importante e senza dubbio più significativa rispetto alle fiere di pubblico. Gli operatori stranieri partecipano ai workshop con l'obiettivo di trovare nuovi contatti e nuove destinazioni; i partner "storici" li considerano un momento importante per ritrovarsi, fare un punto della situazione e consolidare i rapporti.

In concomitanza ed alternanza a questo tipo di attività, alla luce dell'evoluzione delle nuove tecnologie e modalità di comunicazione online e social, ritengo sia fondamentale incrementare ed ampliare le attività ed i progetti di comunicazione e promozione online, svolti in maniera autonoma ed anche condivisi con realtà territoriali e partner importanti.

➤ **Calendario iniziative estero**

A. Attività alle quali abbiamo partecipato con staff Adamello Ski

PERIODO	MERCATO	ENTE	TIPO DI INIZIATIVA
13 – 15.10.2016	ITALIA/ESTERO Rimini	TTG Reg. Lombardia	Fiera di settore
22 – 23.10.2016	POLONIA - Varsavia	Skirama	Fiera Snowexpo
24 – 25.10.2016	REP. CECA - Praga	Adamello Ski	Fiera di settore
31.10.2016	SVIZZERA – Lugano	Skirama	Fiera di pubblico
07 – 09.11.2016	UK – Londra	Reg. Lombardia	Fiera di settore
23 – 25.11.2016	OLANDA	Adamello Ski	Door to door
27 – 30.11.2016	ESTONIA/NORVEGIA	Bresciatourism	Door to door
09.12.2016	ITALIA/ESTERO GoodBuy Trentino Andalo	TNMKT	Workshop
19.12.2016	TURCHIA Abano Terme	Adamello Ski	Workshop rivolto a operatori turchi
23.03.2017	UK - Londra	Reg. Lombardia	Workshop
18.04.2017	CROAZIA - Zagabria	SKIRAMA	Workshop



19.04.2017	SLOVACCHIA Bratislava	SKIRAMA	Workshop
20.04.2017	REP. CECA - Praga	SKIRAMA	Workshop
02.05.2017	LITUANIA - Vilnius	SKIRAMA	Workshop
05.05.2017	BELGIO - Mechelen	Apt Val di Sole	Workshop
08.05.2017	POLONIA - Wroclaw	SKIRAMA	Workshop
09.05.2017	POLONIA - Cracovia	SKIRAMA	Workshop
10.05.2017	POLONIA - Varsavia	SKIRAMA	Workshop
11.05.2017	POLONIA - Poznan	SKIRAMA	Workshop
16.05.2017	DANIMARCA Copenaghen	SKIRAMA	Presentazione / cena PR - Organizza Adamello Ski
30.05.2017	BELGIO - Bruxelles	SKIRAMA	Workshop
29.08.2017	ROMANIA - Bucarest	SKIRAMA	Workshop
30.08.2017	ROMANIA Cluj Napoca	SKIRAMA	Workshop
15.09.2017	ITALIA/ESTERO Madonna di Campiglio	TNMKT	GoodBuy Trentino
25 - 26.10.2017	REP. CECA - Praga	ADAMELLO SKI	Fiera/Workshop CZECH TRAVEL MARKET (CZ)
29.10 01.11.2017	– SKIPASS MODENA (I)	Reg.Lombardia	Fiera
06 - 08.11.2017	WTM (UK)	TNMKT	Fiera di settore - postazione stand Regione

B. Fiere B2C Skirama in collaborazione con Trentino Marketing (focus Skirama Summer) – a turno partecipa solo lo staff delle Apt di ambito

10 – 15.01.2017	VAKANTIEBEURS UTRECHT (NL)	TNMKT	presidio Skirama
14 – 22.01.2017	CMT STOCCARDA (D)	TNMKT	presidio Apt Paganella e Apt Trento
26 – 29.01.2017	FESPO ZURIGO (CH)	TNMKT	presidio Apt Paganella
29.01.2017	BERGSPORTDAG (NL)	TNMKT	presidio Skirama
08 – 12.02.2017	REISEN AMBURGO (D)	TNMKT	presidio Apt Val di Sole



