



PROGRAMMA STARTUP TURISMO 2020-22

KARIN VENNARI- *GIUGNO 2019*

PROGRAMMA

“ Il programma mira a consolidare la missione dell’associazione ovvero creare valore e supportare le aziende associate nel loro percorso di crescita attraverso azioni mirate a rafforzare il posizionamento dell’Associazione come soggetto di riferimento per l’innovazione del turismo in Italia a tutti i livelli.”

Programma, suddiviso in 9 aree tematiche:



Promozione



Networking



Fundraising



Business
Development



Formazione



Servizi

L

Lobbying

C&O

Comunicazione e
organizzazione
interna

I

Internazionalizzazione



PROMOZIONE



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. consolidamento della relazione e accordo in esclusiva per la gestione dell'area startup per TTG, BIT e BTO
2. nuovi accordi e presidio di altri eventi fieristici in qualità di main partner per l'area startup (BMT, hostb2b, etc)

TARGET 20-22

1. accordo per realizzazione area startup italia alle fiere straniere di settore con enit
2. accordo e convenzione per accedere alle fiere straniere relative a tematiche innovazione (es. web summit)



NETWORKING



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. realizzazione di eventi di networking per incoraggiare collaborazioni intra associati
2. organizzazione cena associazione annuale (Rimini 2017-2018- 2019)

TARGET 20-22

1. dare continuità ai coffee break online finalizzati alla conoscenza ed esplorazione di opportunità di business all'interno dell'associazione
2. organizzare un roadshow con 1 evento in ogni area territoriale presidiata mirato alla creazione di momenti di scambio tra startup locali, istituzioni, imprese



FUNDRAISING



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. sviluppo di connessioni dirette tra investitori e startup
2. accordo con Invitalia ed ingresso nel loro partner network

TARGET 20-22

1. organizzazione di un evento investor day dedicato al settore e alle nostre startup
2. Stimolare la relazione con ICE per organizzare incontri privati con investitori privati



BUSINESS DEVELOPMENT



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. Creazione e testing del format Call 4 Business finalizzato alla realizzazione di incontro diretto tra operatori del settore e startup associate (#3 iniziative)
2. Accordo con ICE per sviluppare occasioni dedicate di incontri b2b

TARGET 20-22

1. promozione e sviluppo di nuovi accordi b2b per incentivare l'incontro tra associate e operatori del settore
2. creazione di una categoria di soci sostenitori per permettere l'accesso all'intero del network dell'associazione di hotel, DMC, e player del settore



FORMAZIONE



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. creazione di una task force dedicata
2. erogazione di corsi di formazione interna per gli associati
3. creazione di un format "startup school" e erogazione di formazione esterna a scuole e istituti tecnici come

TARGET 20-22

1. costruzione di un piano di formazione interno all'associazione annuale
2. sviluppo commerciale "startup school" per scuole e istituti tecnici (es. ITS)



SERVIZI



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. creazione di un set di convenzioni dedicate per gli associati (es. commercialisti, agenzia pr..)

TARGET 20-22

1. incremento dell'offerta di servizi
2. diventare tour operator e condividere la licenza intra associazione



LOBBYING

OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. accesso ai tavoli istituzionali del MEF e presentazione istanze della categoria

TARGET 20-22

1. accredito dell' associazione ai tavoli strategici del MIBACT
2. sviluppo accordi con enti e istituzioni (Confcommercio, Confindustria, ENIT)



COMUNICAZIONE e ORGANIZZAZIONE C&O

OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. stabilizzazione raffaella
2. ingaggio ufficio stampa AST
3. creazione rappresentanti territoriali
4. nuovo sito

TARGET 20-22

1. piano di comunicazione interno
2. riorganizzazione rete territoriale per aumentare engagement dei RT e finalizzata all'onboarding e presidio territoriale lato istituzioni
3. riorganizzazione ruoli e creazione deleghe
4. creazione di un ruolo dedicato al centro studi



INTERNAZIONALIZZAZIONE



OBIETTIVI RAGGIUNTI

1. prima mappatura potenziali partner
2. accordo con ICE per selezione global startup program

TARGET 20-22

1. sviluppo contatto e relazione con acceleratori stranieri e associazioni di categoria
2. accesso dedicato alla piattaforma B2B ICE

IL TEAM



Flavio Tagliabue
Segretario e tesoriere



Giulia Trombin
Vice presidente

Board

Consiglio direttivo
Relazioni istituzionali



Piercarlo Mansueto
Responsabile rete territoriale



Paola Pacchiana
Relazioni Internazionali

TBD

Candidature aperte
Referente Centro Studi

Chi sono



Karin Venneri

Presidente

- Ingegnere Gestionale, un master in Digital Marketing e Comunicazione, 6 anni in consulenza strategica nei financial services.
- Curiosa e Appassionata di Innovazione e digitale, nel 2014 ha co-fondato 1000ITALY LTD, Edgar Smart Concierge e Overbooking.
- Inoltre mi sono occupata negli ultimi 3 anni di fare il setup di un operatore incoming italiano - Destination Italia - prima con il ruolo di project leader, curando le strategie di M&A e poi successivamente come CMO occupandosi dell'attività di marketing e commerciali.
- Sportiva nel dna, viaggiatrice da sempre, di origini calabresi che ha fatto della sua missione personale, ovvero riuscire ad attivare la cultura dell'imprenditorialità e lo sviluppo di aree del sud, il suo lavoro. Coerentemente con ciò, ha sposato il progetto di WI con l'obiettivo di supportarlo nelle attività di crescita e sviluppo strategico del progetto in generale e nelle attività di coordinamento commerciale e operativo relative all'ambito travel experience.

PERCHE'

“ Ho investito molto del mio tempo nel far crescere l'Associazione con soddisfazione; nei prossimi anni sarò ancora molto attiva nel settore e ho ancora voglia di mettere a disposizione degli associati la mia rete, le mie competenze ed il mio tempo per continuare a contribuire alla crescita dell'Associazione e del suo posizionamento come la realtà di riferimento dell'innovazione del turismo in Italia.”
