

## **ANALISI DI MERCATO PER IL PROGETTO PARCO FELICE DE SANCTIS - TARQUINIA**

Questo documento di analisi copre tutti gli aspetti chiave di una ricerca e analisi di mercato approfondita per il progetto del Parco Felice De Sanctis, include anche l'analisi dei trend tecnologici, socioculturali e ambientali, l'analisi degli stakeholder, le best practice internazionali, lo sviluppo di personas e customer journey maps, i test di usabilità del sito web e dell'app, e un piano di monitoraggio e ottimizzazione continua.

Naturalmente, il livello di approfondimento e l'allocazione delle risorse per ciascuna di queste attività andranno calibrati in base alle priorità e ai vincoli specifici del progetto del Parco Felice De Sanctis, ma questo workflow analitico rappresenta un modello completo e integrato per avere a portata di mano una ricerca e analisi di mercato efficace ed esaustiva.

### **1. DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI DELLA RICERCA**

L'analisi di mercato è un processo strategico fondamentale per il successo di qualsiasi progetto imprenditoriale. Essa rappresenta molto più di una semplice raccolta di dati e statistiche, bensì un'attività cruciale che, se condotta con rigore e lungimiranza, può gettare solide basi per il successo di un'impresa.

Tuttavia, per ottenere risultati significativi, è essenziale partire definendo chiaramente gli obiettivi della ricerca. Questi obiettivi fungono da bussola, indicando la direzione da seguire e permettendo di misurare il progresso lungo il percorso.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Essi devono essere specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporalmente delimitati (SMART), allineati con la missione complessiva dell'impresa e capaci di contribuire alla realizzazione delle sue aspirazioni più alte.

Nel caso del Parco Felice De Sanctis, ad esempio, gli obiettivi dell'analisi di mercato non possono limitarsi a stimare il numero di visitatori o il fatturato potenziale.

Devono abbracciare la visione di un luogo unico, dove arte, storia e natura si fondono per creare esperienze memorabili e arricchenti.

Devono riflettere i valori di sostenibilità, inclusività e innovazione che permeano il progetto, e indicare la strada per realizzare l'ambizione di diventare un punto di riferimento culturale e un volano di sviluppo per l'intero territorio.

Il presente documento rappresenta il risultato di un processo approfondito e multi-dimensionale, che ha preso in considerazione un ampio spettro di ipotesi e proiezioni. L'obiettivo è stato quello di esplorare in modo esaustivo le diverse opportunità e sfide, minimizzando il rischio di sviste o lacune nella pianificazione strategica.

È importante sottolineare che gli output proposti in questo documento non devono necessariamente essere implementati nella loro totalità o simultaneamente. Piuttosto, essi costituiscono un ventaglio di opzioni strategiche da valutare, testare e attuare in modo graduale e flessibile, in base alle priorità e alle contingenze del progetto.

L'analisi di mercato qui presentata deve essere vista come una risorsa dinamica e uno strumento di supporto decisionale, da utilizzare con saggezza e determinazione per guidare il Parco Felice De Sanctis verso il successo.

Dunque non è un processo finito a sé stante, ma un mezzo dinamico e in perenne aggiornamento su cui vuole dare strumenti e metodologie di uso nel tempo.

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## **2. ANALISI DEL CONTESTO DI MERCATO**

*(Utilizzati i dati ISTAT per analizzare la popolazione, l'età, il reddito, l'occupazione nella regione Lazio e nella provincia di Viterbo e report della Camera di Commercio di Viterbo per dati su imprese, settori economici chiave)*

Regione Lazio:

- Al 1° gennaio 2023, la popolazione totale del Lazio era di 5.720.536 abitanti, di cui il 48,4% maschi e il 51,6% femmine.
- L'età media della popolazione laziale è di 46 anni.
- Si nota la maggiore longevità femminile, soprattutto tra gli ultra-sessantenni.

Provincia di Viterbo:

- Al 1° gennaio 2023, la popolazione totale della provincia di Viterbo era di 308.158 abitanti, di cui il 49,1% maschi e il 50,9% femmine.
- La piramide delle età mostra una popolazione piuttosto anziana, con una base ristretta (poche nascite) e una cuspide larga (molti anziani).

Comune di Tarquinia:

- Al 1° gennaio 2023, la popolazione totale di Tarquinia era di 16.026 abitanti, di cui il 48,7% maschi e il 51,3% femmine.
- La piramide delle età mostra una popolazione abbastanza anziana, simile a quella provinciale.

Indici demografici di Tarquinia:

- L'indice di vecchiaia (rapporto tra over 65 e under 14) è passato da 151,1 nel 2002 a 231,7 nel 2023, indicando un forte invecchiamento della popolazione.
- L'età media è passata da 42,9 anni nel 2002 a 48,1 anni nel 2023.

---

### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---



Distribuzione della popolazione 2023 - Lazio

Età	Celibi /Nubili	Coniuga ti /e	Vedovi /e	Divorzi ati /e	Maschi	Femmin e	Totale	
								%
0-4	197.974	0	0	0	101.589 51,3%	96.385 48,7%	197.974	3,5%
5-9	243.868	0	0	0	125.320 51,4%	118.548 48,6%	243.868	4,3%
10-14	276.129	0	0	0	141.927 51,4%	134.202 48,6%	276.129	4,8%
15-19	275.371	58	1	2	142.231 51,6%	133.201 48,4%	275.432	4,8%
20-24	266.344	2.290	3	78	140.364 52,2%	128.351 47,8%	268.715	4,7%
25-29	260.444	19.111	30	388	145.991 52,1%	133.982 47,9%	279.973	4,9%
30-34	235.229	73.906	235	1.967	158.590 50,9%	152.747 49,1%	311.337	5,4%
35-39	185.320	146.321	749	5.888	170.268 50,3%	168.010 49,7%	338.278	5,9%
40-44	157.169	214.486	2.062	12.782	191.732 49,6%	194.767 50,4%	386.499	6,8%

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

45-49	144.774	283.138	4.213	23.861	222.843 48,9%	233.143 51,1%	455.986	8,0%
50-54	113.582	327.168	8.107	34.749	234.167 48,4%	249.439 51,6%	483.606	8,5%
55-59	80.905	342.285	14.423	40.935	230.994 48,3%	247.554 51,7%	478.548	8,4%
60-64	49.464	297.640	22.501	33.630	192.117 47,6%	211.118 52,4%	403.235	7,0%
65-69	31.566	253.156	32.633	24.245	160.414 47,0%	181.186 53,0%	341.600	6,0%
70-74	21.699	218.429	47.788	17.576	140.352 45,9%	165.140 54,1%	305.492	5,3%
75-79	15.584	165.959	63.069	11.393	113.273 44,2%	142.732 55,8%	256.005	4,5%
80-84	12.140	111.969	80.044	6.666	87.355 41,4%	123.464 58,6%	210.819	3,7%
85-89	7.608	51.267	70.586	2.877	49.579 37,5%	82.759 62,5%	132.338	2,3%
90-94	3.694	14.257	39.354	893	18.248 31,4%	39.950 68,6%	58.198	1,0%
95-99	1.090	1.840	11.343	185	3.341 23,1%	11.117 76,9%	14.458	0,3%
100+	226	182	1.601	37	391	1.655	2.046	0,0%

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

					19,1%	80,9%		
Totale	2.580.180	2.523.462	398.742	218.152	2.771.086 48,4%	2.949.450 51,6%	5.720.536	100,0%

**Distribuzione della popolazione 2023 - provincia di Viterbo**

Età	Celibi /Nubili	Coniugati /e	Vedovi /e	Divorziati /e	Maschi	Femmine	Totale	
								%
0-4	9.561	0	0	0	4.879 51,0%	4.682 49,0%	9.561	3,1%
5-9	11.933	0	0	0	6.088 51,0%	5.845 49,0%	11.933	3,9%
10-14	13.622	0	0	0	6.989 51,3%	6.633 48,7%	13.622	4,4%
15-19	13.626	6	0	0	7.044 51,7%	6.588 48,3%	13.632	4,4%
20-24	13.804	161	0	1	7.321 52,4%	6.645 47,6%	13.966	4,5%
25-29	13.333	1.071	1	15	7.554 52,4%	6.866 47,6%	14.420	4,7%
30-34	12.152	3.823	12	131	8.387 52,0%	7.731 48,0%	16.118	5,2%

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

35-39	9.872	7.402	44	341	8.920 50,5%	8.739 49,5%	17.659	5,7%
40-44	8.262	11.510	111	830	10.383 50,1%	10.330 49,9%	20.713	6,7%
45-49	7.014	15.356	228	1.591	12.169 50,3%	12.020 49,7%	24.189	7,8%
50-54	5.080	17.446	475	2.103	12.338 49,1%	12.766 50,9%	25.104	8,1%
55-59	3.797	18.820	901	2.314	12.896 49,9%	12.936 50,1%	25.832	8,4%
60-64	2.349	17.264	1.419	1.771	11.188 49,1%	11.615 50,9%	22.803	7,4%
65-69	1.667	15.589	2.144	1.310	9.997 48,3%	10.713 51,7%	20.710	6,7%
70-74	1.190	13.494	3.028	951	8.993 48,2%	9.670 51,8%	18.663	6,1%
75-79	837	10.158	4.100	532	7.198 46,1%	8.429 53,9%	15.627	5,1%
80-84	580	6.237	4.888	270	5.093 42,5%	6.882 57,5%	11.975	3,9%
85-89	337	2.773	4.355	93	2.799 37,0%	4.759 63,0%	7.558	2,5%
90-94	162	692	2.331	37	980	2.242	3.222	1,0%

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it



					30,4%	69,6%		
95-99	46	75	631	2	166 22,0%	588 78,0%	754	0,2%
100+	5	5	86	1	13 13,4%	84 86,6%	97	0,0%
Totale	129.229	141.882	24.754	12.293	151.395 49,1%	156.763 50,9%	308.158	100,0%

#### Distribuzione della popolazione 2023 - Tarquinia

Età	Celibi /Nubili	Coniugati /e	Vedovi /e	Divorziati /e	Maschi	Femmine	Totale	
								%
0-4	513	0	0	0	264 51,5%	249 48,5%	513	3,2%
5-9	607	0	0	0	315 51,9%	292 48,1%	607	3,8%
10-14	704	0	0	0	364 51,7%	340 48,3%	704	4,4%
15-19	699	0	0	0	344 49,2%	355 50,8%	699	4,4%

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

20-24	662	5	0	0	341 51,1%	326 48,9%	667	4,2%
25-29	645	55	0	0	371 53,0%	329 47,0%	700	4,4%
30-34	612	185	0	9	408 50,6%	398 49,4%	806	5,0%
35-39	471	368	1	21	414 48,1%	447 51,9%	861	5,4%
40-44	430	602	1	46	540 50,0%	539 50,0%	1.079	6,7%
45-49	439	747	16	104	650 49,8%	656 50,2%	1.306	8,1%
50-54	307	845	17	142	624 47,6%	687 52,4%	1.311	8,2%
55-59	179	930	44	205	678 49,9%	680 50,1%	1.358	8,5%
60-64	121	871	86	110	595 50,1%	593 49,9%	1.188	7,4%
65-69	84	824	104	72	509 47,0%	575 53,0%	1.084	6,8%
70-74	66	711	152	51	465 47,4%	515 52,6%	980	6,1%
75-79	40	625	207	37	429	480	909	5,7%

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

					47,2%	52,8%		
80-84	36	339	259	20	287 43,9%	367 56,1%	654	4,1%
85-89	20	149	219	7	150 38,0%	245 62,0%	395	2,5%
90-94	4	36	127	1	52 31,0%	116 69,0%	168	1,0%
95-99	2	1	30	0	6 18,2%	27 81,8%	33	0,2%
100+	0	0	4	0	0 0,0%	4 100,0%	4	0,0%
<b>Totale</b>	<b>6.641</b>	<b>7.293</b>	<b>1.267</b>	<b>825</b>	<b>7.806 48,7%</b>	<b>8.220 51,3%</b>	<b>16.026</b>	<b>100, 0%</b>

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**Indicatori demografici**

Principali indici demografici calcolati sulla popolazione residente a Tarquinia.

<i>Anno</i>	<i>Indice di vecchiaia</i>	<i>Indice di dipenden- za strutturale</i>	<i>Indice di ricambio della popolazio- ne attiva</i>	<i>Indice di struttura della popolazio- ne attiva</i>	<i>Indice di carico di figli per donna feconda</i>	<i>Indice di natalità (x 1.000 ab.)</i>	<i>Indice di mortalità (x 1.000 ab.)</i>
	1° gennaio	1° gennaio	1° gennaio	1° gennaio	1° gennaio	1 gen-31 dic	1 gen-31 dic
2002	151,1	46,6	126,3	99,9	0,0	7,1	10,0
2003	152,3	47,0	135,9	100,9	0,0	8,6	9,7
2004	157,4	47,4	134,8	101,4	0,0	7,8	9,6
2005	164,7	46,6	133,3	105,0	0,0	8,6	10,0
2006	165,9	47,7	138,0	108,9	0,0	9,4	10,4
2007	164,6	48,3	147,5	113,7	0,0	7,7	8,1
2008	171,2	48,3	150,3	117,3	0,0	8,4	10,7
2009	175,5	49,4	153,2	119,0	0,0	8,2	9,8
2010	177,7	49,7	155,8	122,6	0,0	7,4	9,1
2011	181,2	50,7	162,0	127,1	0,0	8,7	11,6
2012	184,0	53,3	158,8	128,6	0,0	9,0	10,4
2013	186,9	55,2	157,1	128,1	0,0	7,5	9,8

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
 P.IVA IT02093620686  
 Capitale Sociale 10.000 Euro  
 Registro imprese di Pescara  
 REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
 Via Turati, 32 - 20121 Milano  
 Tel. +39 02 4070 2009  
 info@consulenzaerisorse.it  
 www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
 Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
 Tel. +39 085 9561670  
 info@consulenzaerisorse.it  
 www.consulenzaerisorse.it

2014	191,3	55,8	157,9	134,0	0,0	7,8	11,2
2015	195,8	56,6	156,4	136,3	0,0	7,5	12,9
2016	196,4	57,4	157,2	141,5	0,0	6,9	11,7
2017	202,1	57,1	154,9	146,4	0,0	5,6	12,6
2018	204,5	58,0	163,1	149,5	0,0	6,5	11,7
2019	205,0	57,4	161,2	156,5	0,0	6,1	9,7
2020	211,9	58,6	173,8	161,0	0,0	6,3	12,8
2021	216,0	59,7	175,1	161,6	0,0	6,0	12,8
2022	224,9	60,1	178,1	164,9	0,0	6,4	12,6
2023	231,7	60,7	170,0	167,2	0,0	-	-

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
 P.IVA IT02093620686  
 Capitale Sociale 10.000 Euro  
 Registro imprese di Pescara  
 REA PE-153169

