



CONSULENZA
E RISORSE

Modello di Business

Progetto VILLA CRISCI B&B di CHARME

autore: Dott.ssa Elda Marchigiano

Project Designer CeR



MODELLO

La seguente analisi vuole dare un imprinting caratterizzante al modello di business di Villa Crisci, facendo leva su aspetti che lo possano far spiccare sul territorio e distinguersi nettamente dalla concorrenza.

Concetto Unico di Esperienza Immersiva:

- "Vivi come un Locale": Implementare un programma dove gli ospiti possono vivere esperienze tipiche della vita locale, come partecipare a raccolte di olive o a lezioni di cucina tradizionale abruzzese.
- "Storie di Vasto": Creare serate tematiche dove narratori locali o storici condividono racconti e leggende di Vasto, arricchendo l'esperienza culturale degli ospiti.

Partnership Strategiche per Esperienze Esclusive:

- Collaborazioni con Artisti Locali: Offrire residenze temporanee a artisti, che possono creare opere ispirate al soggiorno, arricchendo l'ambiente del B&B e offrendo agli ospiti un'esperienza artistica unica.
- Programmi con Guide Naturalistiche: Organizzare escursioni esclusive nelle riserve naturali circostanti, guidate da esperti locali.

Modello di Affari Circolare e Sostenibilità Avanzata:

- Giardino e Cucina a Km Zero: Creare un orto biologico che fornisca ingredienti freschi per il ristorante del B&B, coinvolgendo gli ospiti nella raccolta e nella preparazione dei pasti.
- Energia Rinnovabile e Tecnologie Green: Investire in pannelli solari e sistemi di raccolta delle acque piovane per ridurre l'impronta ecologica.

Digitalizzazione e Personalizzazione:

- App Personalizzata per Ospiti: Sviluppare un'app che permetta agli ospiti di personalizzare il loro soggiorno, prenotare esperienze, comunicare preferenze alimentari e accedere a guide locali interattive.
- Realtà Aumentata e Virtuale: Offrire tour virtuali delle attrazioni locali o esperienze di realtà aumentata che raccontano la storia di Vasto.

Programmi di Fidelizzazione e Community Building:

- Club Esclusivo per Ospiti Ricorrenti: Creare un programma di fidelizzazione che offra vantaggi esclusivi, come tariffe speciali, upgrade di camera e accesso a eventi speciali.
- Eventi Comunitari e Networking: Organizzare eventi regolari che permettano agli ospiti di interagire tra loro e con la comunità locale, come cene comunitarie o workshop.

Marketing Esperienziale e Storytelling:

- Campagne di Storytelling: Utilizzare storie coinvolgenti nelle campagne di marketing per raccontare l'esperienza unica di Villa Crisci, enfatizzando la connessione con la cultura e la natura locale.



- Influencer e Collaborazioni con i Media: Collaborare con influencer che condividano i valori di sostenibilità e autenticità di Villa Crisci, per raggiungere un pubblico più ampio.

Valutazione Continua e Innovazione:

- Feedback e Adattamento Continuo: Implementare un sistema di feedback in tempo reale per adattare servizi e offerte in base alle esigenze e ai desideri degli ospiti.
- Ricerca e Sviluppo: Investire in ricerca e sviluppo per continuare a innovare in termini di sostenibilità, esperienze ospiti e efficienza operativa.

RISCHI POTENZIALI E SOLUZIONI

Saturazione del Mercato e Concorrenza:

- Analisi del Mercato: Monitorare continuamente il mercato per identificare nuove tendenze e possibili concorrenti emergenti.
- Differenziazione: Sviluppare un'offerta unica che distingua Villa Crisci dalla concorrenza, come programmi esclusivi o partnership locali.

Rischi Legati alla Stagionalità:

- Diversificazione delle Offerte: Creare pacchetti e attività adatti a tutte le stagioni, per esempio ritiri wellness o eventi culturali in bassa stagione.
- Strategie di Pricing Flessibili: Utilizzare prezzi dinamici per gestire la domanda in periodi diversi.

Modifiche Normative e Zonali:

- Compliance Regolamentare: Mantenere una conoscenza aggiornata delle normative locali per prevenire violazioni.
- Flessibilità Operativa: Essere pronti ad adattare il modello di business in risposta a cambiamenti normativi.

Sfide Operative e Spese Generali:

- Gestione Efficiente: Implementare sistemi di gestione efficaci per ottimizzare le operazioni e ridurre i costi.
- Formazione del Personale: Assicurare una formazione continua del personale per mantenere elevati standard di servizio.

Fattori Economici e Geopolitici:

- Pianificazione Finanziaria: Mantenere una solida pianificazione finanziaria e riserve di cassa per gestire periodi di bassa domanda.
- Diversificazione dei Mercati: Attrarre ospiti da diversi mercati geografici per ridurre il rischio di dipendenza da una singola area.



Rischi Legati alla Sostenibilità e all'Impatto Ambientale:

- Pratiche di Sostenibilità: Adottare misure di sostenibilità per ridurre l'impatto ambientale e attrarre un pubblico consapevole dell'ambiente.
- Certificazioni Ambientali: Ottenere certificazioni ambientali per rafforzare la credibilità e l'impegno verso la sostenibilità.

Rischi Tecnologici e di Sicurezza:

- Sicurezza dei Dati: Investire in sistemi di sicurezza informatica per proteggere i dati degli ospiti e le informazioni aziendali.
- Aggiornamenti Tecnologici: Mantenere l'infrastruttura tecnologica aggiornata per migliorare l'efficienza e l'esperienza ospite.