11 – 12.02.2017	FIETS WANDELBEURS UTRECHT (NL)	EN	TNMKT	presidio Skirama
16 – 19.02.2017	UK - Londra BIKE SHOW		TNMKT	4 desk
18 – 19.02.2017	FIETS WANDELBEURS (NL)	EN GENT	TNMKT	presidio Skirama
22 – 26.02.2017	FREE MONACO (D)		TNMKT	presidio Apt Paganella
15 – 19.03.2017	FREIZEIT NORIMBERGA (D)		TNMKT	presidio Apt Trento
24 – 26.03.2017	BMT - Napoli		TNMKT	
05 - 07.05.2017	TRAVEL EXPO - Palermo		TNMKT	
29.07 04.08.2017	– TOUR DE POLOGNE (PL)		TNMKT	in partnership con altri territori
04 - 05.11.2017	SNOW EXPO - Varsavia		TNMKT	TNMKT/DSS

C. Workshop Trentino Marketing (partecipazione esclusiva, riservate alle solo Apt di ambito – Apt Val di Sole)

17.05.2017	SVEZIA - Stoccolma		TNMKT	Workshop
18.05.2017	SVEZIA - Goteborg		TNMKT	Workshop
31.05.2017	UK - Londra		TNMKT	Workshop
01.06.2017	SCOZIA - Glasgow		TNMKT	Workshop + door to door
06.06.2017	RUSSIA - Mosca		TNMKT	Workshop + door to door
08.06.2017	KAZAKISTAN - Almaty		TNMKT	Workshop + door to door

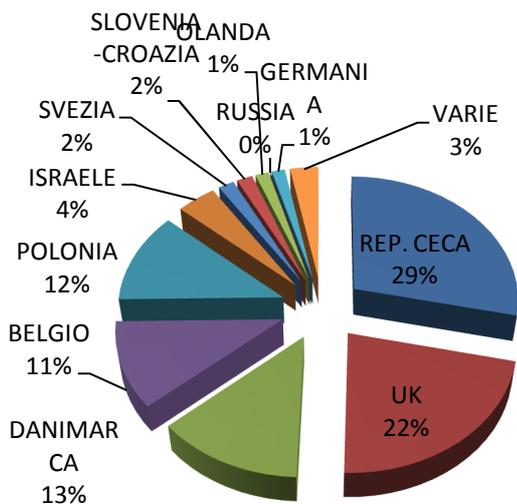
➤ **Educational, site inspection e fam trip**

Nel corso dell'anno continuiamo a realizzare numerose iniziative in località, quali **educational, site inspection, fam trip** con l'obiettivo di far conoscere e vivere il territorio ai potenziali partner. Queste visite sono particolarmente importanti per avere maggiori probabilità di impostare nuove collaborazioni.

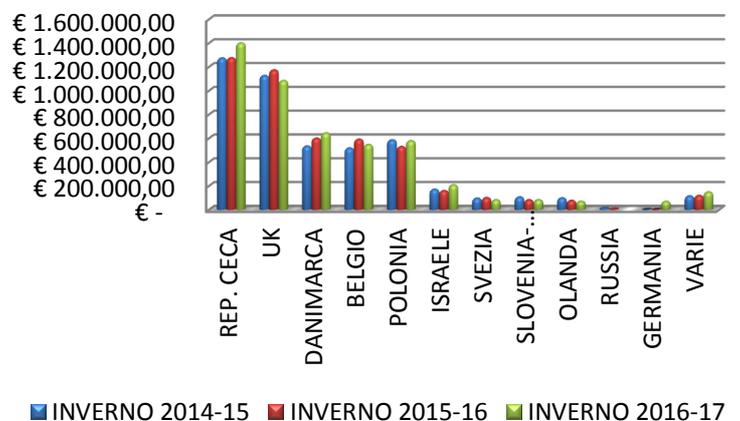
Di particolare rilievo è stata la **terza edizione del Workshop Winter Mountain** (3-6 dicembre 2016), organizzato in collaborazione con Bresciatourism, che ha sponsorizzato e finanziato questo evento, grazie al quale abbiamo avuto la possibilità di invitare ed ospitare in località 20 operatori. Ai nostri ospiti abbiamo offerto un programma completo che includeva la visita al comprensorio Pontedilegno-Tonale, lo ski safari, l'incontro con i nostri albergatori, la degustazione dei prodotti tipici e alcune attività alternative (ad esempio l'escursione con le caspole).