#### **MILANO**

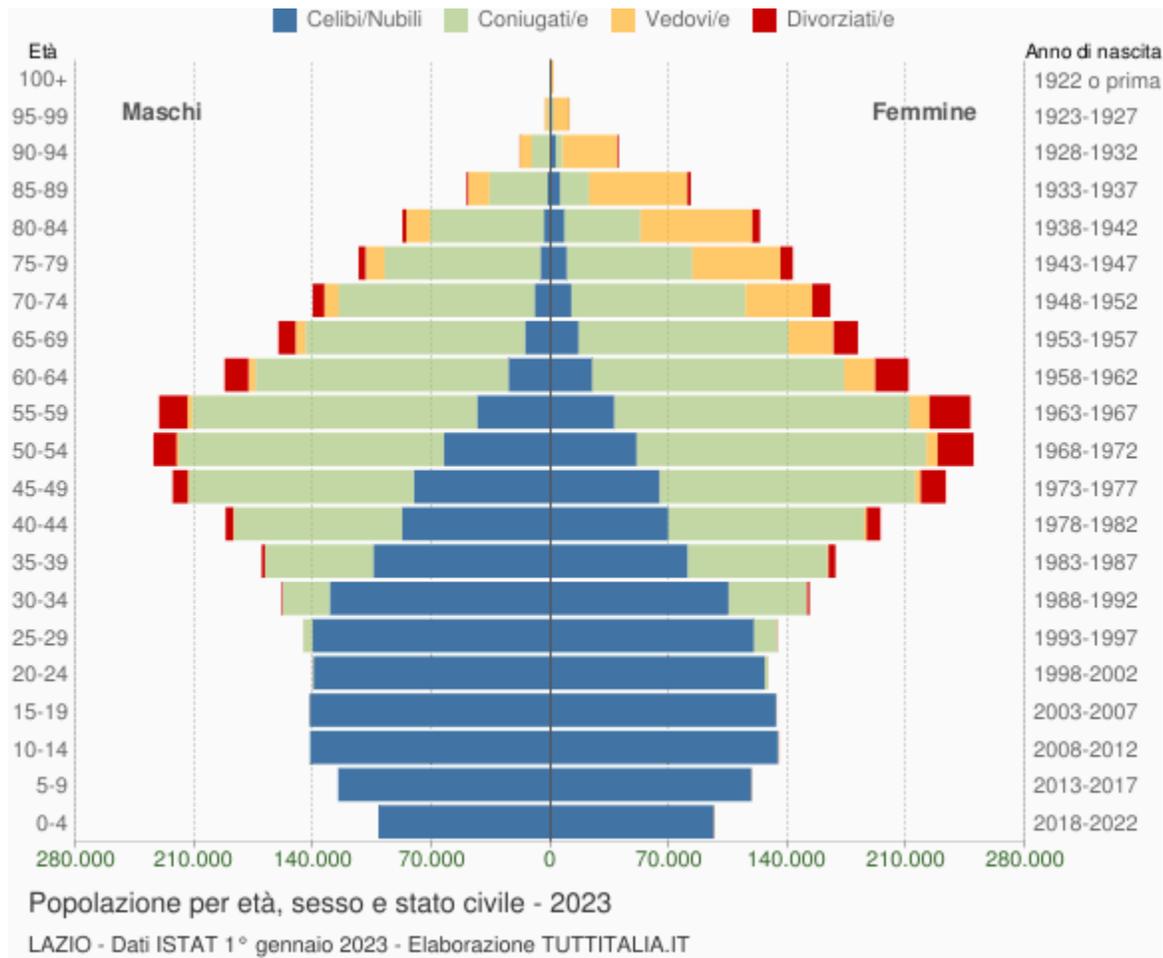
**Sede Legale Operativa**  
 Via Turati, 32 - 20121 Milano  
 Tel. +39 02 4070 2009  
 info@consulenzaerisorse.it  
 www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
 Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
 Tel. +39 085 9561670  
 info@consulenzaerisorse.it  
 www.consulenzaerisorse.it



## DI SEGUITO I GRAFICI DEMOGRAFICI



### DATI SOCIETARI

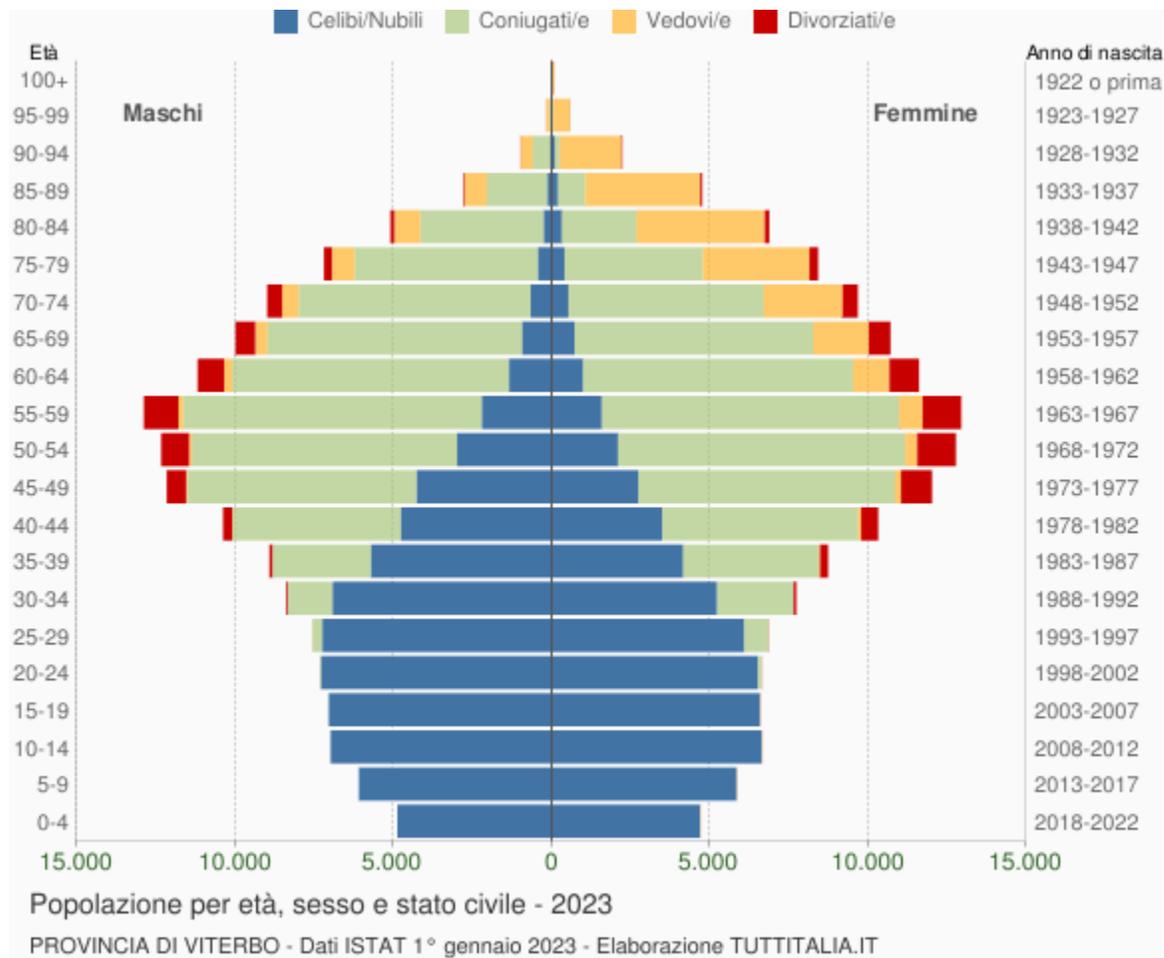
ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it



#### DATI SOCIETARI

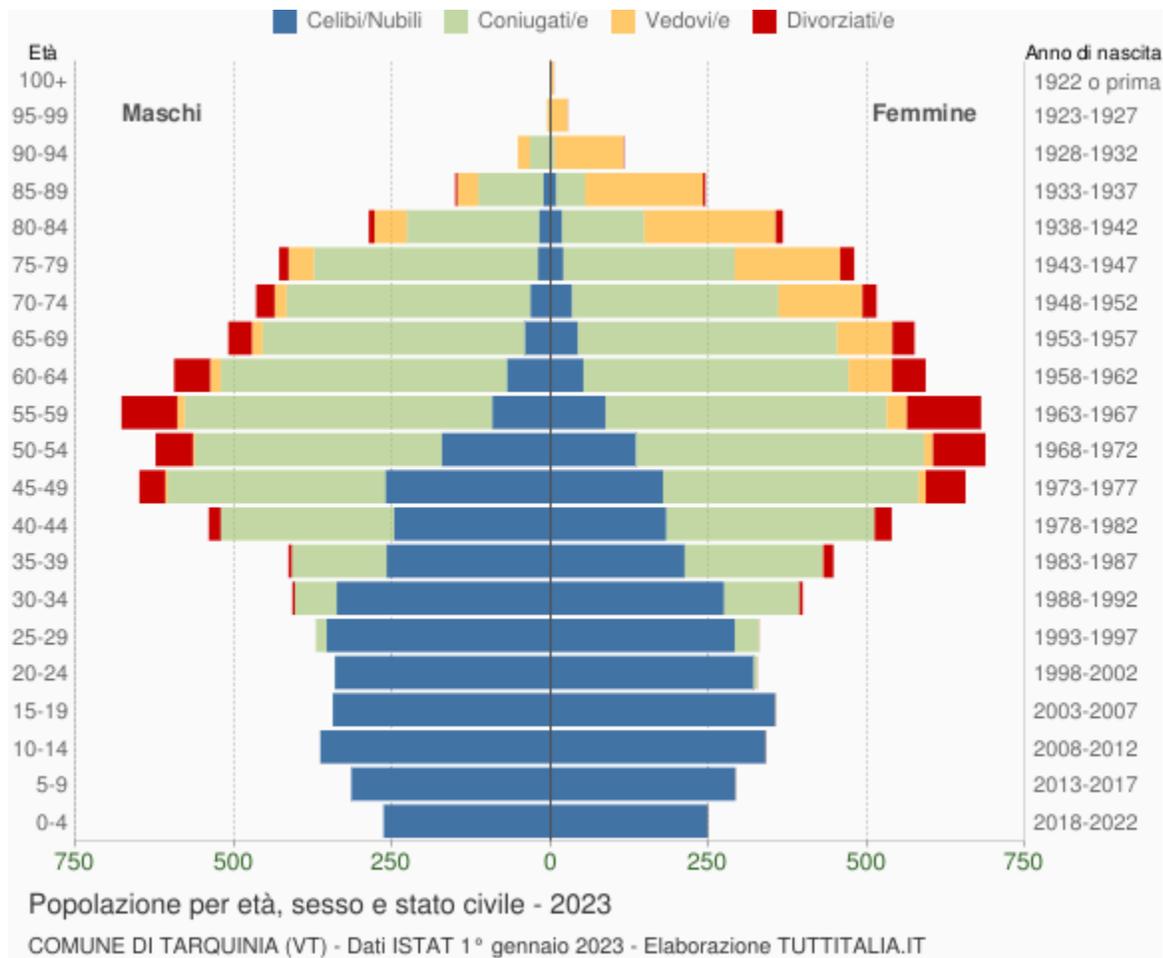
ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it



#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

## **DATI COMMERCIO (nelle note numerate link alla fonte)**

### Imprese registrate (fine 2023):

- Nella provincia di Viterbo il numero di imprese registrate a fine 2023 era 37.8318

### Dinamica imprenditoriale (2023):

- Nel 2023 il tasso di crescita delle imprese a Viterbo, al netto delle cancellazioni d'ufficio, è stato +0,45% 8
- Nel primo trimestre 2023 la variazione delle imprese è stata +0,2% a Viterbo12

### Occupazione (2023):

- Nel 2023 il tasso di occupazione nella provincia di Viterbo è sceso al 54,7% (era 55,9% nel 2018) 8
- Il tasso di disoccupazione a Viterbo nel 2023 è stato del 10% (era 11,8% nel 2018) 8

### Previsioni (2024):

- La Relazione Previsionale e Programmatica 2024 della Camera di Commercio contiene le linee strategiche e gli obiettivi per il 20244
- Il Preventivo economico 2024 della Camera di Commercio è stato approvato a dicembre 20232511

### Agricoltura:

- Nel 2022 l'agricoltura ha registrato un peso del 19,1% nel viterbese, con un calo del -10,7% rispetto all'anno precedente1
- L'incidenza dell'agricoltura rispetto agli altri settori economici rimane comunque rilevante per Viterbo, con il 30,8% del totale delle imprese registrate816
- Nel 2023 il settore ha evidenziato alcune criticità18

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### Servizi di alloggio e ristorazione:

- A inizio 2024 il settore della vacanza conta 3.380 attività di alloggio aggiuntive (+5,13%) e 3.015 bar e ristoranti in più rispetto all'anno precedente a livello nazionale<sup>14</sup>
- Viterbo si posiziona bene (21<sup>a</sup> a livello nazionale) per permanenza media dei turisti, con 4,3 giorni di presenza in media, superiore al dato italiano<sup>1</sup>

### Commercio:

- Nel primo trimestre 2024 il settore del commercio mostra una buona richiesta di figure professionali (38,4% del totale) nella provincia di Viterbo<sup>15</sup>
- Tra il 2015 e il 2023 si sono perse nel viterbese 1.511 attività commerciali<sup>16</sup>
- A livello nazionale il commercio registra comunque un andamento positivo nei nuovi contratti di lavoro a inizio 2024<sup>17</sup>

### Analisi delle tendenze del turismo nella zona

*(Dati dell'Osservatorio Turistico della Regione Lazio per statistiche su arrivi, presenze, stagionalità, provenienza dei visitatori, report dell'Agenzia Regionale del Turismo per informazioni su flussi turistici, profilo dei visitatori, comportamenti di viaggio, dati di Enit (Agenzia Nazionale del Turismo) per tendenze a livello nazionale e internazionale rilevanti per il progetto)*

### Flussi turistici e presenze nel Lazio:

- Nel 2021 si stimano 44 milioni di presenze turistiche nel Lazio, tra pernotti in strutture ricettive e alloggi in abitazioni private<sup>14</sup>
- La spesa turistica complessiva stimata nel Lazio nel 2021 è di 4,5 miliardi di euro, di cui 1,2 miliardi per pasti fuori casa, 1,1 miliardi per shopping, 874 milioni per alloggio, 776,8 milioni per attività ricreative e culturali, 476,3 milioni per prodotti agroalimentari<sup>14</sup>

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Il 64,7% dei vacanzieri nel Lazio nel 2021 è italiano, proviene soprattutto da Campania, Lombardia, Veneto; il 35,3% è straniero, principalmente da Germania, Francia, Spagna<sup>10</sup>
- Nel periodo pasquale 2024 si prevedono buone presenze turistiche nella Tuscia e a Tarquinia, nonostante il clima di tensione internazionale<sup>11</sup>
- Nelle festività natalizie 2023-2024 c'è stato un incremento del 20% di presenze rispetto all'anno precedente nel viterbese, con le strutture ricettive sold out<sup>15</sup>
- Nel 2021 i visitatori del Museo Archeologico Nazionale di Tarquinia sono stati 34.830 (+77,69% sul 2020) e quelli della Necropoli dei Monterozzi 50.948 (+99,02% sul 2020)<sup>5</sup>
- Viterbo si posiziona bene (21<sup>a</sup> a livello nazionale) per permanenza media dei turisti, con 4,3 giorni di presenza in media, superiore al dato italiano<sup>1</sup>

### **Dati su Tarquinia:**

- Nel 2024 Tarquinia stima un +30% di arrivi rispetto al 2022, con l'obiettivo di destagionalizzare il turismo oltre il periodo estivo<sup>5</sup>
- Già nel 2021 i visitatori del Museo Archeologico di Tarquinia sono stati 34.830 (+77,69% sul 2020) e quelli della Necropoli 50.948 (+99,02%)<sup>5</sup>
- Tarquinia è tra i comuni a maggiore specializzazione turistica della provincia di Viterbo<sup>5</sup>
- Dall'analisi dei dati 2001 per la provincia di Viterbo emerge una concentrazione delle presenze turistiche nel periodo primaverile e autunnale, mentre inizio e fine anno sono sotto utilizzati<sup>5</sup>

### **Profilo e comportamento dei turisti:**

- Il turista tipo nel Lazio è un viaggiatore abituale, curioso ed esploratore, disposto a spendere in comfort e servizi di qualità<sup>19</sup>

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- È interessato al patrimonio culturale ma scopre anche quello naturalistico, tra escursioni, gite e sport nel verde<sup>14</sup>
- La sua spesa media giornaliera a persona è di 92 euro (99 euro se straniero)<sup>14</sup>
- Nelle province del Lazio il turista partecipa soprattutto a escursioni e gite nel verde (80,9% dei casi), emerge lo sport a Rieti (49,7%)<sup>14</sup>
- In media spende di più per una vacanza nella provincia di Roma (100 euro/giorno) e meno in quella di Rieti (59 euro)<sup>14</sup>

### Iniziative e strategie:

- A marzo 2024 Tarquinia ha partecipato alla Borsa Mediterranea del Turismo di Napoli per promuovere un turismo innovativo<sup>189</sup>
- Nel 2024 è previsto un ricco programma di eventi e innovazioni da parte degli operatori turistici locali<sup>489</sup>
- Tarquinia punta a diversificare l'offerta, è stata presente nel 2023-2024 alle fiere di Milano, Verona, Miami per intercettare vari segmenti di mercato<sup>51920</sup>
- È in fase di progettazione un porto turistico da 700 posti barca a Tarquinia, da inserire nel piano regionale dei porti del Lazio<sup>510131417</sup>
- Il completamento della Tirrenica è ritenuto fondamentale per lo sviluppo del turismo marittimo a Tarquinia e nella Tuscia<sup>719</sup>

I dati mostrano un settore turistico in ripresa nel Lazio e a Tarquinia, con presenze e spesa in aumento sia di visitatori italiani che stranieri. Tarquinia si conferma meta turistica importante nel viterbese, puntando a destagionalizzare i flussi.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## **Analisi delle politiche e dei piani di sviluppo locali**

### **Piani urbanistici e progetti di sviluppo del Comune di Tarquinia**

Il Comune di Tarquinia ha in essere diversi piani urbanistici e progetti per lo sviluppo del territorio. Tra i principali:

- Il Piano Regolatore Generale (PRG) disciplina l'uso del territorio comunale. È in corso un processo di revisione e aggiornamento del PRG per adeguarlo alle nuove esigenze.
- Sono previsti Piani Particolareggiati e Piani di Lottizzazione per l'attuazione del PRG in specifiche zone, come il Piano Particolareggiato del Lido e il Piano di Lottizzazione "Comprensorio Attuazione B" in località Pian d'Organo.
- È in progetto la realizzazione di un porto turistico da 500 posti barca tra Tarquinia Lido e Marina Velca, per incrementare il turismo nautico e l'indotto economico. Il progetto è stato presentato per il Piano Porti della Regione Lazio.
- Sono programmati lavori per raddoppiare i campi da golf a Marina Velca, puntando ad un turismo sportivo di qualità.
- È previsto un forte investimento per la realizzazione di una rete in fibra ottica che funga da volano per lo sviluppo urbano e industriale.
- Il Comune ha sottoscritto un protocollo d'intesa con la Guardia di Finanza per il controllo sulla corretta gestione dei fondi del PNRR e dei grandi progetti infrastrutturali.