Rischi Legati alle Recensioni e ai Feedback dei Clienti:

- Ascolto Attivo e Risposta: Rispondere proattivamente alle recensioni negative e utilizzare i feedback per migliorare continuamente l'offerta.

Rischi di Dipendenza da Piattaforme di Prenotazione:

- Canali di Vendita Diretta: Sviluppare e promuovere canali di prenotazione diretti per ridurre la dipendenza da piattaforme esterne.

Attraverso una gestione attenta e proattiva di questi rischi, Villa Crisci può non solo salvaguardare il proprio business, ma anche trarre vantaggio strategico, mantenendosi resiliente e competitiva nel dinamico mercato dell'ospitalità.

PERCHE' AVVIARE ORA IL PROGETTO DI VILLA CRISCI B&B DI CHARME

L'apertura di Villa Crisci in questo momento sfrutta la crescente richiesta di esperienze di viaggio autentiche, personalizzate e in aree che offrono svariate opportunità turistiche come l'Abruzzo, con il mare e la montagna a poca distanza tra loro.

Ripresa Post-Pandemia e Cambiamento nelle Preferenze di Viaggio:

- Rinnovato desiderio di viaggiare: Dopo periodi prolungati di restrizioni, c'è un forte desiderio accumulato di viaggiare e di vivere esperienze uniche e memorabili.
- Preferenza per alloggi esclusivi: La pandemia ha portato a un aumento della domanda di alloggi privati e intimi, come le ville di charme, che offrono maggiore privacy e sicurezza rispetto agli hotel tradizionali.



Aumento del Turismo Multi Offerta:

- Richiesta di un'offerta che spazi dal mare alla montagna, dalla cultura all'area metropolitana.
- Villa Crisci come modello sostenibile: Implementando pratiche di sostenibilità, la villa può attrarre un pubblico attento all'ambiente e migliorare la propria immagine di marca.

Digitalizzazione e Innovazione Tecnologica:

- La capacità di sfruttare le piattaforme digitali e le tecnologie avanzate ha reso ormai pratico e sicuro l'utilizzo del web e l'interazione diretta tra l'operatore turistico e i suoi clienti, portano a maggiori richieste di ospitalità.

Niche Marketing e Personalizzazione:

- Attualmente è più facile conoscere e comunicare con la propria nicchia di mercato permettendo di trovare accoglimento dell'offerta che resta comunque minore rispetto alla richiesta di turismo accolta in Italia..

Valorizzazione del Patrimonio Locale e delle Tradizioni:

- Lo stress urbano ha riportato alto il desiderio di fuga e l'interesse verso tradizioni che non si vivono più bella quotidianità
- Promozione dell'enogastronomia locale e del territorio che la stessa regione Abruzzo sta spingendo nelle politiche regionali.

VISION

Entro i prossimi cinque anni, Villa Crisci si propone di diventare un simbolo di lusso e cultura nel panorama turistico di Vasto. Miriamo a essere riconosciuti non solo per l'eleganza e il fascino delle nostre strutture, ma anche per l'esperienza autentica e personalizzata che offriamo ai nostri ospiti.

La nostra aspirazione è quella di consolidare la nostra reputazione di eccellenza, attirando clienti fedeli e nuovi visitatori da tutto il mondo.

Prevediamo di espanderci, unendo le forze con altre ville di charme situate nelle località più pittoresche e culturalmente ricche del globo, creando una rete esclusiva che rappresenti il vertice dell'ospitalità di lusso e della scoperta culturale della regione.



MISSION

Villa Crisci vuole offrire ai nostri ospiti un'esperienza di soggiorno unica e indimenticabile, che combina il lusso moderno con il calore e l'autenticità della cultura italiana.

Ci impegniamo a fornire un servizio personalizzato e di alta qualità, prestando attenzione ai dettagli in ogni aspetto dell'ospitalità, dalla scelta degli arredi alla cura dei giardini, dalla gastronomia locale alle esperienze culturali.

La nostra priorità è quella di far sentire ogni ospite speciale e connesso con lo spirito del luogo, instaurando un legame che vada oltre il soggiorno. Inoltre, ci dedichiamo alla sostenibilità e al rispetto dell'ambiente locale, promuovendo pratiche responsabili e valorizzando le tradizioni e le risorse del territorio.

Villa Crisci non è solo un luogo dove soggiornare, ma una destinazione dove vivere momenti preziosi, scoprire la bellezza della natura e della cultura vastese, e creare ricordi che durano una vita.

TEAM

In mancanza di un Team già predefinito è stata fatta una proiezione delle figure che meglio rappresentano questo progetto, ovviamente più ruoli possono essere sovrapposti alla stessa persona ma per una chiarezza di analisi sono riportate distintamente:

Direttore Generale

- Ruolo: Responsabile della gestione complessiva della villa, delle strategie operative e del coordinamento del team.
- CV Esempio: Esperienza pluriennale in ruoli di gestione in strutture ricettive di lusso, laurea in gestione alberghiera, eccellenti capacità di leadership e di problem solving, fluente in italiano e inglese.

Responsabile Marketing e Comunicazione

- Ruolo: Gestione delle strategie di marketing, promozione della villa sui diversi canali, inclusi i social media e le collaborazioni con influencer.
- CV Esempio: Laurea in marketing o comunicazione, esperienza comprovata in campagne di marketing digitale, conoscenza approfondita di SEO, social media e pubblicità online, creatività e capacità analitiche.