➤ **Analisi principali mercati stranieri 2016-17**

FATTURATO	€ 4.919.299,00	+4%
SKIPASS	n. 40.800	+ 8%



PRINCIPALI MERCATI STRANIERI - FATTURATO



Per quanto riguarda i mercati stranieri, si riconferma il ruolo centrale del Consorzio quale referente per la promozione e commercializzazione della destinazione, il supporto e la condivisione di attività co-marketing, la predisposizione di programmi e prodotti.



COMUNICAZIONE

L'ufficio stampa ha prodotto 32 comunicati stampa e si è relazionato costantemente con i giornalisti per fornire loro informazioni, fotografie e spunti per fare parlare di Pontedilegno-Tonale. Questo lavoro ha prodotto 965 articoli che hanno raggiunto un potenziale pubblico di 41,3 milioni di persone.

Questi 965 articoli sono così suddivisi: 30% sulla carta stampata e 70% sul web.

Per quanto riguarda la stampa, segnalo tra le altre le seguenti testate: Bell'Italia, Intimità, Donna Moderna, Dove, F, Huffingtonpost, Marcopolo, Sportweek, Tu Style, Viveresani&belli.

Nel corso dell'anno sono state realizzate 29 Newsletter, inviate a 14.367 iscritti.

Abbiamo organizzato un Viaggio stampa dal 10 al 17 marzo 2017 che ha permesso a 10 giornalisti di venire a conoscere personalmente la destinazione Pontedilegno-Tonale e le novità del ghiacciaio Presena. Le testate presenti erano: GQ, Bell'Italia, Elle, Elle Decor, QN, F, Panorama, Classlife tv, Intimità.

Il 17 maggio 2017 abbiamo organizzato un Evento per la stampa, un aperitivo in un locale di Milano (Hotel la Gare) per presentare l'offerta estiva di Pontedilegno-Tonale a 40 giornalisti di testate Lifestyle, Turismo, Action, Outdoor e blogger.

Dal 7 al 9 luglio 2017 abbiamo organizzato i Bike Days, 3 giornate con grandi testimonial del mondo bike che hanno fatto conoscere agli iscritti le nostre salite del Giro d'Italia (Alessandro Ballan), i nostri percorsi per la mtb (Paola Pezzo) e il bike park del Tonale con i percorsi freeride (Lorenzo Suding).

L'evento ha riscosso un grande successo da parte dei giornalisti, erano molte le testate presenti: tra le tante citiamo La7, Ciclismo, Skialper, Gazzetta dello sport, Bike4trade. Abbiamo coinvolto anche 4 blogger, che hanno raccontato l'evento sui loro blog e pagine social: Life in Travel, BKLK, Ride like a girl, Enduro senza fretta.

Tramite l'agenzia milanese OFG abbiamo realizzato la campagna pubblicitaria IT'S MY NATURE, declinata in 3 soggetti (sciatore, snowboarder, sci alpinista) + il soggetto Skipass online.

Una buona parte della campagna di comunicazione 2016-2017 ha interessato il settore outdoor, in particolare:

- Milano, mega affissione 30X6 m illuminata, piazzale Loreto: 14 novembre – 11 dicembre 2016
- Milano, maxiledwall 30x6 m (1 slot da 15" al minuto), piazzale Cadorna: dal 14-27 novembre
- Milano, station domination stazione metropolitana Garibaldi: 14-27 novembre 2017
- Milano, due maxi video nella stazione Centrale: 28 novembre-12 dicembre 2016

La campagna di comunicazione ha interessato anche i settori della carta stampata, in particolare era stato attivato un importante cambio merce con Gazzetta dello sport (nazionale) e Sportweek, del web (in particolare: campagna istituzionale di Programmatic advertising e campagna Google



search, display e remarketing), della televisione e della radio, dove è stata confermata la ormai storica partnership con Rtl 102.5, la prima radio nazionale.