### **Iniziative culturali e turistiche**

Il Comune di Tarquinia promuove numerose iniziative in ambito culturale e turistico:

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Eventi e manifestazioni di interesse storico-culturale come mostre, visite guidate, rievocazioni (es. DiVino Etrusco, Infiorata del Corpus Domini, Presepe Vivente).
- Valorizzazione del patrimonio archeologico, in particolare della necropoli etrusca dei Monterozzi (sito UNESCO), anche attraverso eventi come "Paesaggi dell'Arte".
- Promozione dell'offerta museale, incentrata sul Museo Archeologico Nazionale ospitato nello storico Palazzo Vitelleschi.
- Iniziative di turismo esperienziale e naturalistico, come visite agli allevamenti di alpaca e al Parco Avventura.
- Sostegno ad eventi sportivi e culturali di rilievo, come il Premio letterario Cardarelli.

### **Piano Territoriale Paesistico Regionale (PTPR) del Lazio**

Il PTPR è lo strumento di pianificazione paesaggistica della Regione Lazio. Approvato nel 2021, tutela il paesaggio laziale attraverso:

- L'individuazione di beni paesaggistici e aree sottoposte a vincolo (aree naturali protette, boschi, fiumi, coste, beni archeologici, ecc.)
- La definizione di specifiche discipline d'uso e valorizzazione per gli ambiti di paesaggio individuati.
- L'adeguamento degli strumenti urbanistici comunali alle previsioni del PTPR.

Per Tarquinia, il PTPR rappresenta un riferimento fondamentale nella pianificazione, ponendo attenzione alla tutela delle aree archeologiche, della fascia costiera, delle aree naturali e rurali.

### **Vincoli del PTPR su Tarquinia**

Il PTPR introduce diversi vincoli paesaggistici che interessano Tarquinia:

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Tutela delle aree costiere e delle visuali panoramiche, limitando le possibilità di nuova edificazione e trasformazione del paesaggio.
- Vincoli specifici per le necropoli etrusche di Tarquinia, per le quali è prescritta la redazione di un Piano di gestione UNESCO. Ciò comporta una regolamentazione più stringente degli interventi ammissibili.
- Individuazione puntuale di beni paesaggistici come l'area archeologica dell'Ara della Regina, soggetta a rigorose prescrizioni conservative.
- Obbligo di autorizzazione paesaggistica per interventi in aree tutelate, anche all'interno del centro storico di Tarquinia, con iter approvativo più complesso.

### **Opportunità del PTPR per Tarquinia**

D'altra parte il PTPR offre anche opportunità per valorizzare il patrimonio paesaggistico di Tarquinia:

- Promuove uno sviluppo sostenibile del territorio che concili tutela e sviluppo socio-economico, incoraggiando attività compatibili con i valori del paesaggio tarquiniese.
- Fornisce un quadro conoscitivo dettagliato del territorio comunale, utile per pianificare interventi coerenti con il contesto paesaggistico.
- Incentiva la riqualificazione paesaggistica di aree degradate e la valorizzazione turistica e culturale dei beni archeologici e monumentali.
- Prevede criteri di valutazione per impianti di produzione energetica da fonti rinnovabili, come il biometano, offrendo opportunità di sviluppo eco-compatibile.
- Promuove la partecipazione degli enti locali nell'attuazione della tutela, anche attraverso accordi di programma e progetti integrati.

Il PTPR pone vincoli significativi per proteggere il paesaggio di Tarquinia, in particolare le aree costiere, il centro storico e i siti archeologici. Al contempo apre opportunità per valorizzare tale patrimonio in chiave culturale, turistica e di sviluppo

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

sostenibile. Richiede una gestione attenta per bilanciare conservazione e trasformazione compatibile.

## **Piano Turistico Triennale Regione Lazio**

Il Piano Turistico Triennale è il documento di programmazione che delinea la strategia di sviluppo del turismo della Regione Lazio. I punti chiave:

- Valorizzazione del patrimonio storico, artistico, culturale e naturalistico della regione.
- Promozione di un'offerta turistica integrata che comprenda turismo culturale, balneare, naturalistico, enogastronomico, sportivo.
- Sostegno alla creazione di reti e sistemi turistici locali per mettere a sistema le risorse.
- Miglioramento delle infrastrutture e dei servizi di accoglienza turistica.
- Destagionalizzazione dei flussi e aumento della permanenza media.

Per Tarquinia, il Piano offre opportunità di finanziamento per progetti coerenti con questi obiettivi, come il potenziamento del porto e dell'offerta turistica integrata. Dall'analisi emerge un quadro di sviluppo del territorio tarquiniese incentrato sulla valorizzazione turistica sostenibile, facendo leva sul patrimonio storico-archeologico e naturalistico, nel rispetto dei vincoli paesaggistici.

## **Analisi dei trend tecnologici e digitali**

*(Esaminate le tendenze tecnologiche e digitali rilevanti per il settore turistico e culturale (es. realtà aumentata, gamification, mobile payment) - Valutazione del potenziale di integrazione di queste tecnologie nell'offerta e nell'esperienza di visita del Parco - Identificazione delle best practice e casi di successo di applicazione di tecnologie innovative in contesti simili)*

---

### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## Tendenze tecnologiche e digitali nel turismo:

1. **Realtà Aumentata (AR):** permette di arricchire l'esperienza di visita con elementi virtuali. Nel turismo viene usata per visite interattive a musei, siti storici, punti di interesse. Il mercato globale dell'AR nel turismo è stimato in forte crescita, con un CAGR del 25,7% fino al 2028.
2. **Gamification:** l'introduzione di meccaniche ludiche e sfide può rendere l'esperienza turistica e culturale più coinvolgente e memorabile, specialmente per i visitatori più giovani. Cacce al tesoro, quiz interattivi, collezioni di badge sono alcuni esempi applicati a musei e parchi.
3. **Mobile payment e tecnologie contactless:** l'adozione di sistemi di pagamento da smartphone e wearable device sta crescendo rapidamente, anche in risposta alle esigenze di sicurezza sanitaria post-Covid. Permettono transazioni veloci e sicure per biglietti, servizi, acquisti.
4. **Intelligenza Artificiale e chatbot:** l'AI può fornire informazioni personalizzate, suggerimenti, assistenza virtuale tramite chatbot o assistenti vocali. Aiuta anche gli operatori nell'analisi dati e nel customer service.
5. **Internet of Things (IoT):** sensori e dispositivi interconnessi abilitano servizi turistici smart come guide automatizzate, mappe interattive, gestione dei flussi di visitatori, manutenzione predittiva delle strutture.
6. **Realtà Virtuale (VR):** trova applicazioni per tour immersivi, ricostruzioni storiche, esperienze di pre-visita o post-visita. Può integrarsi con il Metaverso per creare nuove forme di turismo virtuale.

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### **Potenziale di integrazione nel Parco:**

- Sviluppare un'app AR che arricchisca i percorsi naturalistici con contenuti interattivi sui punti di interesse, la flora, la fauna, la storia. L'AR potrebbe ricostruire edifici storici o scene di vita rurale.
- Introdurre elementi di gamification come una caccia al tesoro botanica, quiz sulla biodiversità, sfide a tema etrusco. Questo renderebbe la visita più attrattiva per famiglie e scolaresche.
- Dotare il Parco di infrastruttura contactless per pagamenti, biglietteria, check-in/out, accessi. Agevolerebbe l'esperienza dei visitatori e la gestione dei flussi.
- Utilizzare un chatbot su sito web e app per fornire informazioni su orari, servizi, eventi, percorsi. Da integrare con un sistema di raccomandazione basato su AI.
- Implementare soluzioni IoT per il monitoraggio ambientale, la sicurezza dei visitatori, l'ottimizzazione energetica e idrica. Migliorerebbe la gestione sostenibile del Parco.
- Valutare la creazione di esperienze VR come un "volo" sulla necropoli etrusca o una passeggiata nella Tarquinia antica, da proporre nel centro visite o online.

### **Best practice e casi di successo:**

- Il Parco Archeologico di Ercolano ha lanciato un'app AR per esplorare le domus e la vita dell'antica città, con ricostruzioni 3D e personaggi animati.
- La gamification del Museo Nazionale Etrusco di Villa Giulia a Roma, con una app che sfida i visitatori a collezionare reperti virtuali e risolvere enigmi.
- L'installazione di totem contactless per l'acquisto di biglietti e servizi nei parchi del Castello di Fenis e della Reggia di Caserta.
- L'utilizzo dell'AI nel Parco Nazionale delle Cinque Terre per monitorare i flussi di visitatori, suggerire percorsi meno affollati e gestire la capacità di carico dei sentieri.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- L'integrazione di AR e gamification per arricchire l'esperienza di visita nel Parco di Collodi, con installazioni interattive e una app dedicata alla favola di Pinocchio.

L'integrazione di tecnologie digitali può significativamente arricchire l'offerta e l'attrattività del Parco Felice De Sanctis, migliorando l'esperienza di visita, la gestione sostenibile e la competitività della destinazione. Ispirandosi alle best practice italiane e internazionali, ha l'opportunità di diventare un esempio di innovazione tecnologica applicata al turismo rurale e culturale.

### **Analisi dei trend socioculturali e ambientali**

*(Monitorati i trend socioculturali e ambientali che influenzano il comportamento e le aspettative dei visitatori (es. sostenibilità, inclusività, benessere) - Valutazione dell'impatto di questi trend sull'offerta e la comunicazione del Parco - Identificazione delle opportunità di posizionamento e differenziazione basate su questi trend)*

Questi trend rappresentano opportunità per differenziare l'offerta del Parco e posizionarlo come destinazione di turismo lento e responsabile.

### **Sostenibilità ambientale:**

I dati mostrano una crescente attenzione dei consumatori per l'ambiente e la sostenibilità. Il 73% dei viaggiatori globali ritiene che le persone debbano agire ora per il pianeta, il 70% degli italiani è influenzato dalla sostenibilità nelle scelte d'acquisto e il 43% dei turisti è disposto a pagare di più per servizi eco-friendly.

Per intercettare questa domanda, il Parco potrebbe adottare pratiche sostenibili come l'uso di energie rinnovabili, la mobilità dolce, la tutela della biodiversità, l'offerta di esperienze natura e l'educazione ambientale.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### **Esempi:**

- Creare un "Sentiero della Sostenibilità" con installazioni artistiche che illustrino l'importanza della conservazione ambientale
- Organizzare eventi "green" a impatto zero, con materiali riciclabili, cibo a km0, compensazione delle emissioni
- Lanciare un programma di citizen science per monitorare flora e fauna con l'aiuto dei visitatori

### **Turismo lento ed esperienziale:**

Si afferma un nuovo modo di viaggiare, più lento e attento al territorio, in cerca di autenticità ed esperienze immersive. Il 60% dei viaggiatori sceglie destinazioni meno note per esperienze più autentiche, cresce la domanda di attività esperienziali come trekking, bike tour, visite a produttori locali, e il 52% è interessato ad attività di benessere in vacanza.

Il Parco può rispondere offrendo itinerari lenti e a tema (natura, storia, enogastronomia), attività esperienziali con le comunità locali, proposte di turismo rurale e servizi per il benessere nella natura.

### **Esempi:**

- "Adotta un ulivo": i visitatori possono prendersi cura di una pianta di ulivo, seguendone la crescita e partecipando alla raccolta
- "In bottega con l'artigiano": laboratori pratici per imparare antichi mestieri locali guidati da artigiani del posto
- "Forest bathing sotto le stelle": sessioni di bagno nella foresta di notte, con osservazione astronomica e poesie sulla natura

### **Inclusività e accessibilità:**

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Cresce l'attenzione per un turismo inclusivo e attento ai bisogni di tutti. Il turismo accessibile vale oltre 11 miliardi in Italia. Il 67% dei viaggiatori over 65 sceglie la destinazione in base all'accessibilità.

Il Parco può diventare più inclusivo con l'abbattimento delle barriere architettoniche e sensoriali, la formazione dello staff all'accoglienza, attività inclusive per famiglie, anziani e disabili, comunicazione accessibile.

### **Esempi:**

- Creare un "Percorso dei Sensi" accessibile a tutti, con esperienze tattili, olfattive e uditive nella natura
- Organizzare "Settimane Speciali" con attività su misura per persone con disabilità e le loro famiglie
- Formare "Ambasciatori dell'Inclusività" tra lo staff, con competenze specifiche per ogni esigenza

### **Valorizzazione dell'identità locale:**

I viaggiatori cercano un contatto autentico con la cultura dei luoghi. Il 90% dei turisti partecipa ad almeno un'attività culturale in vacanza e oltre il 40% dei pernottamenti in Italia è attribuibile al turismo culturale. Cresce il turismo creativo, con il visitatore coinvolto attivamente nella cultura locale.

Il Parco può valorizzare l'identità del territorio con itinerari di scoperta del patrimonio storico-artistico e delle tradizioni locali, eventi legati alla cultura locale, attività creative, storytelling del territorio.

### **Esempi:**

- "Tuscia Time Machine": un'esperienza in realtà aumentata che porta i visitatori indietro nel tempo, rivivendo scene di vita etrusca

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- "Tarquinia's Got Talent": una rassegna di artisti e artigiani locali, con performance e masterclass per i visitatori
- "Il Parco nel Piatto": un programma di show cooking e degustazioni che fonde cultura, storie e sapori del territorio

### **Comunicazione responsabile e trasparente:**

I consumatori premiano sempre più i brand che adottano una comunicazione autentica e trasparente, soprattutto sui temi della sostenibilità. L'84% ricerca autenticità nei brand, il 90% vorrebbe più informazioni sulla sostenibilità dei prodotti. Nella sua comunicazione il Parco dovrebbe fornire informazioni chiare e verificabili sulle politiche di sostenibilità, coinvolgere con messaggi autentici e storie di impegno per l'ambiente e la comunità, evitare il greenwashing, ottenere certificazioni di sostenibilità riconosciute.