Responsabile delle Relazioni con gli Ospiti

- Ruolo: Garantire un'esperienza ospite eccezionale, gestire le prenotazioni e le richieste speciali.
- CV Esempio: Esperienza in ruoli front-office in strutture di lusso, eccellenti capacità di comunicazione, orientamento al servizio, conoscenza di più lingue.

Responsabile della Manutenzione e delle Operazioni

- Ruolo: Manutenzione della proprietà, gestione dei fornitori e assicurazione del rispetto degli standard di sicurezza.
- CV Esempio: Esperienza nella gestione delle operazioni e della manutenzione in strutture ricettive, competenze tecniche, capacità organizzative e di problem solving.

Specialista IT e Tecnologie Digitali

- Ruolo: Gestione dell'infrastruttura IT della villa, supporto tecnologico e gestione del sito web e dei sistemi di prenotazione.
- CV Esempio: Laurea in informatica o tecnologia dell'informazione, esperienza nella gestione dei sistemi IT in ambiente alberghiero, conoscenza di sistemi di prenotazione e piattaforme digitali.

Contabile/Responsabile Finanziario

- Ruolo: Gestione delle finanze della villa, budgeting, reportistica finanziaria e contabilità.
- CV Esempio: Laurea in economia o contabilità, esperienza in ruoli finanziari, preferibilmente nel settore dell'ospitalità, conoscenza della normativa fiscale e finanziaria locale

PIANO MVP

Il "**Minimum Viable Product**" è la versione più basilare di un prodotto/servizio che può essere lanciata sul mercato. L'obiettivo è di raccogliere il massimo delle informazioni utili sull'offerta base con il minimo sforzo.

In altre parole, si cerca di creare un servizio con le caratteristiche essenziali per soddisfare i primi clienti e fornire feedback per lo sviluppo futuro.

Per Villa Crisci B&B di Charme si è pensato un piano per raggiungere la produzione minima vitale massimizzando l'efficacia di ogni fase, garantendo al tempo stesso agilità e flessibilità.



1. Analisi Strategica del Mercato:

- Utilizzare l'analisi di mercato pubblicata in questo documento.
- Scegliere il target da cui partire
- Identificare le tendenze che si vogliono seguire nel breve periodo.

2. Preparazione della Suite Modello:

- Scegliere un design e un tema distintivi per la suite che rispecchia l'unicità della villa.
- Assicurare che la suite sia dotata di servizi di alta qualità che superino le aspettative del cliente.

3. Sviluppo di una Presenza Online Efficace:

- Progettare un sito web intuitivo e accattivante che offra una facile navigazione e funzionalità di prenotazione.
- Integrare un sistema di prenotazione online che permetta una gestione facile delle prenotazioni e pagamenti.

4. Ottimizzazione SEO e Presenza su OTA:

- Implementare strategie SEO avanzate per migliorare la visibilità online.
- Stabilire presenze strategiche su OTA selezionate, con contenuti accattivanti e informazioni dettagliate.

5. Collaborazioni Locali e Marketing:

- Stabilire partnership con le imprese locali per offrire pacchetti esclusivi che includano attività locali.
- Creare campagne di marketing locale mirate per attirare visitatori dalla regione.
- Organizzare eventi sia privati sia aziendali

6. Strategia Influencer e Social Media:

- Identificare influencer che rispecchiano i valori e l'estetica della villa.
- Progettare campagne sui social media che mostrino l'esperienza autentica che la villa offre.



7. Lancio di Offerte e Promozioni:

- Sviluppare offerte di lancio che attirano diversi segmenti di mercato.
- Utilizzare i dati iniziali per personalizzare e ottimizzare ulteriormente le offerte.

8. Implementazione Operativa e Formazione del Personale:

- Mettere a punto procedure operative efficienti per una gestione agevole.
- Formare il personale per garantire un servizio di qualità superiore.

9. Sistema di Feedback Dinamico:

- Creare un meccanismo di feedback facile da usare, incorporando recensioni online, sondaggi e feedback diretti.
- Utilizzare i feedback per apportare miglioramenti continui e personalizzare l'esperienza del cliente.
- Utilizzare questionari di gradimento per migliorare e verticalizzare le offerte

10. Monitoraggio Finanziario e Ottimizzazione:

- Tenere sotto controllo i costi e le prestazioni utilizzando indicatori chiave come il CAC, il RevPAR e il tasso di occupazione.
- Mettere a punto dinamicamente le strategie di prezzo e marketing in base ai dati raccolti.

11. Sviluppo Iterativo dell'MVP:

- Valutare periodicamente l'MVP per identificare opportunità di miglioramento e espansione.
- Rimodellare o aggiungere suite e servizi sulla base del feedback e delle prestazioni del mercato.

12. Raccogliere Feedback Continui:

- Incoraggiare attivamente le recensioni online e i sondaggi di follow-up.
- Utilizzare i dati raccolti per personalizzare e migliorare costantemente l'esperienza degli ospiti.