COMUNICAZIONE SOCIAL MEDIA

Grandi sforzi con ottimi risultati sono stati fatti nel campo dei social media. Ad oggi abbiamo 53.896 follower su facebook, 1600 solo nell'ultimo mese. Abbiamo cambiato il metodo di comunicazione, passando dal tabellare elenco degli eventi in programma a contenuti sempre più emozionali. Molto importante in questo senso è la continua produzione di video e contenuti fotografici che tengono aggiornati i nostri followers su quanto avviene in località. Molto importante in questo campo sarà investire anche in termine di formazione sulle risorse più giovani del Consorzio attraverso corsi di Social Media Management.

FACEBOOK

Pontedilegno - Tonale ✓
@AdamelloSki

Prenota subito

Pontedilegno - Tonale
Pubblicato da Martina Patti
2 ore · 🌐

Sabato 28 ottobre riapriranno gli impianti e i rifugi sul ghiacciaio, le piste per ora rimangono chiuse ma...come vedete...ci stiamo lavorando 🌨️👷: Daniel Pezzani

#pontedilegnotonale #adamello #alps

+ 15.000 utenti nell'ultimo anno

52.113 follower al 25.10.2017

37.165 follower al 25.10.2016

29.087 follower al 25.10.2015

POST PUBBLICATI

Post pubblicati nell'ultimo anno:

242

Copertura media a post:

50,3k

Utenti coinvolti in media a post:

2,9k

Post pubblicati lo scorso anno:

248

Copertura media a post:

23,7k

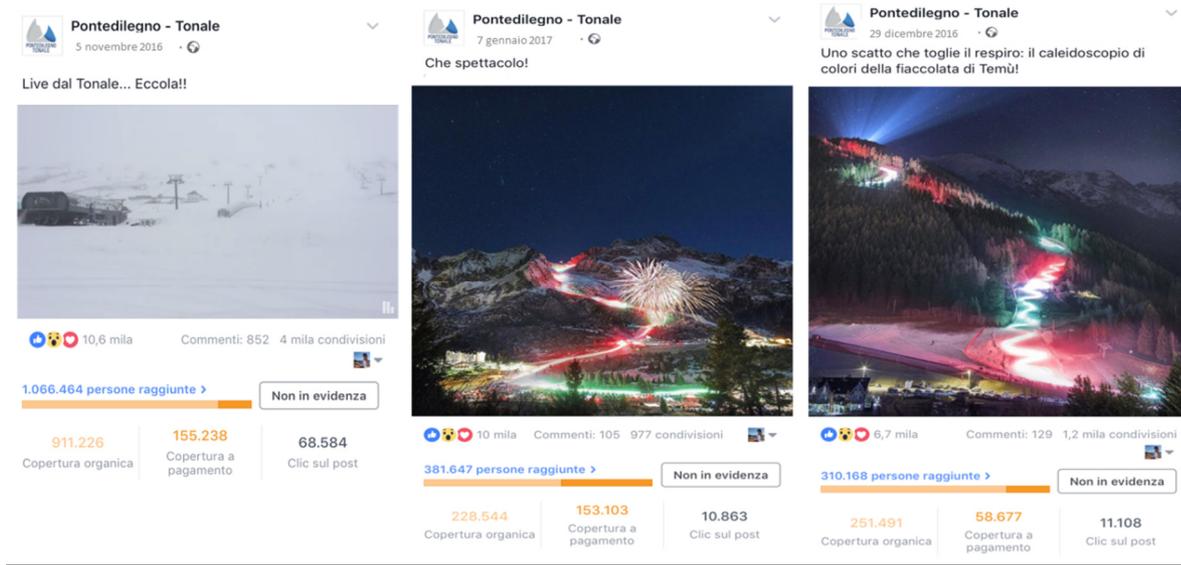
Utenti coinvolti in media a post:

1,6





MAIN POSTS:



COPERTURA DEI POST

Il numero di persone a cui i post sono stati mostrati

Periodo: 26/10/2016 – 25/10/2017





INSTAGRAM



+ 3.600 utenti nell'ultimo anno

Totale follower: 9,1k

Totale like ricevuti: 135.9k

Post pubblicati nell'ultimo anno:

223

Like ricevuti nell'ultimo anno: 97,9k

MAIN POSTS:



YOUTUBE



29 video caricati
87 iscritti al canale

JUST BE YOURSELF

 **Pontedilegno-Tonale**
88 iscritti

[PERSONALIZZA CANALE](#) [CREATOR STUDIO](#)

[HOME PAGE](#)

Video caricati [RIPRODUCI TUTTI](#)

Video Title	Duration	Views	Time Ago
Work in progress - autunno 2017	1:57	32 visualizzazioni	2 giorni fa
le magie dell'autunno 2017	0:49	39 visualizzazioni	2 settimane fa
fine stagione estiva 2017 4k	1:01	24 visualizzazioni	3 settimane fa
Adamello ultra trail 2017	3:11	554 visualizzazioni	1 mese fa

12.305 visualizzazioni nel 2017
126 condivisioni nel 2017

12.328 visualizzazioni nel 2016
133 condivisioni nel 2016



ALTRI EVENTI E ATTIVITA' PROMOZIONALI INVERNO 2016 /17

- Come negli scorsi anni continua la collaborazione con alcune delle più grandi catene di negozi di articoli sportivi per la distribuzione di buoni sconto gratuiti "contromarca" che permettono di ritirare il giornaliero scontato di € 5,00 (€ 37,00 anziché € 42,00- valido solo per gli adulti e non cumulabile con altre promozioni). Quest'anno non abbiamo rinnovato la promozione 3 x 2 (paghi 2 e ritiri 3 skipass giornalieri, promozione valida solo il sabato e il lunedì).

Nel dettaglio sono in essere accordi con 11 punti vendita Cisalfa , 9 p.v. Longoni, 15 p.v. Decathlon, 11 p.v. Sport Specialist, 7 p.v. Sportland oltre ad una quindicina di negozi privati, arrivando così ad avere una distribuzione capillare in una settantina di negozi.

Territorialmente copriamo tutta la Lombardia, concentrandoci in maniera massiccia nelle città di Milano, Brescia, Bergamo e loro hinterland dove è più alta la densità della popolazione potenzialmente interessata al turismo di giornata che andiamo ad offrire.

La stessa distribuzione di buoni sconto viene fatta anche all'Università Statale di Brescia, alla Statale di Milano, alla Cattolica di Brescia e al C.U.S. di Bergamo.

Come controparte, è consolidato ormai da anni l'accordo che prevede il rilascio di uno stagionale al portatore (Carta Negozi) ai vari punti di distribuzione e di due stagionali a quei negozi che inoltre espongono un nostro espositore dove sono fruibili i depliant pubblicitari della nostra località. Per le Università rilasciamo in media 5 skipass giornalieri gratuiti al portatore.

Il ritorno che abbiamo registrato è stato positivo: n° 8.799 giornalieri/contromarca ritirati nella stagione pari ad un incasso di € 325.563,00.

- Adamello Skiraid : la manifestazione come sempre ha avuto un grande successo con grande riscontro anche sui media. Il posizionamento di uno stadio a Passo Presena per la prima volta ha consentito di rendere la gara fruibile ad una grande quantità di pubblico.
- La Winter Downhill : in collaborazione con APT della Val di Sole e Grandi Eventi Val di Sole al Passo del Tonale organizzata per caratterizzarci anche in inverno come località bike friendly. Purtroppo la manifestazione è stata penalizzata dal maltempo.

➤ CORSI SCI E GITE SOCIALI

Durante la stagione invernale sono stati staccati per i corsi sci e gite sociali un numero di skipass giornalieri tra adulti, junior, baby, bambini accompagnati e gratuiti per un incasso di circa € 260.000,00.

➤ GARE

E' stata una stagione sostanzialmente positiva per il nostro comprensorio.

In questi anni abbiamo creato ottimi e proficui rapporti con i Presidenti degli sci club, con la FISL di Brescia, con il Comitato Alpi Centrali, con molti addetti ai lavori.

Siamo considerati fra le migliori stazioni dell'arco alpino per l'organizzazione di gare.

Abbiamo sempre offerto piste ottimamente preparate e qualità nei servizi.

Da evidenziare l'organizzazione dal 16 al 19 marzo dei Campionati Regionali Children, 600 persone ospitate negli alberghi per 4 giorni.