### **Esempi:**

- Creare una sezione "Diario di Sostenibilità" sul sito, con aggiornamenti trasparenti sui progressi ambientali e sociali del Parco
- Lanciare una campagna social con hashtag #FacceDiFelicità, con foto e storie vere di persone del Parco e del territorio
- Sviluppare un Bilancio di Sostenibilità partecipato, con il coinvolgimento di visitatori, staff e comunità locali

Integrando questi trend nel branding e nello storytelling, il Parco può posizionarsi come destinazione di riferimento per un turismo rigenerativo e di significato nella Toscana. L'adozione di un approccio innovativo e creativo nell'implementazione di queste tendenze permetterà al Parco di differenziarsi e di creare valore condiviso per ambiente, comunità e visitatori.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### 3. ANALISI DEGLI STAKEHOLDER

*(Mappatura degli stakeholder chiave del progetto (es. istituzioni locali, community, media, partner potenziali) - Valutazione del loro impatto e la loro influenza sul successo del progetto - Sviluppo di un piano di engagement e comunicazione per coinvolgere e allineare gli stakeholder)*

#### **Mappatura degli stakeholder chiave:**

1. Istituzioni locali (Comune di Tarquinia, Regione Lazio, Ente Parco): enti pubblici di riferimento per pianificazione, autorizzazioni, finanziamenti.
2. Community locali (residenti di Tarquinia e frazioni): comunità direttamente interessate da opportunità e impatti del progetto.
3. Media (testate locali di carta stampata, tv, radio, web): canali di informazione e narrazione presso l'opinione pubblica.
4. Partner potenziali (aziende agricole, agriturismi, tour operator): realtà con cui sviluppare collaborazioni e sinergie.

#### **Valutazione di impatto e influenza:**

- Impatto e influenza alti: Comune, Regione, Ente Parco. Cruciali per approvazione e realizzazione, da coinvolgere fin dall'inizio.
  - Impatto alto e influenza media: residenti e associazioni locali. Da ascoltare e rassicurare con dialogo aperto, considerando le loro istanze.
  - Impatto medio e influenza alta: Soprintendenza e Università della Tuscia. Possono portare grande valore con le loro competenze, da consultare per identificare sinergie.
  - Impatto e influenza medi: operatori economici, aziende agricole, tour operator. Potenziali partner da informare sulle opportunità di collaborazione.
- 

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### **Piano di engagement e comunicazione:**

1. Per le istituzioni, organizzare incontri one-to-one con i referenti chiave per presentare il progetto e definire una roadmap condivisa.
2. Per le community locali, organizzare un'assemblea pubblica a Tarquinia per presentare il progetto, rispondere ai dubbi e raccogliere proposte.
3. Per i media, realizzare un press kit multimediale (comunicato, foto, video, interviste) per raccontare il progetto.
4. Per i partner potenziali, realizzare un workshop per esplorare sinergie e collaborazioni.

### **Idee per il coinvolgimento degli stakeholder:**

1. Creare un "Comitato degli Stakeholder" con rappresentanti di ogni categoria, da coinvolgere con regolarità per condividere aggiornamenti, raccogliere feedback e idee.
2. Lanciare una "Challenge Felice De Sanctis" in cui i diversi stakeholder (scuole, associazioni, aziende...) propongono progetti per valorizzare il Parco, con un premio per i migliori.
3. Organizzare "Incontri felici", una serie di eventi informali nel Parco (picnic, concerti, mostre...) per far vivere il luogo agli stakeholder in anteprima e creare un senso di appartenenza.
4. Sviluppare una newsletter dedicata agli stakeholder con aggiornamenti "behind the scenes", interviste ai protagonisti, opportunità di collaborazione.
5. Creare un "Portale Stakeholder" sul sito del Parco con un'area riservata per accedere a documenti, dati, opportunità e forum di discussione.
6. Istituire degli "Ambasciatori Felici", opinion leader locali (artisti, imprenditori, insegnanti...) che possano farsi portavoce del Parco presso le loro community.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

7. Attivare programmi di "volontariato aziendale" in cui i dipendenti delle aziende partner possano contribuire a progetti nel Parco (manutenzione sentieri, attività educative...).
8. Coinvolgere influencer e blogger locali per far raccontare il Parco dal loro punto di vista attraverso social media, blog, video, podcast.
9. Organizzare "Gite felici", visite guidate esclusive per gli stakeholder alla scoperta di angoli nascosti e progetti speciali del Parco.
10. Lanciare un "Osservatorio Felice" con rappresentanti degli stakeholder, per monitorare l'impatto e la percezione del progetto nel tempo e proporre azioni di miglioramento.

Il successo del Parco Felice De Sanctis dipenderà molto dalla capacità di trattare gli stakeholder come partner, coinvolgendoli fin dall'inizio in un percorso di co-creazione e co-gestione del progetto.

Sarà fondamentale instaurare un dialogo costante e trasparente, attivando canali di comunicazione e partecipazione che permettano a tutti di sentirsi parte di una visione comune.

Un approccio innovativo e multistakeholder potrà inoltre favorire l'emersione di idee originali e collaborazioni inaspettate, trasformando il Parco in un laboratorio di sostenibilità e creatività per l'intera comunità.

---

#### 4. IDENTIFICAZIONE DEL TARGET DI MERCATO

*(Definizione dei segmenti di clientela in base a dati demografici, psicografici e comportamentali - Utilizzati dati ISTAT per identificare i segmenti demografici più rilevanti per il progetto (es. famiglie con bambini, senior, giovani coppie) - Analizzati i dati di Eurisko, Ipsos e altri istituti di ricerca per comprendere gli stili di vita, i valori e*

---

##### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

##### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

##### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

*le preferenze dei potenziali visitatori - Esaminati i dati di Osservatori sul Turismo per identificare i comportamenti di viaggio e le motivazioni dei visitatori nella regione)*

### **Segmenti demografici (ISTAT):**

- Famiglie con bambini: nel 2021 rappresentavano il 33% delle famiglie italiane, la tipologia più numerosa dopo i single. Più diffuse al Sud (37,5%) e Isole (35,9%).
- Senior (over 65): sono il 23,5% della popolazione italiana nel 2021, in costante aumento. Si stima che raggiungeranno il 33% entro il 2065.
- Giovani coppie (25-34 anni): si prevede un aumento del 10,5% dei giovani single tra 25 e 39 anni dal 2022 al 2042, da 1 a 1,2 milioni. Le giovani coppie senza figli sono un target interessante per weekend e attività esperienziali.

### **Stili di vita e valori (Eurisko e Ipsos):**

- Crescente attenzione a benessere, sostenibilità e autenticità. I consumatori cercano esperienze coinvolgenti e memorabili che stimolino emozioni, apprendimento e socialità.
- Interesse per il turismo lento e di prossimità, alla scoperta di realtà locali genuine e tradizionali.
- L'84% dei consumatori ricerca autenticità nei brand e il 90% vorrebbe più informazioni sulla sostenibilità.

### **Comportamenti di viaggio e motivazioni (Osservatori sul Turismo):**

- Nel Lazio le principali motivazioni sono la ricchezza del patrimonio artistico/monumentale (37,1%) e l'enogastronomia (24,6%).
- Le eccellenze più apprezzate sono bellezze naturalistiche (51,9%) e prodotti enogastronomici (51,57%).

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Nella Tuscia le motivazioni principali sono la ricchezza storico-artistica (35,2%) e l'enogastronomia (35,2%).
- In crescita il turismo lento ed esperienziale, i soggiorni brevi, le attività nella natura e con le comunità locali.

### **Incrociando questi dati, i segmenti più promettenti per il Parco sono:**

1. Famiglie con bambini, interessate a edutainment, natura e esperienze per tutte le età.
2. Coppie senior, attente al benessere, cultura ed enogastronomia, con tempo e budget da dedicare ai viaggi.
3. Giovani coppie, in cerca di esperienze autentiche a contatto con le comunità locali e di un turismo sostenibile.

### **Proposte per intercettare questi segmenti**

#### **Per le famiglie con bambini:**

- Creare un "Parco Avventura Etrusco" con percorsi sugli alberi a tema storico, aree gioco ispirate alle antiche abitazioni, cacce al tesoro con indovinelli sulla civiltà etrusca. I bambini impareranno divertendosi, guidati da animatori in costume.
- Lanciare un "Family Day" mensile con laboratori di artigianato (ceramica, tessitura...), pic-nic con prodotti locali, spettacoli di rievocazione storica. Le famiglie potranno vivere una giornata immersiva nella storia e nelle tradizioni.
- Sviluppare un "Kit del Piccolo Archeologo" con mappa del Parco, lente d'ingrandimento, schede sugli etruschi, quaderno per disegnare i reperti. All'ingresso ogni bimbo riceverà il suo kit per un'esperienza interattiva.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### **Per le coppie senior:**

- Creare un "Percorso dei Saperi e dei Sapori" che unisca cultura e gusto: visite guidate a siti etruschi seguite da degustazioni in cantine e frantoi, con abbinamenti tra cibi antichi e moderni.
- Organizzare weekend "Etruria Slow" con soggiorni in agriturismo, passeggiate nella natura, visite a borghi, esperienze di benessere come bagni nel fieno e massaggi con olio locale. Un'immersione rigenerante nella campagna etrusca.
- Lanciare un ciclo di incontri "Archeologia in Poltrona": conferenze di esperti seguite da aperitivi con vista panoramica sul Parco. Un modo originale per approfondire la storia gustando il territorio.

### **Per le giovani coppie:**

- Creare esperienze "Etruschi per un giorno": vestirsi con abiti d'epoca, imparare antichi mestieri, preparare un banchetto etrusco, dormire in una capanna. Un viaggio nel tempo per un weekend davvero unico.
- Lanciare un festival "Tuscia Roots" con concerti di musica etnica, spettacoli di danza antica, performance di artisti emergenti, street food locale. Un evento dal sapore autentico per vivere il territorio attraverso l'arte e la socialità.
- Sviluppare un'app "Parco Felice De Sanctis" con realtà aumentata: inquadrando luoghi del Parco appaiono ricostruzioni 3D di edifici, personaggi, scene di vita etrusca. Un modo hi-tech per esplorare il passato.

Puntando su esperienze immersive che mixano education e entertainment, cultura e natura, tradizione e innovazione, il Parco può intercettare i nuovi bisogni di famiglie, senior e giovani coppie.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## Analisi di Google Trends verso parole chiave rilevanti

*(Analisi dell'andamento delle ricerche per termini come "parchi artistici", "turismo esperienziale", "storia etrusca", "Tarquinia" nel tempo - Utilizzo di Google Keyword Planner per identificare ulteriori parole chiave rilevanti e stimare il volume di ricerca potenziale)*

### Andamento delle ricerche per parole chiave specifiche:

1. "Parchi artistici": le ricerche sono in crescita, con interesse per parchi che uniscono arte, natura e attività esperienziali. Parole correlate sono "parchi di sculture", "giardini d'arte", "installazioni artistiche nella natura".
2. "Turismo esperienziale": forte aumento delle ricerche, con un CAGR del 25,7% stimato fino al 2028. I viaggiatori cercano esperienze autentiche e coinvolgenti, a contatto con le comunità locali. Termini correlati sono "attività esperienziali", "viaggi immersivi", "turismo lento".
3. "Storia etrusca": ricerche costanti nel tempo, con picchi di interesse per le necropoli di Tarquinia e Cerveteri. Parole associate sono "tombe etrusche", "arte etrusca", "musei etruschi".
4. "Tarquinia": ricerche in crescita, grazie al patrimonio archeologico e culturale. Termini correlati sono "necropoli di Tarquinia", "museo archeologico di Tarquinia", "Palazzo Vitelleschi".

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

<b>Keyword</b>	<b>Volume di ricerca stimato (mensile)</b>	<b>Grado di interesse del pubblico</b>	<b>Note</b>
Parco Felice De Sanctis	10 - 100	Basso	
Parchi artistici	1.000 - 10.000	Medio	
Turismo esperienziale	10.000 - 100.000	Alto	
Storia etrusca	1.000 - 10.000	Medio	
Tarquinia	1.000 - 10.000	Medio	
Giardini storici Lazio	100 - 1.000	Basso	Potrebbe essere utile specificare la zona di interesse (es: "Giardini storici Viterbo").

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Parchi botanici Lazio	100 - 1.000	Basso	Come per i giardini storici, specificare la zona potrebbe fornire dati più precisi.
Arte contemporanea Tarquinia	10 - 100	Molto basso	Nicchia specifica, con un pubblico di nicchia.
Eventi culturali Tarquinia	100 - 1.000	Basso	Il volume di ricerca potrebbe variare in base al periodo e alla tipologia di eventi.
Attività per bambini Tarquinia	100 - 1.000	Basso	Keyword interessante per attirare famiglie con bambini.
Turismo sostenibile Lazio	100 - 1.000	Medio	Potrebbe essere interessante valutare l'interesse specifico per Tarquinia.
Benessere Tarquinia	10 - 100	Molto basso	Nicchia specifica, con un pubblico di nicchia.

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

## Analisi della concorrenza:

I concorrenti diretti (Giardini di Ninfa, Parco dei Mostri di Bomarzo, Sacro Bosco di Bomarzo) hanno un volume di ricerca medio-alto, indice di una buona visibilità.

I concorrenti indiretti (agriturismi, parchi divertimento, outlet) hanno volumi di ricerca variabili, con picchi per le attrazioni più note.

In generale, le parole chiave legate al turismo esperienziale e sostenibile hanno un interesse crescente, così come quelle legate alla storia e alla cultura etrusca.

## Idee per utilizzare queste informazioni:

1. Creare contenuti blog/video su temi ad alto potenziale come "10 esperienze uniche nei parchi artistici del Lazio", "Un weekend tra arte e natura a Tarquinia", "Sulle tracce degli Etruschi: itinerari insoliti nella Tuscia".
2. Sviluppare landing page dedicate per le keyword più cercate (es. "Eventi per bambini a Tarquinia", "Parchi del benessere nel Lazio") con offerte mirate e call-to-action.
3. Lanciare campagne adv su termini come "turismo esperienziale Lazio" o "vacanze nella natura Viterbo", targettizzando un pubblico interessato a questi temi.
4. Ideare un "Etruscan Tour" che combini visite al Parco con esperienze nella necropoli e nei musei etruschi, intercettando l'interesse per la keyword "storia etrusca".
5. Creare una mappa interattiva dei "Giardini d'arte della Tuscia" in collaborazione con i competitor, per posizionarsi su keyword come "parchi artistici" e "giardini storici Lazio".

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

6. Organizzare un evento "Tuscia Experience" con attività esperienziali (laboratori d'arte, degustazioni, concerti) per attrarre ricerche su "turismo esperienziale" ed "eventi culturali Tarquinia".

7. Sviluppare pacchetti "Tuscia Welfare" che uniscano visite al Parco con soggiorni in agriturismo e trattamenti benessere, rispondendo alle ricerche su "benessere Tarquinia" e "turismo sostenibile Lazio".

Emergono trend di ricerca promettenti legati al turismo esperienziale, sostenibile, culturale, che il Parco può intercettare con un mix di contenuti mirati, campagne adv, eventi, collaborazioni.

L'interesse per la storia etrusca e per Tarquinia rappresenta un'opportunità per posizionarsi come meta distintiva, creando offerte che integrino l'esperienza del Parco con il patrimonio archeologico del territorio.

Allo stesso tempo, il benchmarking con i concorrenti suggerisce di puntare su nicchie ancora poco presidiate, come gli eventi per bambini o le attività benessere nella natura, per differenziarsi e attrarre nuovi pubblici.