Privilegiare le funzionalità e i miglioramenti:

- Analisi delle richieste: dare la priorità alle funzioni richieste di frequente dagli ospiti;
 - Analisi del ROI: valutare il potenziale ritorno sull'investimento per ogni miglioramento;
 - Bordo competitivo: implementare le caratteristiche che differenziano la villa dalla concorrenza;
 - Tendenze di mercato: allineare le nuove funzionalità alle tendenze di mercato emergenti per rimanere rilevanti.
-

ROADMAP ASSUNZIONI DEL PERSONALE E DEI CLIENTI

Personale: la roadmap di assunzione serve a guidare strategicamente l'assunzione di personale in fasi diverse dello sviluppo della startup, aiutando a gestire le risorse finanziarie, allineare il personale con gli obiettivi aziendali, e garantire la crescita flessibile dell'impresa. Si potrebbe pensare di assumere personale "inclusivo" (persone con autismo di primo livello, donne, personale immigrato regolare così da poter procedere con la richiesta di auditing e ottenere certificazioni - e finanziamenti - relativi alle tematiche dell'inclusività)

Clienti: la strategia di acquisizione degli utenti mira a identificare e attrarre il pubblico di destinazione, ottimizzare le risorse di marketing, valutare l'efficacia delle campagne di marketing, e costruire l'immagine del brand e la fedeltà dei clienti.

Fase di Impostazione Iniziale (Mesi 1-3):

- Direttore Generale (Tempo Pieno):
 - *Ruolo:* Supervisionare le operazioni, stabilire processi e partnership.
 - *Stipendio:* €35.000-€55.000 annui.
- Specialista in Marketing Digitale (Contratto):
 - *Ruolo:* Sviluppare sito web, gestione social media, avviare SEO.
 - *Tariffa:* €25-€45 all'ora.

Fase di Pre-Lancio (Mesi 4-6):

- Addetto al Servizio Clienti (Tempo Pieno):
 - *Ruolo:* Gestione prenotazioni, richieste di informazioni, servizio clienti.
 - *Stipendio:* €27.000-€36.000 annui.
- Personale di Pulizia (Part-Time/Contratto):

- *Ruolo*: Pulizia e preparazione delle suite.
- *Tariffa*: €13-€18 all'ora.

Fase di Lancio e Operativa (Mesi 7-9):

- Tecnico di Manutenzione (Part-Time/Contratto):
 - *Ruolo*: Manutenzione generale della villa.
 - *Tariffa*: €18-€27 all'ora.
- Coordinatore di Eventi (Contratto):
 - *Ruolo*: Gestione e collaborazione con organizzatori di eventi.
 - *Tariffa*: €22-€36 all'ora.

Strategia di Acquisizione degli Utenti:

Canali:

- Social Media: Instagram e Facebook, targetizzati verso gli appassionati di viaggi.
- SEO: Ottimizzazione per i motori di ricerca per attrarre traffico organico.
- OTA: Listing su piattaforme come Airbnb e Booking.com.
- Partnership Locali: Collaborazione con imprese locali per referenze.

Messaggistica e Posizionamento:

- Proposta di Vendita Unica: Evidenziare l'unicità di ogni suite e personalizzazione dell'esperienza.
- Narrazione Visiva: Uso di immagini e video di qualità per mostrare la villa e i suoi dintorni.
- Fascino Locale: Accentuare la cultura e le esperienze locali offerte dalla villa.

Misurazione e Analisi:

- Google Analytics: Monitoraggio del traffico del sito web e comportamento utente.
- Insight sui Social Media: Analisi dell'engagement e della portata.
- Analytics OTA: Monitoraggio delle prestazioni su piattaforme di prenotazione.
- Report di Prenotazione: Valutazione dei tassi di occupazione e feedback dei clienti.

Incentivi e Promozioni:

- Sconti Early Bird: Sconti per prenotazioni anticipate.
 - Programma di Referral: Incentivi per gli ospiti che portano nuovi clienti.
 - Offerte di Pacchetti: Pacchetti che includono esperienze/eventi locali.
 - Offerte Stagionali: Sconti durante la bassa stagione per mantenere l'occupazione
-

CATEGORIE DI SPESA PRINCIPALI

Costi Immobiliari:

- Tasse sulla proprietà.
- Utenze (elettricità, acqua, gas, internet).
- Manutenzione, ristrutturazione e riparazioni.
- Cura del paesaggio e del giardino.

Arredamento e Attrezzature:

- Arredo delle suite.
- Attrezzature per cucina e pranzo.
- Materiale per la pulizia.
- Forniture per l'ufficio.

Marketing e Pubblicità:

- Sviluppo web e hosting.
- Campagne sui social media.
- SEO.
- Tariffe OTA.
- Collaborazioni e materiali stampati.

Costi Legali e Assicurativi:

- Licenze e permessi.
- Assicurazioni.

Sistemi Operativi:

- Software di prenotazione e contabilità.
- Commissioni per elaborazione pagamenti.

Spese Varie:

- Attrezzature di sicurezza.
- Segnaletica.
- Servizi per gli ospiti.



Strategie di Gestione delle Finanze

Budgeting Strategico:

- Creare un bilancio dettagliato.
- Includere una riserva per imprevisti.
- Monitorare le spese rispetto al bilancio.

Controllo Costi:

- Negoziare con fornitori.
- Valutare l'efficacia delle spese di marketing.
- Ridurre le spese non essenziali.

Gestione del Flusso di Cassa:

- Adottare prezzi dinamici.
- Mantenere una riserva di liquidità.
- Politiche di pagamento flessibili.

Ottimizzazione dei Costi Operativi:

- Utilizzare tecnologie per efficienza energetica.
- Adottare pratiche di manutenzione preventiva.
- Formazione del personale per ridurre errori e sprechi.

Diversificazione delle Entrate:

- Esplorare nuovi servizi (es. eventi, catering).
- Creare pacchetti esperienziali.
- Collaborare con attività locali per offerte incrociate.

Analisi Costi-Benefici:

- Valutare il ROI di ogni spesa.
- Riconsiderare investimenti con basso ritorno.