Durante la stagione invernale sulle piste del nostro comprensorio si sono disputate n. 85 gare ai vari livelli con la partecipazione totale di n. 11353 concorrenti.

➤ EVENTI SULLA NEVE

Durante la stagione invernale abbiamo ospitato sulle piste eventi di vario genere:

- 10 dicembre Ski test SPORTLAND
- 22 gennaio villaggio Decathlon – prove materiali, ski test, animazione.
- 5-6 febbraio Vertical Tour RDS – freestyle contest, lopestyle, animazione, musica, giochi, gadget
- 7-8 febbraio Fischer 4matic Tour – villaggio Fischer con test materiali e desk Mercedes con test drive
- 18-19 febbraio Led Run – musica, spettacolo, discesa in notturna. In collaborazione con Radio Numberone.
- 25 – 26 febbraio Tour delle Alpi – prove materiali, ski test
- 11-12 marzo Ski test SPORTLAND
- 18 marzo Tour “Il sorriso di Matilde” – momenti di incontro sul tema della prevenzione e sicurezza dei bambini sulle piste da sci

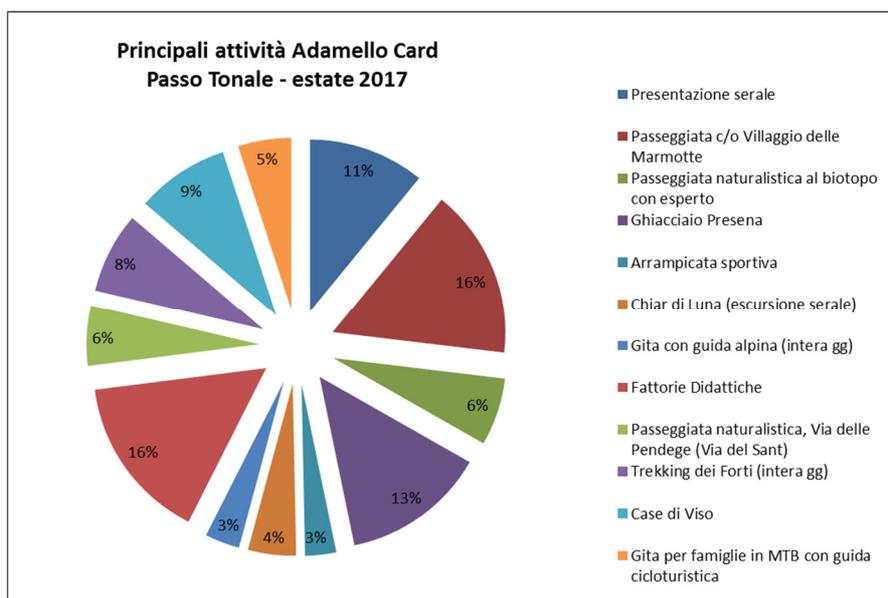
Gli eventi sulle piste sono molto importanti in quanto contribuiscono a creare l'immagine di una stazione dinamica, al passo con i tempi, dove ci sono continuamente occasioni di svago e divertimento e sono per i turisti fattori a volte determinanti per scegliere il comprensorio Ponte di Legno Tonale come meta per le loro vacanze.