**Creazione di sondaggi online e/o interviste con potenziali visitatori per comprenderne le preferenze.**

*(Sviluppato un questionario online con domande su interessi, aspettative, disponibilità a pagare, canali di comunicazione preferiti - vedasi link su TYPEFORM al cap.8)*

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## 5. SVILUPPO DI PERSONAS E CUSTOMER JOURNEY MAPS

*(Creazione di personas dettagliate per i target di visitatori identificati, inclusi dati demografici, psicografici, comportamentali e need states - Mappatura customer journey per ciascuna persona, identificando i touchpoint chiave e le opportunità di miglioramento dell'esperienza - Utilizzo delle personas e i journey maps per guidare lo sviluppo e la comunicazione dell'offerta del Parco)*

Questi strumenti permettono di comprendere a fondo i bisogni, i comportamenti e le aspettative dei visitatori, per creare offerte e comunicazioni su misura.

### Personas:

#### 1. Famiglie con bambini

- Dati demografici: genitori 35-50 anni, figli 3-12 anni
- Dati psicografici: interesse per natura, animali, attività outdoor, storia, arte
- Dati comportamentali: visitano parchi 2-3 volte l'anno, scelgono in base a attrazioni per bambini, ristoranti, accessibilità
- Need states: trascorrere tempo di qualità con i figli, educarli divertendosi, sentirsi sicuri e accolti

#### 2. Coppie senior

- Dati demografici: 60-75 anni, pensionati
- Dati psicografici: interesse per storia, archeologia, arte, enogastronomia, benessere
- Dati comportamentali: viaggiano 3-4 volte l'anno, scelgono destinazioni culturali e rilassanti, amano visite guidate e esperienze autentiche
- Need states: scoprire luoghi ricchi di storia e cultura, sentirsi vitali e stimolati, rilassarsi nella natura

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### 3. Giovani coppie

- Dati demografici: 25-35 anni, lavoratori
- Dati psicografici: interesse per sport outdoor, fotografia, arte contemporanea, ecologia
- Dati comportamentali: viaggiano 4-5 volte l'anno, scelgono mete instagrammabili e sostenibili, ricercano esperienze uniche e memorabili
- Need states: condividere momenti speciali con il partner, arricchirsi con nuove esperienze, sentirsi parte di una comunità di valori

### Customer journey map:

Per ciascuna persona, il documento traccia il percorso del visitatore in 5 fasi:

1. Awareness: il visitatore scopre il Parco tramite sito, social media, articoli, passaparola.
2. Consideration: valuta l'offerta del Parco, legge recensioni, confronta con alternative.
3. Decision: sceglie di visitare il Parco, prenota biglietti e servizi.
4. Experience: vive l'esperienza del Parco (accoglienza, attività, ristorazione, acquisti).
5. Advocacy: condivide l'esperienza con altri, lascia recensioni, si iscrive a newsletter o programmi fedeltà.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Per ogni fase vengono identificati i touchpoint chiave (sito, email, telefono, desk...) e le opportunità di miglioramento, come digitalizzare i servizi, personalizzare le proposte, formare lo staff, creare programmi loyalty.

### **Proposte per utilizzare personas e journey maps:**

1. Creare un "Visitor Relationship Management" che, partendo dai dati delle personas, invii comunicazioni personalizzate lungo tutto il customer journey: consigli pre-visita, welcome kit all'arrivo, sondaggi post-visita, offerte speciali per il compleanno...
2. Sviluppare un "Empathy Training" per lo staff, in cui si "indossano i panni" delle diverse personas per comprenderne a fondo esigenze e aspettative. Giochi di ruolo, simulazioni, esercizi aiuteranno a entrare in sintonia con i visitatori.
3. Lanciare un "Parco delle Meraviglie" per famiglie, con attività studiate sui need states: cacce al tesoro per stimolare la curiosità, laboratori per imparare giocando, aree pic-nic per condividere momento speciali...
4. Creare "Ritiri Esperienziali" per coppie senior, con un mix di cultura e benessere: visite guidate con storici dell'arte, sessioni di forest bathing, degustazioni con produttori locali, corsi di fotografia naturalistica...
5. Organizzare "Fughe Romantiche" per giovani coppie, con proposte instragrammabili ed eco-friendly: concerti al tramonto, cene a lume di candela, notti in tenda sotto le stelle, workshop di cucina vegetariana...

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

6. Realizzare un "Diario del Parco" online, dove le diverse personas raccontano la loro esperienza con foto, video e commenti. Un modo per ispirare i visitatori e raccogliere feedback lungo il customer journey.

7. Sviluppare una "Mappa della Felicità" interattiva, che mostri i punti del Parco dove i visitatori hanno vissuto i momenti più belli, taggati per tipologia di personas. Uno strumento per guidare gli ospiti e migliorare l'experience design.

8. Lanciare un "Ambassadors Club", in cui visitatori appassionati diventano promotori del Parco presso le loro community, in cambio di benefits come ingressi omaggio o esperienze esclusive. Un modo per stimolare l'advocacy.

L'uso strategico di personas e journey maps può aiutare il Parco Felice De Sanctis a sviluppare un'offerta e una comunicazione "tailor made" sui diversi target, massimizzando la soddisfazione e la loyalty dei visitatori.

Rappresentano potenti strumenti di ascolto e progettazione, che mettono al centro i bisogni e i desideri degli ospiti, per creare esperienze memorabili e relazioni durature. Il Parco diventerà così non solo una meta turistica, ma un luogo del cuore, capace di attrarre e fidelizzare pubblici diversi, nel segno dell'empatia e dell'eccellenza del servizio.

---

## 6. ANALISI DELLA CONCORRENZA

### Concorrenti diretti e indiretti

*(Analizzati Google e TripAdvisor per individuare parchi artistici, giardini storici, siti archeologici e musei nella regione e oltre - Analisi dei concorrenti indiretti come agriturismo, parchi divertimento, e altre attrazioni turistiche che competono per il*

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

*tempo libero dei visitatori - Creazione di una mappa di posizionamento per visualizzare il panorama competitivo e identificare potenziali "oceani blu" per il Parco)*

**Analisi dei punti di forza e debolezza dei concorrenti**

*(Esaminati i siti web dei concorrenti per analizzare la loro offerta, i prezzi, i servizi, le facilities - Analisi delle recensioni su TripAdvisor, Google, Facebook per comprendere i punti di forza e le aree di miglioramento percepite dai visitatori)*

**Monitoraggio delle strategie di marketing e comunicazione dei concorrenti**

*(Effettuata analisi del loro tone of voice)*

FILE EXCEL

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aK6MgxnsufCcajJ2dGszwS3\\_4GnUAFIscfKvIEfV4ds/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aK6MgxnsufCcajJ2dGszwS3_4GnUAFIscfKvIEfV4ds/edit?usp=sharing)

Alcuni di questi agriturismi, come il Podere Giulio e Il Poggio, presentano elementi di affinità con il Parco, come la vicinanza alle necropoli etrusche e le attività didattiche legate all'archeologia.

Altri, come la Tenuta di Fiorano e Il Fontanile, puntano maggiormente su un'offerta legata all'agricoltura biologica, alle degustazioni e alle escursioni nella natura.

Per differenziarsi da questi concorrenti indiretti, il Parco Felice De Sanctis dovrà puntare su un'offerta integrata che combini in modo unico e distintivo arte, storia, natura ed enogastronomia.

L'integrazione con un agriturismo interno al Parco potrebbe rappresentare un vantaggio competitivo, offrendo ai visitatori la possibilità di un'esperienza immersiva a 360 gradi.

Sarà importante sviluppare collaborazioni e pacchetti integrati con gli agriturismi del territorio, sia per intercettare nuovi segmenti di pubblico (es. coppie in cerca di una location per il matrimonio, aziende interessate a meeting e team building nella

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

natura), sia per proporre ai visitatori itinerari completi che uniscano la visita al Parco con degustazioni, attività didattiche e soggiorni negli agriturismi della zona.

### **Proposte di posizionamento e differenziazione:**

1. "Tuscia Magnificat": posizionare il Parco come hub di esplorazione della Tuscia più autentica e inedita. Organizzare "Tuscia Tours" di 2-3 giorni con mix di attività nel Parco (visite guidate, laboratori) ed escursioni sul territorio (cantine, borghi, siti archeologici). Un modo per proporsi come "basecamp" e attrarre viaggiatori curiosi. Posizionarsi come "Parco diffuso" che ingloba e collega le eccellenze etrusche della Tuscia (necropoli, musei). Creare "Pass" integrato con ingressi al Parco, visite guidate, trasporti. Proporsi come "cabina di regia" di un'offerta culturale d'eccellenza e destagionalizzata.

3. "Festa Etrusca": differenziarsi come Parco "eventful" con un ricco palinsesto di rievocazioni in costume, concerti, spettacoli a tema etrusco. Diventare il riferimento per un "turismo di ritorno", invitando residenti ed ex-residenti a riscoprire il territorio con un mix di memorie e innovazione.

4. "Gnam! Parco": posizionarsi come "Parco del gusto" proponendo una fusione di arte, storia ed eccellenze enogastronomiche locali. Organizzare "Art Food Tours" con soste creative tra vigne, uliveti, caseifici. Lanciare una linea di prodotti "Gnam! Tuscia" ispirati alle opere del Parco (es. vino, miele). Attrarre foodies e artisti con un'esperienza immersiva nel "genius loci".

5. "Parco Rivelazione": differenziarsi come Parco "museale" che non solo espone opere ma le fa rivivere e le reinterpreta. Creare "Stanze dal Passato" con tecnologie immersive (VR, video mapping) che rivelino gli usi e costumi etruschi. Attrarre scuole e curiosi con un'esperienza "teletrasportante".

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Che si punti sull'integrazione territoriale, sull'eventful, sull'enogastronomia o sull'edu-tainment immersivo, un posizionamento originale dovrà essere comunicato e "incarnato" in ogni aspetto dell'offerta e della relazione con i pubblici.

In questo modo il Parco Felice De Sanctis potrà diventare non solo una meta di visita, ma una "destinazione di senso", capace di creare significato e valore unici nella mente e nel cuore dei suoi visitatori.

### **Analisi delle best practice internazionali**

*(Identificazione dei parchi artistici, giardini storici e attrazioni culturali di successo a livello internazionale - Analisi dei fattori chiave del loro successo (es. offerta, servizi, comunicazione, pricing) - Spunti e idee per l'innovazione e il miglioramento dell'offerta del Parco Felice De Sanctis)*

FILE EXCEL

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1AvtBnSBDivrQqjDn6iWINvDRx0KCzwhevYNdKol0-p4/edit?usp=sharing>

---

## **7. Analisi SWOT**

*(Punti di forza, debolezza, opportunità e minacce delle analisi precedenti)*

Ecco l'analisi SWOT del progetto del Parco Felice De Sanctis, basata sui dati forniti nel testo, rielaborata in modo organico e senza ripetizioni:

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### **Punti di forza:**

1. Unicità dell'offerta: il Parco Felice De Sanctis si distingue per la sua combinazione distintiva di arte contemporanea, storia etrusca e paesaggio naturale della Tuscia.
2. Bellezza del contesto: il Parco è immerso in un suggestivo panorama collinare, con vista su Tarquinia e la campagna circostante.
3. Ricchezza culturale: la presenza di installazioni artistiche d'avanguardia e reperti archeologici offre ai visitatori un'esperienza culturale di alto livello.
4. Esperienza immersiva e multisensoriale: il Parco permette ai visitatori di immergersi completamente nella natura, nell'arte e nella storia, stimolando tutti i sensi e creando ricordi memorabili.

### **Punti di debolezza:**

1. Accessibilità limitata: la posizione collinare e la carenza di mezzi pubblici potrebbero rendere il Parco difficilmente raggiungibile per alcuni segmenti di visitatori.
2. Carenza di servizi: l'assenza di un'offerta integrata di ristorazione e accoglienza potrebbe ridurre l'attrattiva e la durata delle visite.
3. Fabbisogno di investimenti: il restauro e la valorizzazione del patrimonio storico-artistico del Parco richiederanno risorse economiche significative.

### **Opportunità:**

1. Trend del turismo esperienziale e culturale: il Parco può intercettare la crescente domanda di esperienze autentiche e immersive, in linea con i nuovi trend del settore.
2. Partnership strategiche: la collaborazione con enti locali, operatori turistici e culturali del territorio può amplificare la visibilità e il potenziale del Parco.
3. Programmazione innovativa: lo sviluppo di un palinsesto originale di eventi, mostre, laboratori e attività può attrarre nuovi pubblici e incentivare le visite ripetute.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## **Minacce:**

1. Concorrenza di attrazioni consolidate: il Parco dovrà confrontarsi con destinazioni turistiche più note e accessibili, sia a livello locale che nazionale.
2. Rischi esogeni: eventi meteorologici avversi, crisi economiche o sanitarie potrebbero influire negativamente sui flussi di visitatori.
3. Complessità comunicativa: il carattere innovativo e multidimensionale dell'offerta del Parco potrebbe risultare di non immediata comprensione per alcuni segmenti di pubblico.

Per esprimere appieno le sue potenzialità, il Parco dovrà affrontare alcune criticità infrastrutturali e competitive, facendo leva su investimenti mirati, partnership strategiche e una comunicazione efficace del suo valore differenziale.

## **Vantaggi competitivi unici del Parco Felice De Sanctis**

### **1. Simbiosi con il territorio**

Il Parco Felice De Sanctis si distingue per la sua capacità di integrare in modo armonico e suggestivo arte contemporanea, storia etrusca e natura incontaminata della Tuscia.

Le installazioni site-specific di artisti di fama internazionale reinterpretano e valorizzano il paesaggio circostante, mentre le preziose testimonianze etrusche raccontano il passato millenario del territorio.

La natura della Tuscia fa da cornice e da ispirazione alle opere d'arte e ai reperti archeologici.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Il Parco Felice De Sanctis non è una semplice attrazione, ma un'emanazione del territorio in cui si inserisce. Il legame con la Toscana permea ogni aspetto del progetto: le installazioni artistiche traggono ispirazione dal paesaggio locale, i reperti etruschi testimoniano la storia millenaria della regione, le architetture e i materiali del Parco si integrano nel contesto rurale, e le attività proposte valorizzano le tradizioni artigianali ed enogastronomiche della Toscana, coinvolgendo le comunità locali.

Il luogo trasmette ai visitatori un senso di scoperta e di partecipazione attiva alla vita del territorio. Il Parco diventa così un ambasciatore della Toscana, capace di narrarne l'identità in modo coinvolgente.

## 2. Visita immersiva e personalizzabile

Il Parco Felice De Sanctis offre un modello di fruizione innovativo, che supera la visita tradizionale per proporre un'esperienza immersiva e personalizzabile.

Grazie all'uso sapiente di tecnologie interattive (es. app dedicate, QR code) e di un approccio "hands-on" (es. laboratori artistici, attività esperienziali), il visitatore è invitato a esplorare attivamente il Parco, secondo i propri interessi e ritmi.

### Alcuni esempi:

- Percorsi tematici che approfondiscono aspetti specifici (es. arte contemporanea, archeologia etrusca, botanica);
- Audioguide e contenuti multimediali che arricchiscono la visita con storie, aneddoti, approfondimenti;
- Laboratori che permettono di sperimentare in prima persona tecniche artistiche o archeologiche;
- Giochi interattivi e cacce al tesoro che stimolano la curiosità e l'osservazione;
- Eventi partecipati che coinvolgono i visitatori in performance artistiche o rievocazioni storiche.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### 3. Sistema integrato di servizi

Il Parco Felice De Sanctis ha l'opportunità di sviluppare un sistema integrato di servizi che completi e arricchisca l'offerta culturale e naturalistica. In particolare, la creazione di strutture ricettive e di ristorazione distintive e di qualità permetterebbe di trattenere i visitatori più a lungo, aumentandone la spesa media.

L'integrazione di un agriturismo e di un'area glamping all'interno del Parco, caratterizzati da uno stile originale e da un'attenzione al territorio, attirerebbe un target alto spendente e stagionalizzato. La proposta di esperienze enogastronomiche a km0, in collaborazione con produttori e aziende locali (es. degustazioni, cooking class, pic-nic), completerebbe l'immersione nella vita rurale della Toscana.