STACK TECNOLOGICO

Questo stack fornisce tutti gli strumenti necessari per gestire efficientemente una villa di charme online, migliorare l'esperienza del cliente e ottimizzare le operazioni di business.

Frontend (Parte Visibile del Sito Web):

React.js: Una libreria JavaScript per costruire un sito web interattivo e reattivo. Questo aiuta a creare una piattaforma facile da usare per i tuoi ospiti, dove possono vedere le camere, i servizi e prenotare online.

Bootstrap: Un framework per progettare siti web con un aspetto piacevole e professionale. Rende il sito bello e funzionale su qualsiasi dispositivo, dal cellulare al computer.

Backend (Funzionamento Interno del Sito Web):

Node.js con Express: Questi strumenti lavorano insieme per gestire le richieste dei clienti sul sito web, come le prenotazioni e le richieste di informazioni.

MongoDB: Un sistema di database che memorizza tutte le informazioni importanti come i dati dei clienti e i dettagli delle prenotazioni. È facile da usare e si adatta all'aumento dei dati.

Elaborazione delle Prenotazioni e dei Pagamenti:

Stripe: Un sistema di pagamento online che permette ai clienti di pagare in modo sicuro e facile sul tuo sito.

API di Google Calendar: Aiuta a organizzare e mostrare la disponibilità delle camere in tempo reale sul tuo sito web.

SEO e Marketing:

Google Analytics: Uno strumento per vedere quante persone visitano il tuo sito web e come interagiscono con esso, utile per migliorare le tue strategie di marketing.

Mailchimp: Una piattaforma per inviare email di marketing ai tuoi ospiti, come promozioni o aggiornamenti.

Integrazione dei Social Media:

SDK di Facebook e API di Instagram: Questi strumenti aiutano a collegare il tuo sito web ai social media, rendendo facile condividere contenuti e raggiungere più clienti.

Operazioni e Gestione:

API Airbnb/Booking.com: Per inserire e gestire le tue liste sulle piattaforme di prenotazione online.

Slack: Uno strumento di comunicazione per coordinare il tuo team e collaborare con partner esterni.



Gestione delle Relazioni con i Clienti (CRM):

HubSpot CRM: Un sistema per tenere traccia delle interazioni con i clienti, migliorare il servizio e analizzare l'efficacia del marketing.

Analisi e Reportistica:

Tableau o Google Data Studio: Per analizzare dati di business e aiutarti a prendere decisioni informate.

Hosting e Servizi Cloud:

AWS (Amazon Web Services): Fornisce lo spazio e la potenza necessaria per mantenere il tuo sito web online e funzionante in modo affidabile.

Sicurezza:

Let's Encrypt e Cloudflare: Offrono strumenti per proteggere il tuo sito web da attacchi e garantire che i dati dei clienti siano al sicuro.

AI & LLM

Implementazione di strumenti di intelligenza artificiale (AI) e Large Language Models (LLM) in un'attività come Villa Crisci offre l'opportunità di trasformare significativamente sia l'operatività interna che l'esperienza cliente.

Di seguito analizzeremo come queste tecnologie possono essere applicate in modo pratico e innovativo

Esperienza del Cliente e Automazione del Servizio

Internamente:

- **Chatbot AI per Supporto Immediato:** L'uso di chatbot AI per rispondere rapidamente a richieste comuni non solo libera il personale per compiti più complessi ma migliora anche l'esperienza del cliente, offrendo assistenza 24/7.
- **Manutenzione Predittiva e Gestione Energetica:** L'AI nella manutenzione predittiva può prevenire guasti inaspettati e migliorare l'efficienza energetica, portando a risparmi costanti e a un impatto ambientale ridotto.

Esternamente:

- **Personalizzazione del Servizio Clienti:** Analizzando i dati dei clienti, l'AI può fornire suggerimenti personalizzati che rendono ogni soggiorno unico, aumentando la soddisfazione del cliente e la probabilità di recensioni positive.

Marketing e Presenza Online

Internamente:

- **Creazione di Contenuti SEO e Social Media:** Utilizzare LLM per generare contenuti accattivanti e ottimizzati per SEO può migliorare la visibilità online e attirare più visitatori al sito web della villa.
- **Analisi delle Tendenze del Mercato:** L'AI può identificare i cambiamenti nel comportamento dei clienti e nelle tendenze di mercato, permettendo di adattare rapidamente le strategie di marketing e di prezzo.

Esternamente:

- **Ottimizzazione del Coinvolgimento sui Social Media:** L'AI può aiutare a scegliere i momenti migliori per postare e interagire con i follower, creando una presenza online più dinamica e coinvolgente.

Efficienza Operativa e Pianificazione Strategica

Internamente:

- **Gestione Dinamica dei Ricavi:** Sistemi AI possono modulare i prezzi in base a vari fattori in tempo reale, ottimizzando le entrate e i tassi di occupazione.
- **Supporto al Processo Decisionale:** L'AI consente di analizzare grandi volumi di dati, fornendo insights preziosi per decisioni riguardanti ristrutturazioni, offerte di servizi o nuove strategie di marketing.

Esternamente:

- **Analisi Competitiva e di Mercato:** Monitorare le strategie dei concorrenti e le tendenze di settore con l'AI può offrire una visione chiara su come posizionarsi nel mercato.
- **Automazione CRM Personalizzata:** Integrando LLM nel CRM, si possono creare comunicazioni personalizzate, mantenendo un rapporto forte e continuo con i clienti.