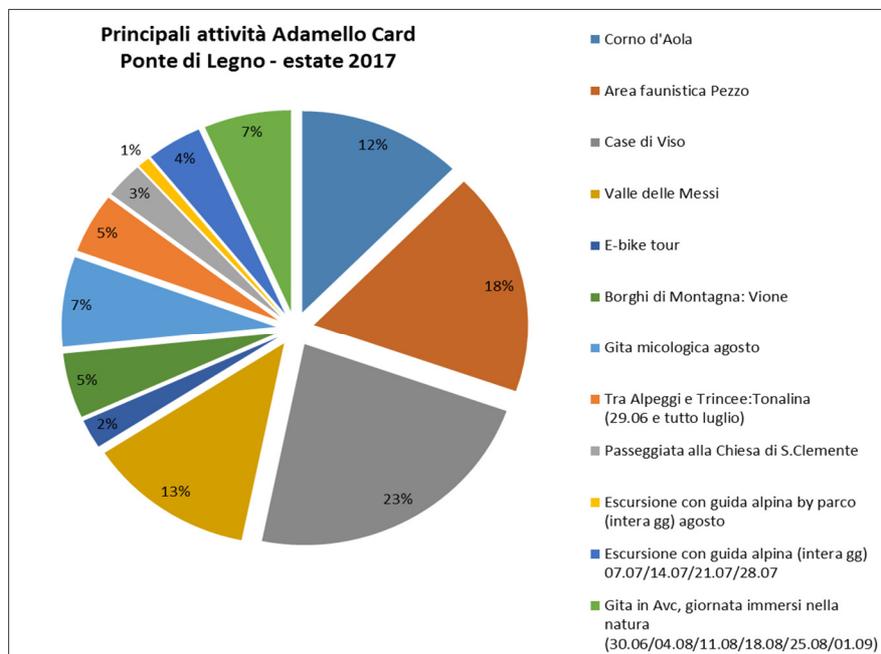
ALTRI EVENTI E ATTIVITA' PROMOZIONALI ESTATE 2017

- Come ogni anno, nel periodo estivo, viene pianificato il **programma Adamello Card**, che prevede un calendario di attività diversificate per Passo Tonale e Ponte di Legno, ideato ad hoc con l'obiettivo di soddisfare le aspettative dei turisti ed integrarsi con le altre numerose proposte, messe in atto dagli operatori del territorio. Riteniamo interessante proporre i grafici che rappresentano le attività svolte nel corso dell'estate, mettendo in rilievo quelle che hanno riscosso maggiore successo. Alla luce degli andamenti e delle preferenze dei nostri ospiti si andrà a pianificare la programmazione del prossimo anno.



Si rileva che negli ultimi anni il prodotto estivo sta assumendo maggiore rilievo, grazie agli sforzi messi in atto per creare e promuovere nuovi prodotti e proposte. In estate, ancora di più che in inverno, le condizioni metereologiche influenzano in maniera determinante gli arrivi e le presenze. Potrebbe sembrare una considerazione banale e scontata, ma è innegabile che il clima favorevole sia uno degli elementi trainanti per i soggiorni estivi in montagna. Nelle annate di caldo torrido e temperature insostenibili nelle città e talvolta anche al mare, il turista tende a preferire ed optare per la vacanza in montagna.





- Progetto bike : l'istituzione di un tavolo tecnico di ambito unito con la collaborazione con Dolomeet ci ha permesso di rinnovare l'intero materiale promozionale e tecnico potendo partire per la stagione prossima con un prodotto bike di livello, che ci permetterà di essere presenti alle varie fiere ed eventi di settore con l'adeguata preparazione. La prima edizione dei Bike Days ha avuto un risultato incoraggiante e dovrà essere negli anni a venire un momento di presentazione delle novità della stagione nel campo bike. In questo senso vi è già l'accordo con Apt della Val di Sole affinché impieghi delle risorse per rendere l'appuntamento più importante.
- Spinning in ghiacciaio in collaborazione con Tecnogym
- Ritiro estivo Sampdoria calcio: anche quest'anno è continuato il rapporto con la società Ligure che ha scelto Temù come meta del ritiro estivo precampionato. L'investimento ci garantisce una visibilità estiva sulle maggiori testate sportive e la possibilità di essere presenti allo stadio Marassi con la Nostra pubblicità per tutto l'arco della stagione calcistica.
- Pellegrinaggio in Adamello: abbiamo collaborato con il Comune di Ponte di Legno all'organizzazione della manifestazione. La messa della domenica è stata trasmessa sulle reti Rai.
- Lignum Summer Art sul Presena



PERSONALE DIPENDENTE

- Il rapporto con il direttore **Federico Frigieri** si è interrotto con una rescissione consensuale in data 31.8.2017. Da quel momento su mandato del consiglio di amministrazione mi sono occupato direttamente dei lavori operativi del Consorzio in vista della stagione invernale.