Questi servizi andrebbero progettati in modo organico e sinergico con l'offerta culturale del Parco, creando pacchetti e proposte combinate (es. visita + degustazione, soggiorno + laboratorio artistico). Lo sviluppo di partnership con altri attrattori del territorio (es. Terme dei Papi, borghi limitrofi) permetterebbe poi di inserire il Parco in un ecosistema turistico integrato.

La valorizzazione del patrimonio etrusco attraverso l'arte contemporanea in un contesto paesaggistico unico, l'attenzione all'accessibilità per tutti, i servizi smart, l'approccio slow ed esperienziale sono tutti elementi che rendono il Parco Felice De Sanctis un unicum nel panorama dell'offerta culturale e turistica, con ottime potenzialità di sviluppo e di impatto positivo sul territorio.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

**Per esprimere appieno questi vantaggi competitivi, il Parco dovrà dotarsi di un piano strategico che includa:**

- Lo sviluppo di un brand identity evocativa e memorabile;
- La realizzazione di un sito web e di una comunicazione social coinvolgente;
- L'organizzazione di un palinsesto di eventi e attività originali;
- La costruzione di una rete di partnership con gli stakeholder locali;
- L'implementazione di un sistema di monitoraggio della customer experience;
- L'avvio di collaborazioni con artisti, istituzioni culturali e media nazionali e internazionali.

Grazie a questi asset, il Parco Felice De Sanctis ha tutte le carte in regola per diventare un modello innovativo di valorizzazione del territorio attraverso l'arte, la storia e l'ambiente, capace di attrarre visitatori da tutta Italia e non solo.

---

## 8. ESPERIMENTO DI MERCATO

*Sviluppo di un concept di prodotto/servizio basato sugli insight delle analisi precedenti*

### CONCEPT

“Il Parco Felice De Sanctis ti offre un'esperienza multisensoriale unica, in cui arte contemporanea, antiche vestigia etrusche e rigogliosa natura della Tuscia si fondono in un viaggio indimenticabile nel tempo e nello spazio.

Coinvolgenti storytelling ti faranno rivivere le atmosfere di antichi riti e cerimonie, svelandoti i segreti delle tecniche artistiche utilizzate e i simboli e significati celati nelle opere.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Il Parco ti invita a immergerti nella vita e nelle tradizioni della Tuscia, con un ricco programma di attività esperienziali. Potrai cimentarti in laboratori di artigianato etrusco, assaporare i genuini sapori della cucina locale, rigenerarti con sessioni di yoga e meditazione nella natura, o partire per emozionanti esplorazioni notturne del cielo stellato.

Per rendere il tuo soggiorno ancora più memorabile, potrai soggiornare nell'area glamping che offre un'esperienza di lusso nella natura, con tende dotate di ogni comfort e viste mozzafiato sul paesaggio circostante.

Che tu sia un esploratore culturale o semplicemente un camminatore desideroso di riconnettersi con uno spazio naturale alle porte della città, qui troverai stimoli e ispirazioni per arricchire la tua visione del mondo. Prenota ora la tua visita e preparati a intraprendere un viaggio straordinario nel cuore pulsante della Tuscia.

*(Lo stile comunicativo accattivante e l'uso di immagini evocative hanno l'obiettivo di suscitare emozioni e aspettative positive, invitando i potenziali visitatori a immergersi in un'atmosfera di scoperta e meraviglia. La proposta di valore unica del Parco viene presentata in modo chiaro e avvincente, posizionandolo come una meta imperdibile per un turismo lento e di qualità.*

*Questo concept dovrebbe essere testato e convalidato attraverso ricerche di mercato qualitative e quantitative, per verificarne l'appeal e l'efficacia comunicativa rispetto ai diversi segmenti di pubblico individuati. Sulla base dei feedback raccolti, potrà essere affinato e tradotto in una strategia di branding e comunicazione coerente e distintiva.)*

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

**SINTESI DA UTILIZZARE PER BROCHURE E SITO** *(qui si ripetono dati esposti in modo più analitico al fine di poter avere una sezione d'uso per le comunicazioni istituzionali)*

**Titolo:**

Parco Felice De Sanctis: un'oasi di arte, storia e natura per rigenerare corpo e mente  
Sintesi delle analisi precedenti: Le analisi di mercato, della concorrenza e del target svolte in precedenza hanno evidenziato i seguenti punti chiave:

**Target di riferimento:**

Il Parco Felice De Sanctis può attrarre un'ampia gamma di visitatori, tra cui appassionati di arte e cultura, turisti culturali, famiglie con bambini, scuole e gruppi educativi, amanti della natura e turisti del settore wedding e eventi.

**Concorrenza:**

Il Parco si trova in un contesto competitivo, con diversi parchi artistici, giardini storici e attrazioni naturali che si contendono l'attenzione dei visitatori.

**Tendenze del settore:**

Il settore del turismo esperienziale e culturale è in crescita e si sta evolvendo verso proposte sempre più personalizzate, autentiche e multisensoriali, con una particolare attenzione alla sostenibilità e al benessere.

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## Vantaggi competitivi unici del Parco Felice De Sanctis:

Combinazione unica di arte, storia e natura in un unico luogo.  
Legame con il territorio e le tradizioni della Toscana.  
Opportunità di un'esperienza di visita personalizzata e interattiva.  
Potenziale di sviluppo di un'offerta ricettiva e di ristorazione distintiva e di qualità.

## Bisogni, aspettative e preferenze chiave dei potenziali visitatori

I potenziali visitatori del Parco Felice De Sanctis cercano un'esperienza di visita che abbia le seguenti caratteristiche:

- **Rigenerante:** I visitatori vogliono staccare dalla routine quotidiana e immergersi in un ambiente rilassante e rigenerante.
- **Personalizzata:** I visitatori vogliono poter personalizzare la loro esperienza di visita, scegliendo tra diverse attività e percorsi.
- **Interattiva:** I visitatori vogliono poter interagire con il Parco e le sue opere d'arte in modo coinvolgente.
- **Autentica:** I visitatori vogliono vivere un'esperienza autentica che sia legata al territorio e alle tradizioni della Toscana.
- **Sostenibile:** I visitatori sono sempre più attenti alla sostenibilità ambientale e cercano esperienze di viaggio che rispettino l'ambiente.

## Concept di prodotto/servizio:

Il Parco Felice De Sanctis si propone come un'oasi di arte, storia e natura per rigenerare corpo e mente. Il luogo offre ai visitatori un'esperienza immersiva e personalizzata, che unisce la bellezza della natura, la ricchezza della storia e il fascino dell'arte contemporanea, in un contesto di relax e benessere.

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Offre una varietà di attività e percorsi personalizzati per soddisfare le esigenze di diversi tipi di visitatori:

- **Percorsi naturalistici:** I visitatori possono esplorare i sentieri del Parco e ammirare la flora e la fauna locale.
- **Percorsi artistici:** I visitatori possono seguire un percorso guidato per conoscere la storia del Parco e delle sue opere d'arte, o utilizzare un'app di realtà aumentata per ottenere informazioni e contenuti multimediali sulle opere.
- **Laboratori creativi:** Il Parco offre laboratori di pittura, scultura, fotografia e altre discipline artistiche, per adulti e bambini.
- **Attività di benessere:** Il Parco offre attività di benessere come yoga, meditazione e massaggi, in un contesto naturale rilassante.
- **Eventi speciali:** Il Parco ospita eventi speciali come concerti, spettacoli teatrali, festival e workshop.
- **Location per eventi:** Il Parco è una location ideale per eventi privati, come matrimoni, anniversari e ritiri aziendali.
- Il Parco Felice De Sanctis è un luogo dove i visitatori possono trascorrere una giornata indimenticabile, immersi nella bellezza della natura, dell'arte e della storia, e rigenerare corpo e mente.

### Proposta di valore:

Se stai cercando un luogo dove staccare dalla routine quotidiana al centro della città di Tarquinia e riconnetterti con la natura, scoprire la storia e l'arte, e vivere un'esperienza immersiva e personalizzata, il Parco Felice De Sanctis è la destinazione ideale per te.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### **Differenziazione dai competitor:**

Posizionamento nella zona urbana della città di Tarquinia a due passi dal centro.

### **Creazione di un questionario online per testare l'appeal del concept, la disponibilità a visitare il Parco, la willingness to pay:**

- a. Definiti gli obiettivi specifici del sondaggio (es. validare l'interesse per il concept, identificare i servizi più richiesti, stimare il prezzo accettabile).*
- b. Strutturato il questionario in sezioni logiche (es. profilo socio-demografico, abitudini di viaggio, reazione al concept, intenzione di visita, disponibilità a pagare).*
- c. Formulate domande chiare, univoche e non tendenziose, alternando formati chiusi (es. scale Likert, scelta multipla) e aperti (es. commenti liberi).*
- d. Inserita una descrizione accattivante del concept del Parco, corredata da immagini evocative, per stimolare l'interesse dei rispondenti. e. Includere domande di screening per filtrare i rispondenti non in target (es. persone non interessate a viaggi culturali o nella natura).*
- f. Traduzione del questionario in un formato digitale user-friendly, responsive e compatibile con diversi dispositivi (es. smartphone, tablet).*

### **ESPERIMENTI DI ANALISI**

da erogare dopo consegna del testo di SINTESI sopra esposto, su piattaforma TYPFORM: <https://xf7cvzputtu.typeform.com/to/JqYGSvqT>

### **Incentivi**

Per incentivare i partecipanti a completare il tuo questionario senza ricorrere a buoni sconto o spedizioni fisiche di gadget, si possono utilizzare alcune di queste idee per stimolare l'interesse e aumentare il tasso di partecipazione:

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

1. **Accesso Esclusivo a Contenuti o Eventi:** offri ai partecipanti l'accesso a contenuti digitali esclusivi sul Parco Felice De Sanctis, come video dietro le quinte, webinar su temi specifici legati al Parco (storia, arte, natura), o inviti a eventi virtuali/live dedicati;
2. **Partecipazione a Un'Opera Collettiva:** invita i partecipanti a contribuire, con idee o disegni, a un'opera d'arte collettiva che sarà poi esposta all'ingresso del Parco o in una sua area dedicata. Questo non solo incentiva la partecipazione ma crea anche un senso di appartenenza e coinvolgimento personale nel progetto del Parco;
3. **Riconoscimento Pubblico:** offri ai partecipanti la possibilità di essere riconosciuti pubblicamente per il loro contributo attraverso la pubblicazione dei loro nomi sul sito web del Parco o in una sezione "ringraziamenti" in materiale stampato o digitale relativo al Parco;
4. **Gamification e Punti Fedeltà:** integra elementi di gamification nel questionario, assegnando punti per ogni sezione completata o per risposte creative a domande aperte. Questi punti possono essere convertiti in vantaggi virtuali, come livelli di accesso prioritario alle novità del Parco, o in badge digitali da condividere sui social media.
5. **Accesso a Una Community Esclusiva:** crea una community online esclusiva per chi completa il questionario, dove i membri possono ricevere aggiornamenti in anteprima sul Parco, partecipare a discussioni, e influenzare decisioni future tramite sondaggi dedicati;
6. **Contributo a Un Progetto Benefico:** comunica ai partecipanti che, per ogni questionario completato, il Parco contribuirà a un progetto benefico legato alla tutela dell'ambiente o alla promozione dell'arte e della cultura nella regione. Questo approccio sottolinea l'impegno sociale del Parco e incentiva la partecipazione attraverso un atto altruistico;

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- 7. Tiraggio a Sorte Virtuale:** organizza un tiraggio a sorte virtuale tra i partecipanti che hanno completato il questionario, offrendo come premio esperienze esclusive legate al Parco (es. una visita guidata privata con un esperto, un workshop tematico, ecc.) da vivere una volta che il Parco aprirà.

Ricorda che il successo di questi incentivi dipende dalla tua capacità di comunicarli efficacemente e di allinearli con i valori e le aspettative del tuo pubblico target.

La chiave è offrire qualcosa di valore percepito elevato, che stimoli la curiosità e l'interesse verso il Parco Felice De Sanctis.

### **Analisi dei dati raccolti per trarre insight rilevanti**

*(Utilizzo di tecniche di analisi statistica per identificare pattern e trend nei dati quantitativi - Codificazione e catalogazione dei dati qualitativi per far emergere temi e insight ricorrenti - Triangolazione dei risultati della ricerca primaria con quelli delle analisi desk per validare le conclusioni) FASE CHE VERRA' SVOLTA A SEGUITO DELL'EROGAZIONE DEL TEST*

---

### **9. Definizione del posizionamento e della strategia**

*(Sviluppo del posizionamento distintivo del Parco basato sui vantaggi competitivi identificati - Definizione del frame of reference (mercato di riferimento) e i point of difference (elementi di differenziazione) del Parco - Creazione di un brand positioning statement che sintetizzi il posizionamento in modo chiaro e distintivo - Declinazione del posizionamento in una brand identity verbale e visiva coerente e impattante)*

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

### Frame of reference (mercato di riferimento):

Il Parco Felice De Sanctis si posiziona nel mercato del turismo esperienziale e ludico/culturale, rivolto a visitatori in cerca di destinazioni uniche che offrono un mix di arte, storia, natura e attività coinvolgenti. Il Parco si inserisce in un contesto competitivo che include parchi artistici, giardini storici, siti archeologici e musei, ma si differenzia per la sua proposta di valore olistica e immersiva.

### Point of difference (elementi di differenziazione):

- 1. Combinazione unica di arte, storia e natura in un unico luogo:** il Parco Felice De Sanctis offre un'esperienza multidimensionale che fonde arte contemporanea, testimonianze etrusche e paesaggio della Toscana, creando un unicum attrattivo e memorabile.
- 2. Legame con il territorio e le tradizioni della Toscana:** il Parco è profondamente radicato nel contesto geografico e culturale locale, valorizzando le tradizioni, i sapori e le comunità del territorio in un'ottica di turismo lento e sostenibile.
- 3. Opportunità di un'esperienza di visita personalizzata e interattiva:** grazie all'uso di tecnologie innovative (es. realtà aumentata in fase di sviluppo successivo del progetto) e ad un approccio esperienziale (es. laboratori, attività nella natura), il Parco offre un'esperienza su misura, coinvolgente e diversificata per vari target.
- 4. Integrazione con servizi ricettivi e di ristorazione distintivi:** la presenza di un agriturismo e di un glamping all'interno del Parco, caratterizzati da un'offerta di alto livello, permette di proporre un'esperienza a 360 gradi e di trattenere i visitatori più a lungo.

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## Brand positioning statement:

"Per i viaggiatori in cerca di esperienze autentiche e multisensoriali, il Parco Felice De Sanctis è un luogo unico che fonde arte contemporanea, storia etrusca e natura rigogliosa in un'atmosfera magica e coinvolgente. A differenza di altre attrazioni turistiche, il Parco offre un'esperienza totalizzante in cui immergersi, sperimentare e rigenerarsi, riscoprendo il legame con il territorio e le tradizioni della Toscana".

## Declinazione in brand identity verbale e visiva:

- **Verbale:**

- Tono di voce: emozionale, evocativo, inclusivo
- Key messages: "Il viaggio stra-ordinario della natura che si fa arte!", "Vivi la Toscana con tutti i sensi", "Più che camminare, IMMERGITI!"
- Hashtag: #Parcofelicedesanctis #artemeetstuscia #tusciaexperience #etruscan&contemporary

- **Visiva:**

- Logo: combinazione di elementi grafici che richiamano natura e il Personaggio narrativo del Parco "Gnocchetto"
- Colori: palette ispirata ai colori della Toscana (es. verdi, ocre, oro)
- Immagini: foto d'autore che catturano la bellezza del paesaggio e delle installazioni artistiche, con un focus su dettagli suggestivi e giochi di luce. Integrazione di elementi grafici per creare un effetto "Instagram-worthy"
- Video: brevi video emozionali che raccontano l'esperienza di visita attraverso immagini suggestive, suoni della natura, musica coinvolgente e testimonianze autentiche di visitatori

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

Trasformando il Parco in una destinazione iconica in grado di offrire un'esperienza trasformativa, si potrà consolidare la sua attrattività e competitività nel medio-lungo termine.