Incorporare AI e LLM nel funzionamento di Villa Crisci significa non solo efficientare le operazioni ma anche elevare l'esperienza del cliente a nuovi livelli di personalizzazione e cura.

Questo non solo migliora l'efficienza interna ma potenzia la percezione del brand come innovativo e attento alle esigenze dei clienti, fondamentale nel settore dell'ospitalità.

STRATEGIE DI MONETIZZAZIONE

Strategie di monetizzazione tradizionali

- **Ricavi da prenotazioni dirette:** Addebitare gli alloggi con prezzi dinamici basati sulla stagionalità, sugli eventi e sui tassi di occupazione per massimizzare i ricavi per prenotazione.
- **Affitto di spazi per eventi:** Offrire la villa come sede di eventi come matrimoni, ritiri aziendali e workshop, addebitando un canone di locazione per lo spazio e i servizi aggiuntivi.
- **Servizi accessori:** Fornire servizi aggiuntivi come trasferimenti aeroportuali, visite guidate, corsi di cucina o ristorazione interna a pagamento.

Strategie di monetizzazione originali

- **Organizzazione di Collaborazioni con Artisti e Artigiani Locali:** Implementazione di una galleria di prodotti artigianali e opere d'arte all'interno della villa, per l'acquisto da parte degli ospiti.
- **Organizzazione di Esperienze Enogastronomiche a Tema:** Realizzazione di eventi con degustazioni di prodotti locali, coinvolgendo professionisti della zona.
- **Gestione di Lezioni e Workshop di Benessere:** Implementazione di corsi o sessioni di benessere, accessibili sia agli ospiti sia a partecipanti esterni.
- **Sviluppo di Pacchetti Turistici Integrati:** Collaborazione con attività turistiche locali per offrire pacchetti che combinano soggiorno, visite guidate e altre esperienze.



- **Implementazione di Programmi di Fidelizzazione:** Sviluppo di un sistema di ricompense per premiare gli ospiti ricorrenti.
 - **Utilizzo di Piattaforme di Prenotazione Esperienziali:** Iscrizione a piattaforme online specializzate per raggiungere un pubblico interessato al turismo di charme.
 - **Membership esclusive:** Create un programma di affiliazione che offra vantaggi premium come la priorità di prenotazione, tariffe speciali e accesso esclusivo a determinati servizi della villa.
 - **Prodotti a marchio della villa:** Sviluppate una linea di prodotti come articoli da bagno personalizzati, profumi tipici della villa o prodotti alimentari di provenienza locale che gli ospiti possono acquistare come souvenir o come servizio di abbonamento.
 - **Pacchetti di lavoro a distanza:** Progettare pacchetti su misura per visitatori di lungo periodo e nomadi digitali, che includono spazi di lavoro dedicati nella villa, internet ad alta velocità ed eventi di networking. Ed eventuali spazio di coworking per nomadi digitali attratti dal multi potenziale del territorio naturale
-

FLUSSI DI REDDITO CON PROIEZIONE SU DATI MEDI

Prenotazioni di Camere:

- Tariffe medie per suite: 150€ - 250€ a notte in bassa stagione, 250€ - 400€ a notte in alta stagione.
- Occupazione prevista: 70% (255 giorni all'anno).
- Reddito annuo stimato: 150€ x 255 giorni = 38.250€ per suite in bassa stagione; 400€ x 255 giorni = 102.000€ per suite in alta stagione.

Eventi:

- Tariffe medie per evento (matrimoni, ritiri aziendali): 5.000€ - 10.000€.
- Numero di eventi previsti all'anno: 10.
- Reddito annuo stimato: 5.000€ x 10 eventi = 50.000€.

Soggiorni a Lungo Termine:

- Tariffe scontate: 10% - 20% in meno rispetto alle tariffe standard per soggiorni oltre 7 notti.
- Occupazione prevista per soggiorni lunghi: 10% del totale delle prenotazioni.
- Reddito aggiuntivo stimato: Calcolato in base alle tariffe standard con lo sconto applicato.



Strategia dei Prezzi:

- **Bassa Stagione:** 150€ - 250€ a notte, con pacchetti speciali che possono aggiungere 50€ - 100€ al valore medio per ospite.
 - **Alta Stagione:** 250€ - 400€ a notte, con la stessa logica di pacchetti speciali.
 - **Sconti:** 10% per prenotazioni anticipate (90 giorni prima), 15% per last-minute (una settimana prima).
-

UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP) PER VILLA CRISCI B&B DI CHARME

Non avendo ancora una definizione certa delle stanze si è fatta una proiezione su una conformazione delle stesse che possa rispondere alle varie esigenze degli ospiti

Offerta delle Suite:

- **Suite del Mare:** Decorata con toni azzurri e bianchi, questa suite cattura l'essenza del mare Adriatico. Ideale per coppie, dispone di una vista panoramica sul mare e di un arredo che fonde stile moderno con accenti marini. Dare risalto all'utilizzo di vernici e materiali della bioarchitettura e al recupero storico dello stile di ogni stanza.
- **Suite Montagna:** Riflette il fascino rustico delle montagne abruzzesi. Con mobili in legno, tessuti caldi e decorazioni ispirate alla natura, offre un rifugio accogliente e rilassante.
- **Suite Vasto Storica:** celebra la ricca storia di Vasto. Con un design che incorpora elementi storici e artistici locali, questa suite è perfetta per gli amanti della cultura e della storia.
- **Suite Giardino:** immerge nella natura con un accesso diretto all'ampio giardino della villa. Decorazione fresca e organica che richiama il verde esterno, ideale per chi cerca tranquillità e contatto con la natura.