RAPPORTI CON DMO DI PROSSIMITA'

- APT Val di Sole : la collaborazione è stata inizialmente difficile quando ad interfacciarsi erano i due direttori. Durante l'arco dell'anno sono stato eletto Consigliere dell'Azienda ed ho cominciato ad interfacciarmi direttamente con direttore e Presidente rendendo la collaborazione più serena e produttiva.
- Brescia Tourism : la collaborazione è stata importante per poter riuscire ad ottenere dei finanziamenti pubblici e per l'organizzazione di un Workshop invernale in località. Il 23 Novembre ho incontrato la Presidente Rigotti per pianificare nuove sinergie per il 2018 riscontrando buona disponibilità.
- DMO Valle Camonica: collaborazione solamente per pochi eventi fieristici. L'attuale assetto della DMO è in scadenza, essendo finito il primo triennio di attività.

Considero molto importante il saper fare rete con queste realtà intravedendo la possibilità di poter amplificare il Nostro lavoro e la Nostra immagine potendo usufruire anche dei loro canali.



CONSIDERAZIONI DI FINE MANDATO

- Il motore dell'economia della Nostra area è indissolubilmente legato all'attività impiantistica. Le società impianti negli anni hanno fatto molto per rendere la stazione sempre più appetibile al turista e con gli investimenti già programmati per gli anni a venire il quadro non potrà che migliorare.
Da un'analisi effettuata con i nostri commerciali si evince come ogni camera d'albergo porta un indotto in skipass venduti di circa 6000 euro a stagione. Un obiettivo che il Consorzio dovrà porsi sarà senza dubbio quello di poter favorire la creazione di nuovi alberghi o strutture ricettive in località.
- In questi due anni è stato portato a termine il rebranding del Consorzio passando da Adamello ski a Ponte di Legno Tonale con l'obiettivo di dare un nuovo posizionamento alla stazione. Per il futuro si dovrà investire sull'immagine della località, cercando di dare chiarezza e ordine ai prodotti che ci qualificano, differenziando le proposte per i vari target a cui ci rivolgiamo.
- Nel mio periodo di presidenza si sono susseguiti due direttori, Stefano Pizzi e Federico Frigieri. Le figure non si sono dimostrate in grado di poter dirigere una struttura come la Nostra, soprattutto per poca conoscenza del territorio e del mercato.
Questo ha significato un grande impegno da parte mia anche dal lato operativo rendendomi disponibile per la funzione di Presidente operativo nei due periodi di assenza della figura di direttore, per senso di responsabilità nei confronti del Consiglio.
E' stata un'opportunità per me importante per poter capire tutti i meccanismi di funzionamento del Consorzio, arrivando a comprendere anche tutte le fasi di lavoro che solitamente non competono ad un Presidente.
Per questo posso dire che il Consorzio rappresenta realmente un grande valore per il Nostro territorio e credo che vada salvaguardato il più possibile come luogo di incontro di tutte le rappresentanze della Nostra economia. Sono conscio che molto vi è da fare per essere sempre sul mercato e riconosciuti come località turistica montana di qualità, ma è vero anche che ci sono delle buone basi per continuare al meglio e potremo farcela solamente se rimarremo uniti come è stato fino ad ora.
Vivere e lavorare in montagna non è semplice, vi sono distanze da percorrere ogni giorno per poter raggiungere i vari servizi e a volte non si ha tutto a portata di mano come potrebbe essere in Città . Per questo negli ultimi anni in molti scelgono altre strade diverse rispetto al rimanere sul territorio, tuttavia anche in questo credo che il Consorzio si debba impegnare per trasformare la marginalità in opportunità, per tentare di chiamare a raccolta non solo gli interessi ma anche i talenti di ciascuno, per metterli a servizio dello sviluppo del grande prodotto turistico di cui disponiamo. Il futuro delle aree montane deve passare e può passare solo attraverso le teste di chi in montagna ci vive, che deve recuperare il senso del proprio ruolo fondamentale.



Per questo ho cercato di espletare il mio ruolo nel miglior modo possibile cercando di fare sintesi e rappresentare al meglio le istanze di tutti i membri del Consiglio, ponendomi come figura interlocutoria di unione con l'intento e la volontà di appianare i momentanei dissapori.

Ringrazio tutti i membri del Consiglio per i tanti spunti propositivi che hanno sempre portato al tavolo e per la fiducia che mi hanno sempre accordato.

Ponte di Legno Tonale 08 Novembre 2017

Per il Consiglio di Amministrazione
Il Presidente

Michele Bertolini