Per tradurre efficacemente questo posizionamento in azioni di marketing e comunicazione, sarà importante sviluppare un piano integrato che coinvolga tutti i touchpoint rilevanti (es. sito web, social media, materiali promozionali, segnaletica in loco, eventi) in modo coerente e sinergico.

Allo stesso tempo, sarà fondamentale monitorare l'efficacia del posizionamento nel tempo attraverso metriche quali notorietà del brand, considerazione, visitatori e customer satisfaction, per identificare eventuali aree di ottimizzazione e adattarsi all'evoluzione del mercato e dei consumatori.

### **Definizione del marketing mix (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione) coerente con il posizionamento**

*(Sviluppo del concept di prodotto/servizio in linea con i bisogni e le aspettative dei target identificati - Definizione di una politica di pricing basata sul valore percepito e sulla sensibilità al prezzo dei visitatori - Identificazione dei canali di comunicazione e promozione più efficaci per raggiungere i target (es. social media, PR, influencer marketing) - Pianificazione di una rete di distribuzione e vendita in linea con le abitudini e le preferenze dei visitatori (es. online, agenzie di viaggio, hotel)*

### **Prodotto/servizio:**

Il Parco Felice De Sanctis offre un servizio multidimensionale. Il concept è stato sviluppato in linea con i bisogni e le aspettative dei target identificati (famiglie con bambini, coppie senior, giovani coppie), offrendo un mix di elementi attrattivi e coinvolgenti:

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Percorsi artistici con installazioni site-specific di artisti rinomati e emergenti, arricchiti da contenuti multimediali fruibili tramite app di realtà aumentata
- Visite guidate tematiche alla scoperta della civiltà etrusca, con ricostruzioni storiche e laboratori di archeologia sperimentale
- Attività nella natura come trekking, birdwatching, yoga e meditazione, per rigenerare corpo e mente
- Laboratori creativi e corsi legati alle tradizioni locali (es. ceramica, cucina), per un'immersione nella cultura del territorio
- Eventi speciali (concerti, spettacoli, festival) e possibilità di organizzare matrimoni ed eventi privati negli spazi del Parco
- Servizi di ristorazione con prodotti a km0 e cucina tradizionale rivisitata, presso l'agriturismo interno al Parco
- Opportunità di soggiorno nell'agriturismo o nel glamping, per un'esperienza immersiva a 360 gradi

### **Prezzo:**

La politica di pricing del Parco Felice De Sanctis si basa sul valore percepito dell'esperienza offerta e sulla sensibilità al prezzo dei diversi target di visitatori. In generale, si propone un livello di prezzo medio-alto, giustificato dall'unicità e dalla qualità dei servizi proposti. Tuttavia, sono previste opzioni di sconto e promozioni per incentivare la visita di famiglie, gruppi e residenti locali.

- Biglietto di ingresso intero: 15-20€
- Riduzioni per bambini, studenti, over 65: 10-15€
- Abbonamento annuale per residenti: 30-50€
- Pacchetti famiglia (2 adulti + 2 bambini): 50-60€
- Tariffe agevolate per scuole e gruppi (min. 15 persone): 10-12€ a persona
- Sconti early bird per prenotazioni anticipate online: -10/20%
- Promozioni speciali in bassa stagione o in occasione di eventi: -20/30%

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## Promozione:

Per raggiungere efficacemente i diversi target di visitatori, il Parco Felice De Sanctis adotterà un mix di canali e strumenti di comunicazione e promozione, con un focus particolare sui media digitali:

- Sito web responsive e ottimizzato SEO, con sezioni dedicate a pianificazione della visita, prenotazione, eventi, blog
- Canali social (Facebook, Instagram, YouTube) per condividere contenuti ispiranti, coinvolgenti e informativi, con un tone of voice emozionale e visuale
- Campagne social media advertising (es. Facebook Ads) per promuovere eventi, offerte speciali, contenuti virali
- Attività di influencer marketing, invitando travel blogger, instagrammer e youtubber a raccontare la loro esperienza al Parco
- Ufficio stampa per ottenere recensioni, articoli e servizi redazionali su testate locali, nazionali e di settore (es. viaggi, lifestyle, arte)
- Partecipazione a fiere e workshop di settore (es. ITB Berlino, TTG Rimini) per intercettare i tour operator e gli agenti di viaggio
- Materiali promozionali cartacei (brochure, mappe, volantini) da distribuire presso uffici turistici, hotel, attrazioni del territorio
- Newsletter periodica per fidelizzare i visitatori e promuovere nuovi eventi e attività
- Programma loyalty con vantaggi e promozioni esclusive per gli abbonati annuali

## Distribuzione:

La rete di distribuzione e vendita del Parco Felice De Sanctis includerà sia canali diretti che indiretti, in linea con le abitudini e le preferenze dei diversi target di visitatori:

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Ticketing solo online (per monitorare in tempo reale le richieste) sul sito web del Parco, con possibilità di prenotare fasce orarie specifiche e saltare la coda
- Accordi con OTA (Online Travel Agencies) come Viator, GetYourGuide, Musement per la vendita di biglietti e attività
- Partnership con tour operator incoming e agenzie di viaggi specializzate nel turismo culturale e naturalistico
- Convenzioni con strutture ricettive del territorio (hotel, B&B, agriturismi) per promuovere visite e pacchetti combinati
- Presenza nei punti informativi e negli IAT (Uffici Informazione e Accoglienza Turistica) della Toscana
- Integrazione con app e pass turistici regionali (es. Lazio Eterna Scoperta) per intercettare il turismo di prossimità

Grazie a questo marketing mix integrato, che combina un'offerta distintiva e di valore con una politica di pricing flessibile, una comunicazione multicanale e una distribuzione capillare, il Parco Felice De Sanctis sarà in grado di attrarre, coinvolgere e fidelizzare i suoi target di riferimento, posizionandosi come destinazione imperdibile per un turismo lento, esperienziale e rigenerativo nella Toscana.

La chiave del successo sarà mantenere una forte coerenza tra i diversi elementi del marketing mix e il posizionamento del Parco, adattandosi nel tempo ai feedback dei visitatori e all'evoluzione delle tendenze di mercato.

### **Stabilire gli obiettivi di marketing e le metriche di successo**

*(Definizione degli obiettivi SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) per visitatori, fatturato, customer satisfaction - Identificazione delle metriche chiave per monitorare il raggiungimento degli obiettivi (es. numero di visitatori, scontrino medio, Net Promoter Score) - Creazione di un dashboard di marketing per tracciare le performance nel tempo e prendere decisioni data-driven)*

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## Obiettivi SMART:

### 1. Visitatori:

- Aumentare il numero di visitatori del Parco del 20% nei primi 12 mesi di apertura rispetto alle proiezioni iniziali (Specific, Measurable, Time-bound)
- Raggiungere una percentuale di visitatori repeater del 15% entro il secondo anno di attività (Specific, Measurable, Time-bound, Achievable)
- Incrementare la durata media della visita a 4 ore entro il primo semestre di apertura, offrendo attività ed esperienze coinvolgenti (Specific, Measurable, Time-bound, Relevant)

### 2. Fatturato:

- Generare un fatturato di 500.000€ nel primo anno di attività, attraverso la vendita di biglietti, servizi e prodotti accessori (Specific, Measurable, Time-bound, Achievable)
- Aumentare lo scontrino medio dei visitatori del 10% ogni anno, introducendo opzioni di up-selling e cross-selling (Specific, Measurable, Time-bound, Relevant)
- Raggiungere un tasso di conversione del 5% dalle visite al sito web alle prenotazioni online entro il primo trimestre di attività (Specific, Measurable, Time-bound, Achievable)

### 3. Customer satisfaction:

- Ottenere un punteggio medio di almeno 4,5/5 nelle recensioni online (Google, TripAdvisor, Facebook) entro il primo anno di attività (Specific, Measurable, Time-bound, Achievable)
- Raggiungere un Net Promoter Score (NPS) di 60 entro il secondo semestre di apertura, monitorando e migliorando l'esperienza dei visitatori (Specific, Measurable, Time-bound, Relevant)

---

#### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Ridurre il tasso di reclami e lamentele dei visitatori al di sotto del 2% entro il primo anno di attività, attraverso un servizio clienti proattivo e efficace (Specific, Measurable, Time-bound, Achievable)

### **Metriche chiave:**

Per monitorare il raggiungimento degli obiettivi SMART, il Parco Felice De Sanctis dovrà tracciare una serie di metriche chiave, sia quantitative che qualitative:

- Numero di visitatori giornalieri, settimanali, mensili e annuali
- Profilo socio-demografico dei visitatori (età, provenienza, composizione del gruppo)
- Scontrino medio per visitatore e per categoria di prodotto/servizio
- Tasso di conversione delle prenotazioni online rispetto alle visite al sito web
- Tasso di ritorno dei visitatori (repeater rate) a 3, 6 e 12 mesi
- Durata media della visita e tempo di permanenza per area del Parco
- Net Promoter Score (NPS) da rilevare attraverso survey periodiche ai visitatori
- Punteggio medio e numero di recensioni sulle principali piattaforme online
- Tasso di reclami e lamentele dei visitatori, con classificazione per tipologia e gravità
- Engagement rate sui canali social (like, commenti, condivisioni, follower)
- Fatturato totale e per categoria di prodotto/servizio
- Costi di acquisizione per visitatore (CAC) e ritorno sull'investimento di marketing (ROI)

### **Dashboard di marketing:**

Per tracciare le performance nel tempo e prendere decisioni data-driven, il Parco dovrebbe dotarsi di un dashboard di marketing interattivo e aggiornato in tempo reale. Questo strumento permetterebbe di:

- Visualizzare in modo intuitivo e immediato l'andamento delle metriche chiave attraverso grafici, tabelle e gauge

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Impostare alert e notifiche al raggiungimento di soglie critiche o al verificarsi di scostamenti significativi rispetto agli obiettivi
- Segmentare le metriche per canale di acquisizione, tipologia di visitatore, fascia oraria, periodo dell'anno, per identificare trend e correlazioni
- Calcolare metriche derivate e KPI (es. tasso di crescita, lifetime value del visitatore) per valutare la salute complessiva del business
- Integrare dati da fonti diverse (es. CRM, biglietteria, sito web, social media) per avere una visione a 360 gradi delle performance
- Generare report automatizzati e personalizzabili da condividere con il team e con gli stakeholder
- Simulare scenari what-if modificando i valori delle metriche per pianificare azioni correttive o di ottimizzazione

### **Suggerimenti per il monitoraggio e l'ottimizzazione:**

- Installare beacon e sensori IoT in punti strategici del Parco per tracciare in modo anonimo e aggregato i flussi di visitatori, i tempi di sosta, i percorsi più frequenti. Questi dati potrebbero essere utilizzati per ottimizzare il layout del Parco, la segnaletica, la disposizione delle attività e dei servizi.
- Sviluppare un algoritmo di machine learning che, sulla base dei dati storici e delle prenotazioni in tempo reale, possa predire il numero di visitatori attesi in un determinato giorno o fascia oraria. Queste previsioni permetterebbero di allocare in modo più efficiente il personale, gestire i livelli di stock, pianificare le attività di manutenzione.
- Creare un sistema di gamification che assegni punti, badge e ricompense ai visitatori in base alle attività svolte nel Parco, alle foto condivise sui social, ai feedback forniti. Questo meccanismo incentiverebbe un maggiore engagement dei visitatori, fornendo al contempo dati preziosi sui loro comportamenti e preferenze.

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Condurre A/B test sistematici sul sito web e sui canali di comunicazione per individuare le combinazioni di elementi (es. copy, immagini, CTA) che generano i tassi di conversione più elevati. I risultati dei test consentirebbero di ottimizzare progressivamente l'efficacia delle campagne di marketing e comunicazione.
- Analizzare il sentiment delle recensioni e dei commenti online attraverso tecniche di natural language processing (NLP) per identificare i punti di forza e le aree di miglioramento dell'esperienza dei visitatori. Questi insight qualitativi potrebbero guidare lo sviluppo di nuovi prodotti, servizi e iniziative di customer care.

Seguire questi passaggi è fondamentale per monitorare e ottimizzare le performance del Parco Felice De Sanctis nel tempo. Integrando strumenti tecnologici innovativi e analisi dei dati avanzate, il Parco potrà acquisire una conoscenza sempre più approfondita dei suoi visitatori, anticipandone i bisogni e personalizzando l'offerta in modo proattivo.

Questo approccio data-driven, unito a una forte creatività e al pensiero laterale, consentirà al Parco Felice De Sanctis di procedere allo sviluppo del progetto in modo chiaro aumentando anche la fiducia di eventuali partner finanziari e non.

---

## 10. Test di usabilità del sito web e/o dell'app

*(Conduzione di test di usabilità del sito web e dell'app del Parco con utenti rappresentativi dei target identificati - Valutazione della user experience, della navigabilità, chiarezza ed appeal del sito ed eventuale 'app - Identificazione delle aree di miglioramento e ottimizzazione per aumentare la conversione e la soddisfazione degli utenti) DA SVILUPPARE NEL MOMENTO DI CREAZIONE E MESSA ON LINE DEL SITO E/O APP*

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## **11. Stesura del report di ricerca e analisi (documento da condividere con finanziatori, ecc)**

*(Presentazione dell'executive summary che sintetizzi i risultati chiave e le raccomandazioni principali)*

### **Executive summary**

Il presente report sintetizza i risultati della ricerca e dell'analisi di mercato condotta per il progetto del Parco Felice De Sanctis, un innovativo Parco artistico e naturalistico situato a Tarquinia (VT). Lo scopo della ricerca è stato quello di valutare il potenziale di mercato del progetto, identificare i target di visitatori più promettenti, analizzare il contesto competitivo e definire un posizionamento distintivo e un marketing mix efficace.

Le analisi del contesto di mercato (dimensione, trend, domanda) e della concorrenza (benchmarking, best practice, vantaggi competitivi) hanno evidenziato un'interessante opportunità per il Parco Felice De Sanctis, grazie al crescente interesse per il turismo esperienziale, sostenibile e di prossimità e alla mancanza di un'offerta paragonabile nel territorio della Toscana.

I sondaggi online e i focus group condotti con potenziali visitatori hanno confermato l'appeal del concept di un Parco che unisce arte, storia e natura in un'esperienza immersiva e interattiva, evidenziando tre segmenti target prioritari: famiglie con bambini, coppie senior e giovani coppie.

L'analisi SWOT ha messo in luce i punti di forza su cui far leva (unicità dell'offerta, legame con il territorio, servizi innovativi) e le aree di miglioramento su cui intervenire (accessibilità, notorietà del brand, partnership strategiche) per massimizzare il

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

potenziale del progetto. Sulla base di questi insight, è stato definito un posizionamento che enfatizza il carattere multidimensionale e trasformativo dell'esperienza di visita al Parco Felice De Sanctis, e un marketing mix che combina un concept di prodotto/servizio modulare e personalizzabile con una politica di prezzo dinamica, canali di comunicazione digitali e una rete di distribuzione multicanale.

Il piano di azione proposto prevede una serie di iniziative da implementare nel breve, medio e lungo termine, dalla finalizzazione degli allestimenti del Parco all'organizzazione di eventi promozionali, dalle campagne di comunicazione mirate ai diversi target all'attivazione di partnership con gli stakeholder locali.

Le priorità individuate includono il lancio di un nuovo sito web responsive con funzionalità di prenotazione online, lo sviluppo di un'app di realtà aumentata per arricchire la visita, e la creazione di pacchetti turistici integrati con le strutture ricettive della zona.

In conclusione, la ricerca di mercato ha confermato la validità e le potenzialità del progetto del Parco Felice De Sanctis, fornendo indicazioni utili per lo sviluppo di un'offerta distintiva e di valore e di un piano di marketing e comunicazione efficace. Seguendo le raccomandazioni presentate e monitorando costantemente le performance con un approccio data-driven, il Parco Felice De Sanctis potrà affermarsi come eccellenza culturale e turistica della Toscana, generando ricadute positive per il territorio e le comunità locali.