Posizione e Servizi:

- **Posizione Strategica:** Villa Crisci si trova nel cuore di Vasto marina, offrendo accesso sia alle spiagge che al centro storico di Vasto. Questa posizione permette agli ospiti di sperimentare sia la vita marina che la cultura storica e artistica della regione.
- **Vista Mozzafiato:** Ogni suite offre una vista unica, che sia sul mare cristallino o sulle serene colline abruzzesi, offrendo un'esperienza visiva indimenticabile.
- **Ampio Giardino:** Un lussureggiante giardino mediterraneo circonda la villa, fornendo spazi per il relax, la lettura o pic-nic all'aperto.



- **Parcheggio Privato:** Garantisce comodità e sicurezza per gli ospiti che viaggiano in auto.
 - **Vicinanza alle Attrazioni Locali:** La villa è strategicamente posizionata per esplorare le attrazioni culturali, storiche e gastronomiche di Vasto e dei suoi dintorni, rendendo facile per gli ospiti vivere un'esperienza completa del territorio.
 - **Servizi Aggiuntivi:** WiFi, aria condizionata, TV, frigorifero, culla e seggiolone sono disponibili per garantire il massimo comfort. Il servizio concierge digitale, noleggio bici e auto, e una colazione gourmet arricchiscono ulteriormente l'esperienza del soggiorno.
-

CANALI DI DISTRIBUZIONE

Vendita Diretta Online

- **Sito Web Interattivo e User-Friendly:** uso di un sito web accattivante e facile da navigare, con un sistema di prenotazione intuitivo. Include tour virtuali e gallerie fotografiche per mostrare al meglio la villa.
- **Tariffazione Dinamica e Promozioni:** utilizzo dei dati di mercato e feedback dei clienti per implementare la strategia di prezzi dinamici, offrendo promozioni durante periodi di bassa stagione.

Agenzie di Viaggio Online (OTA)

- **Gestione Attenta delle Inserzioni:** analisi delle inserzioni OTA, con descrizioni dettagliate e fotografie professionali. Aggiornamento continuo dei prezzi e disponibilità.
- **Analisi delle Recensioni:** monitoraggio e risposta attiva alle recensioni per migliorare la reputazione e identificare aree di miglioramento.

Social Media

- **Storytelling Visivo:** creazione di contenuti che raccontino la storia della villa e della regione, per coinvolgere emotivamente il pubblico.
- **Targetizzazione degli Annunci:** utilizzo di dati demografici e comportamentali per mirare annunci a potenziali clienti in segmenti specifici.

SEO e Marketing dei Contenuti

- **Focus sulle Parole Chiave Locali:** ottimizzazione del sito sui termini di ricerca locali e specifici del settore per aumentare la visibilità nelle ricerche pertinenti.

- **Blog e Contenuti Informativi:** produzione di contenuti che esplorano attrazioni locali e eventi, posizionando la villa come esperta della destinazione.

Email Marketing

- **Personalizzazione:** segmentazione del pubblico e personalizzazione delle comunicazioni per aumentare l'efficacia delle campagne.
- **Aggiornamenti e Offerte Esclusive:** inserimento delle informazioni utili e offerte esclusive per stimolare prenotazioni ripetute e referral.

Collaborazioni Locali

- **Pacchetti Esperienziali:** creazione di pacchetti in collaborazione con attività locali per offrire esperienze uniche.
- **Marketing Incrociato:** partnership con imprese locali per scambiarsi visibilità e clientela. Può essere un'opportunità per tutti gli attori coinvolti, in quanto scrivendo articoli sul blog che descrivano l'esperienza vissuta, il linking può favorire ulteriormente la crescita organica online.

Networking con Organizzatori di Eventi

- **Proposta di Valore Unica:** promozione degli aspetti unici della villa studiando di volta in volta Buyer persona specifiche e proponendo loro una proposta esclusiva.
- **Offerte per Eventi:** monitoraggio delle prenotazioni per offrire tariffe competitive e servizi per eventi, per incentivare prenotazioni multiple.

Agenzie di Viaggio e Tour Operator

- **Relazioni Strategiche:** inserimento nel circuito delle agenzie specializzate in vacanze di lusso e viaggi culturali.
- **Materiali Promozionali Su Misura:** stampa a edizione limitata di opuscoli e informazioni dettagliate che evidenziano l'unicità della villa.

PR e Coinvolgimento dei Media

- **Focus sullo Storytelling:** pubblicazione di studi storici e antropologici sul territorio, promozione di storie e aneddoti per attrarre l'interesse dei media.
- **Inviti Strategici:** coinvolgimento di giornalisti e influencer che si allineano con il marchio della villa per massimizzare l'impatto mediatico.
- **Programmi di Referral:** aumento degli incentivi per gli ospiti che portano nuovi clienti.
- **Gestione attiva delle Recensioni:** sollecitazione delle recensioni positive e gestire in modo proattivo quelle negative.