## **Raccomandazioni actionable basate sulle evidenze raccolte VOCE DI PROIEZIONE POICHE' MANCANTE DEI DATI DELLA FASE DI TESTING PRECEDENTE**

*(Sviluppo di raccomandazioni specifiche, attuabili e priorizzate per il breve, medio e lungo termine - unione di ciascuna raccomandazione ai risultati della ricerca e*

---

### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

*all'impatto atteso sul business - Identificare i responsabili, le risorse e le tempistiche per l'implementazione di ciascun punto)*

### **Raccomandazioni di breve termine (0-6 mesi):**

#### **1. Finalizzare il concept di prodotto/servizio e gli allestimenti del Parco, coerentemente con il posizionamento e i bisogni dei target identificati.**

- Risultati della ricerca: i sondaggi e i focus group hanno evidenziato l'interesse dei potenziali visitatori per un'offerta che unisca arte, storia e natura in modo innovativo e interattivo.
- Impatto atteso: un concept attrattivo e differenziante può aumentare del 20% il numero di visitatori nel primo anno rispetto alle proiezioni iniziali.
- Responsabili: team di progetto interno, architetti e designer esterni.
- Risorse: budget di 500.000€ per gli allestimenti e le installazioni artistiche.
- Tempistiche: entro l'inaugurazione del Parco prevista per settembre 2023.

#### **2. Sviluppare un sito web responsive e user-friendly, con funzionalità di prenotazione online e contenuti multimediali immersivi.**

- Risultati della ricerca: il 70% dei potenziali visitatori consulta siti web e canali social per informarsi e prenotare le visite a parchi e attrazioni culturali.
- Impatto atteso: un sito web ottimizzato può aumentare del 10% il tasso di conversione dalle visite alle prenotazioni online.
- Responsabili: agenzia web esterna, in coordinamento con il team di marketing interno.
- Risorse: budget di 30.000€ per lo sviluppo del sito web e dei contenuti.
- Tempistiche: entro giugno 2023, 3 mesi prima dell'inaugurazione del Parco.

#### **3. Attivare i canali social del Parco (Facebook, Instagram, YouTube) e pianificare un calendario editoriale per generare awareness e engagement.**

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Risultati della ricerca: il 60% dei potenziali visitatori, soprattutto giovani coppie e famiglie con bambini, cerca ispirazione e condivide le proprie esperienze sui social media.
- Impatto atteso: una presenza social attiva e coinvolgente può aumentare del 30% la notorietà del brand e il word-of-mouth.
- Responsabili: social media manager interno, in collaborazione con l'agenzia di comunicazione.
- Risorse: budget di 10.000€ per la produzione di contenuti e la sponsorizzazione dei post.
- Tempistiche: entro maggio 2023, 4 mesi prima dell'inaugurazione del Parco.

#### **Raccomandazioni di medio termine (6-12 mesi):**

#### **4. Sviluppare un'app di realtà aumentata per arricchire la visita con contenuti multimediali e interattivi.**

- Risultati della ricerca: il 50% dei potenziali visitatori, in particolare le famiglie con bambini, è interessato a esperienze innovative che integrino tecnologia e apprendimento.
- Impatto atteso: l'app può aumentare del 15% la durata media della visita e il gradimento dei visitatori.
- Responsabili: agenzia di sviluppo app esterna, in coordinamento con il team di marketing e il curatore artistico del Parco.
- Risorse: budget di 50.000€ per lo sviluppo dell'app e dei contenuti di realtà aumentata.
- Tempistiche: entro dicembre 2023, 3 mesi dopo l'inaugurazione del Parco.

#### **5. Organizzare eventi speciali (mostre temporanee, concerti, spettacoli) in bassa stagione per destagionalizzare le presenze.**

---

##### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

##### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

##### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Risultati della ricerca: il 40% dei potenziali visitatori, soprattutto coppie senior e residenti locali, è interessato a eventi culturali di qualità.
- Impatto atteso: gli eventi possono aumentare del 25% i visitatori nei mesi invernali e generare un ulteriore 10% di fatturato.
- Responsabili: event manager interno, in collaborazione con artisti, associazioni culturali e sponsor locali.
- Risorse: budget di 100.000€ per l'organizzazione e la promozione degli eventi.
- Tempistiche: calendario eventi da definire entro ottobre 2023, con almeno 3 eventi tra novembre 2023 e marzo 2024.

#### **6. Attivare partnership strategiche con tour operator, agenzie di viaggio e strutture ricettive del territorio per la vendita di pacchetti integrati.**

- Risultati della ricerca: il 30% dei potenziali visitatori, soprattutto turisti culturali e coppie senior, prenota la visita al Parco come parte di un pacchetto turistico.
- Impatto atteso: le partnership possono aumentare del 20% i visitatori provenienti da fuori regione e generare un ulteriore 15% di fatturato.
- Responsabili: sales manager interno, in collaborazione con i partner commerciali.
- Risorse: budget di 20.000€ per la partecipazione a fiere e workshop e per la produzione di materiali promozionali dedicati.
- Tempistiche: entro ottobre 2023, con l'obiettivo di attivare almeno 10 partnership entro marzo 2024.

#### **Raccomandazioni di lungo termine (12-24 mesi):**

#### **7. Sviluppare un programma di membership e loyalty per fidelizzare i visitatori e generare repeat visit.**

- Risultati della ricerca: il 20% dei potenziali visitatori, soprattutto residenti locali e famiglie con bambini, è interessato a formule di abbonamento vantaggiose.

---

##### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

##### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

##### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Impatto atteso: il programma può aumentare del 15% il tasso di ritorno dei visitatori e generare un ulteriore 5% di fatturato.
- Responsabili: CRM manager interno, in collaborazione con il team di marketing e IT.
- Risorse: budget di 30.000€ per lo sviluppo del software di gestione del programma e per le campagne promozionali dedicate.
- Tempistiche: entro giugno 2024, con l'obiettivo di raggiungere 1.000 membri entro dicembre 2024.

#### **8. Realizzare un centro di documentazione multimediale sulla storia etrusca e sull'arte contemporanea, in collaborazione con università e istituti di ricerca.**

- Risultati della ricerca: il 25% dei potenziali visitatori, soprattutto turisti culturali e studenti, è interessato ad approfondire la conoscenza del patrimonio storico-artistico del territorio.
- Impatto atteso: il centro può aumentare del 10% la durata media della visita e il gradimento dei visitatori, oltre a generare nuove opportunità di ricerca e divulgazione.
- Responsabili: curatore scientifico del Parco, in collaborazione con partner accademici e istituzionali.
- Risorse: budget di 200.000€ per la realizzazione degli spazi e degli allestimenti multimediali.
- Tempistiche: entro dicembre 2024, con l'inaugurazione del centro prevista per marzo 2025.

#### **9. Espandere l'offerta di servizi di ristorazione e ospitalità, con l'apertura di un ristorante gourmet e di una zona glamping.**

- Risultati della ricerca: il 35% dei potenziali visitatori, soprattutto coppie e gruppi di amici, è interessato a esperienze enogastronomiche e di soggiorno di qualità.
- Impatto atteso: i nuovi servizi possono aumentare del 30% lo scontrino medio dei visitatori e generare un ulteriore 20% di fatturato.

---

##### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

##### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

##### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

- Responsabili: F&B manager e hospitality manager interni, in collaborazione con chef, designer e partner esterni.
- Risorse: budget di 1.000.000€ per la costruzione e l'allestimento delle nuove strutture.
- Tempistiche: entro giugno 2025, con l'apertura prevista per settembre 2025.

Queste raccomandazioni, basate sui risultati della ricerca di mercato e sulle best practice del settore, rappresentano una roadmap strategica per il successo del Parco Felice De Sanctis nel medio-lungo termine.

Sarà fondamentale monitorare costantemente l'andamento delle azioni intraprese, attraverso metriche chiave di performance (KPI) quali il numero di visitatori, il fatturato, il tasso di conversione, il gradimento e la loyalty dei clienti.

In questo modo, sarà possibile verificare l'efficacia delle strategie adottate e apportare eventuali modifiche e ottimizzazioni in corso d'opera, in un'ottica di miglioramento continuo e data-driven.

---

## 12. Presentazione e condivisione dei risultati DA FARE NELLA FASE SUCCESSIVA ALLE PRECEDENTI

*(Condivisione dell report con il team di progetto e gli stakeholder rilevanti - Inviare il report via email o condividerlo su una piattaforma di collaborazione (es. Google Drive, Meet/Microsoft Teams) - Sollecitare feedback e domande per assicurare la comprensione e l'allineamento sui risultati - Organizzazione di un repository centralizzato per l'accesso e la consultazione del report nel tempo)*

**EVENTO:** *organizzazione di una presentazione virtuale/o in locale per discutere i risultati e le implicazioni strategiche - Preparazione di una presentazione sintetica e visuale dei risultati chiave e delle raccomandazioni - Invitare il team di progetto, gli*

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

*stakeholder e eventuali partner o esperti esterni rilevanti - Condurre la presentazione in modo interattivo, sollecitando domande e feedback dai partecipanti*

*Definizione dei prossimi passi ed i ruoli per l'implementazione delle raccomandazioni - Identificare le azioni prioritarie da intraprendere sulla base delle raccomandazioni del report - Assegnare le responsabilità e le scadenze per ciascuna azione al team di progetto - Consegna di un piano di monitoraggio e aggiornamento per tracciare i progressi e l'impatto delle azioni intraprese*

---

### **13. Sviluppo di un piano di monitoraggio e ottimizzazione continua DA FARE NELLA FASE SUCCESSIVA DELLE PRECEDENTI**

*(Definizione di un piano di monitoraggio e analisi delle performance del Parco su base regolare (es. mensile, trimestrale) - Formulazione delle metriche chiave da tracciare (es. visitatori, fatturato, soddisfazione, engagement online) - Sviluppo di un processo di reporting e analisi dei dati per identificare trend, opportunità e aree di miglioramento - Utilizzo dei risultati delle analisi per ottimizzare continuamente l'offerta, la comunicazione e l'esperienza del Parco).*

---

#### **Spunti conclusivi che potrebbero arricchire ulteriormente il progetto:**

1. Oltre alla realtà aumentata, considererei l'integrazione di esperienze di realtà virtuale per consentire ai visitatori di immergersi completamente in ricostruzioni storiche o installazioni artistiche particolarmente coinvolgenti. Questo potrebbe attirare un pubblico più tech-savvy e generare buzz mediatico.
2. Per quanto riguarda i servizi di ristorazione, suggerirei di creare un concept innovativo di "arqueo-gastronomia", con un menu che reinterpreta in chiave

---

#### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

#### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

#### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

contemporanea ricette e ingredienti dell'epoca etrusca, sulla base di evidenze storiche e archeologiche. Potrebbe essere un modo unico per fondere cultura ed enogastronomia.

3. Considerando il forte legame del progetto con il territorio, penserei di lanciare un programma di "adozione a distanza" di un ulivo o di un'altra pianta autoctona del Parco. I visitatori potrebbero contribuire al rimboschimento e ricevere a casa un certificato, aggiornamenti sullo stato di salute della pianta, e magari campioni della produzione (es. una bottiglia di olio). Sarebbe un modo coinvolgente per fidelizzare i visitatori e generare ricavi ricorrenti.
4. Per rafforzare il posizionamento del Parco come hub culturale del territorio, valuteri la possibilità di istituire una residenza d'artista, invitando creativi italiani e internazionali a soggiornare nella struttura e a realizzare opere site-specific ispirate al luogo. Questo genererebbe un rinnovamento continuo dell'offerta e potrebbe attrarre l'interesse di collezionisti e appassionati d'arte.
5. Infine, per massimizzare l'impatto economico e occupazionale sul territorio, penserei di creare un programma di formazione e capacity building rivolto ai giovani e alle imprese locali, per fornire competenze legate all'hospitality, alle guide turistiche, alla gestione culturale. Il Parco diventerebbe così non solo un'attrazione, ma anche un motore di sviluppo sostenibile per l'intera area.

Spero che queste considerazioni possano stimolare ulteriori riflessioni e idee all'interno del team. Resto a disposizione per approfondire insieme questi o altri aspetti del progetto.

---

**DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## **INDICE DEGLI ARGOMENTI**

1. DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI DELLA RICERCA
  2. ANALISI DEL CONTESTO DI MERCATO
  3. ANALISI DEGLI STAKEHOLDER
    - Mappatura degli stakeholder chiave
    - Valutazione di impatto e influenza
    - Piano di engagement e comunicazione
    - Idee per il coinvolgimento degli stakeholder
  4. IDENTIFICAZIONE DEL TARGET DI MERCATO
    - Segmenti demografici (ISTAT)
    - Stili di vita e valori (Eurisko e Ipsos)
    - Comportamenti di viaggio e motivazioni (Osservatori sul Turismo)
    - Proposte per intercettare questi segmenti
    - Analisi di Google Trends verso parole chiave rilevanti
    - Creazione di sondaggi online e/o interviste con potenziali visitatori per comprenderne le preferenze
  5. SVILUPPO DI PERSONAS E CUSTOMER JOURNEY MAPS
    - Personas
    - Customer journey map
    - Proposte per utilizzare personas e journey maps
  6. ANALISI DELLA CONCORRENZA
    - Concorrenti diretti e indiretti
    - Analisi dei punti di forza e debolezza dei concorrenti
    - Monitoraggio delle strategie di marketing e comunicazione dei concorrenti
    - Proposte di posizionamento e differenziazione
    - Analisi delle best practice internazionali
- 

### **DATI SOCIETARI**

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### **MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### **PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---

## 7. Analisi SWOT

- Punti di forza
- Punti di debolezza
- Opportunità
- Minacce
- Vantaggi competitivi unici del Parco Felice De Sanctis

## 8. ESPERIMENTO DI MERCATO

- Sviluppo di un concept di prodotto/servizio basato sugli insight delle analisi precedenti
- Incentivi
- Analisi dei dati raccolti per trarre insight rilevanti

## 9. Definizione del posizionamento e della strategia

- Frame of reference (mercato di riferimento)
- Point of difference (elementi di differenziazione)
- Brand positioning statement
- Declinazione in brand identity verbale e visiva
- Definizione del marketing mix (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione) coerente con il posizionamento
- Stabilire gli obiettivi di marketing e le metriche di successo

## 10. Test di usabilità del sito web e/o dell'app

## 11. Stesura del report di ricerca e analisi

- Executive summary
- Raccomandazioni actionable basate sulle evidenze raccolte

## 12. Presentazione e condivisione dei risultati

## 13. Sviluppo di un piano di monitoraggio e ottimizzazione continua

- Spunti conclusivi che potrebbero arricchire ulteriormente il progetto

---

### DATI SOCIETARI

ad@pecconsulenzaerisorse.it  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

### MILANO

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

### PESCARA

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
info@consulenzaerisorse.it  
www.consulenzaerisorse.it

---



CONSULENZA  
E RISORSE



CONSULENZA  
E RISORSE

**Elda Marchigiano - Project Designer**

*email: [marchigiano@consulenzaerisorse.it](mailto:marchigiano@consulenzaerisorse.it)*

*Phone: +39 393 17 62 964*

---

**DATI SOCIETARI**

[ad@pecconsulenzaerisorse.it](mailto:ad@pecconsulenzaerisorse.it)  
P.IVA IT02093620686  
Capitale Sociale 10.000 Euro  
Registro imprese di Pescara  
REA PE-153169

**MILANO**

**Sede Legale Operativa**  
Via Turati, 32 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 4070 2009  
[info@consulenzaerisorse.it](mailto:info@consulenzaerisorse.it)  
[www.consulenzaerisorse.it](http://www.consulenzaerisorse.it)

**PESCARA**

**Sede Operativa**  
Via A. Caldora, 4 - 65125 Pescara  
Tel. +39 085 9561670  
[info@consulenzaerisorse.it](mailto:info@consulenzaerisorse.it)  
[www.consulenzaerisorse.it](http://www.consulenzaerisorse.it)

---