Coinvolgimento con Enti Locali

- **Partecipazione a Eventi Turistici:** presiedere a fiere ed eventi per aumentare la visibilità.
 - **Collaborazioni con l'Ente Turismo:** aumentare la relazione con gli enti e i canali di promozione turistica tradizionale.
-

PROIEZIONE DEI RICAVI

1. Prenotazioni di Camere:

- Numero di Appartamenti: 4
- Prezzo Medio per Notte: 250€
- Tasso di Occupazione Stimato: 70%
- Giorni di Occupazione per Anno: 255 giorni (70% di 365 giorni)
- Ricavi Annui per Appartamento: 250€ x 255 giorni = 63.750€
- Ricavi Totali da Prenotazioni: 63.750€ x 4 appartamenti = 255.000€

2. Ricavi da Esperienze e Servizi Aggiuntivi:

- Lezioni di Cucina Tradizionale: 100€ a persona, 2 eventi a settimana, 10 partecipanti per evento.
 - Ricavi Settimanali: 100€ x 10 x 2 = 2.000€
 - Ricavi Annuali: 2.000€ x 52 settimane = 104.000€
- Tour Guidati (Olive, Vino, etc.): 75€ a persona, 3 tour a settimana, 10 partecipanti per tour.
 - Ricavi Settimanali: 75€ x 10 x 3 = 2.250€
 - Ricavi Annuali: 2.250€ x 52 settimane = 117.000€

3. Ricavi da Eventi (matrimoni, ritiri aziendali, etc.):

- Tariffa Media per Evento: 5.000€
- Numero di Eventi Annuali Stipulati: 10
- Ricavi Annuali da Eventi: 5.000€ x 10 = 50.000€

4. Vendita di Prodotti (Artigianato, Prodotti Alimentari Locali, etc.):

- Ricavi Medi Mensili: 1.000€
- Ricavi Annuali: 1.000€ x 12 mesi = 12.000€

Costi Operativi (Stimati):

1. Gestione e Manutenzione:

- Costi Annuali (Stimati): 50.000€

2. Marketing e Pubblicità:

- Costi Annuali (Stimati): 20.000€

3. Personale (Incluso Gestione Eventi e Servizi Aggiuntivi):

- Costi Annuali (Stimati): 60.000€

4. Altri Costi (Utenze, Tasse, Assicurazioni, etc.):

- Costi Annuali (Stimati): 25.000€

Calcolo dell'Utile Netto:

- Ricavi Totali (Prenotazioni + Esperienze e Servizi + Eventi + Prodotti):
 $255.000€ + 104.000€ + 117.000€ + 50.000€ + 12.000€ = 538.000€$
- Costi Totali (Gestione + Marketing + Personale + Altri Costi): $50.000€ + 20.000€ + 60.000€ + 25.000€ = 155.000€$
- Utile Netto Stipulato: $538.000€ - 155.000€ = 383.000€$

Considerazioni Finali:

- L'obiettivo di 90.000,00 € di utile netto è non solo raggiungibile, ma potenzialmente superabile.
- È importante monitorare e adeguare le strategie in base alla domanda del mercato e alle preferenze degli ospiti.
- La diversificazione delle fonti di reddito aiuta a ridurre i rischi e incrementare l'attrattiva della struttura.

Questa proiezione fornisce una stima conservativa basata sui servizi potenzialmente erogabili e sulle possibilità offerte dal contesto di Villa Crisci.

Nel caso di installazione di una piscina

I costi preventivabili sono così ripartiti in base alle metrature:

- Piscina 3 x 6 metri: da 23.000 a 28.000 euro.
- Piscina 4 x 8 metri: da 25.000 a 30.000 euro.
- Piscina 5 x 10 metri: da 28.000 a 33.000 euro.
- Piscina 6 x 12 metri: da 30.000 a 35.000 euro.

Per circa 14 utenti, una dimensione consigliata potrebbe essere 10x5 metri, possibilmente con un'area relax che includa sedute e strutture d'ombra, dunque è necessario un investimento di una media di circa 30.000,00 euro, per una piscina senza idromassaggio e senza riscaldamento.

A questi vanno aggiunti i costi di mantenimento annuali:

Prodotti chimici: Variano da 250 a 350 euro per la stagione.

Spese accessorie: Variano da 50 a 100 euro.

Energia elettrica per la pompa di filtrazione: Hai calcolato un costo di 86,40 € per la stagione, basato su un funzionamento di 4 ore al giorno per 90 giorni con un consumo di 0,75 kW e un costo dell'energia di 0,32 €/kWh.

Media dei costi annuali:

- Minimo: 250 € (prodotti chimici) + 50 € (spese accessorie) + 86,40 € (energia elettrica) = 386,40 €.
- Massimo: 350 € (prodotti chimici) + 100 € (spese accessorie) + 86,40 € (energia elettrica) = 536,40 €.

Pertanto, il costo medio totale per la manutenzione annuale di una piscina esterna da 10 x 5 metri, considerando tutte le variabili date, effettivamente varia da circa 386,40 € a 536,40 €.

La scelta delle iniziative da avviare dipende dalle risorse e dalle competenze disponibili a Villa Crisci, ma anche dalle esigenze e dalle aspettative della comunità locale. È importante che le iniziative siano coerenti con i valori e gli obiettivi della struttura e che siano in grado di generare un impatto positivo sul territorio.

Questo documento vuole essere una guida iniziale ma per la natura stessa dei dati in continuo aggiornamento vanno di volta in volta monitorati ad ogni utilizzo in contesti di campagne di comunicazione e marketing.

Il senso del documento è di avere un percorso chiaro di tutta la lista di voce da valutare come opportuni o meno in base alle priorità date dalla road map di progetto.

In questo modo si parte da un'analisi completa di quanto tenere in considerazione, considerando il buon senso che ci facilita l'eliminazione rispetto all'aggiunta di voci che senza un'opportuna analisi potrebbero passare inosservate e non considerate.