



Atl & co. in Toscana Mediterranea: ieri il battesimo. Eventi, biglietti unici, e un servizio nuovo di prenotazione hotel

Offerte e servizi per i turisti Ecco gli obiettivi del consorzio

CECINA. Dopo la prima presentazione, avvenuta lo scorso 14 maggio, il nuovo consorzio turistico, Toscana Mediterranea è stato ufficialmente inaugurato e battezzato col primo convegno svoltosi nei locali di Villa Ginori. Un incontro che ha visto un'ottima affluenza di persone, tra le quali, oltre alle autorità e ai soci fondatori del consorzio stesso, molti operatori turistici e titolari di attività ricettive della zona e non.

Ma quali sono in concreto le novità, le strategie e gli obiettivi stessi di Toscana Mediterranea? Innovazione rispetto al passato. La prima novità, estremamente importante che caratterizza il nuovo consorzio è la sua natura privata.

Rispetto a esperienze consortili passate infatti Toscana Mediterranea è composta per lo più da aziende private, quali UpLink, Coop Itinera, Lazzi Express e Cap Prato per citarne alcune, le quali oltre a conferire dal punto di vista del budget, capitale privato, offrono al nuovo soggetto anche un'impronta decisamente imprenditoriale, che permette di unire alla promozione turistica anche una commercializzazione accurata e capillare del turismo stesso.

Tuttavia, come è stato sottolineato più volte durante la presentazione in particolare dall'assessore provinciale al turismo Fausto Bonsignori, la natura privata non deve escludere un supporto anche delle istituzioni, le quali al contrario giocheranno l'importante ruolo di «rendere fertile il terreno sul quale poi i privati andranno a operare». Complementarità nei confronti degli altri consorzi. Obiettivo principe del consorzio è quello di creare un sistema che vada al di là della realtà territoriale e possa offrire pacchetti di offerte ai turisti che riguardino tutta la Toscana e non limitandosi alla costa. Per questo motivo il rapporto con gli altri consorzi dovrà essere collaborativo e non concorrenziale. La partecipazione della città di Prato con la Cap Società Cooperativa, è già un segnale importante della volontà di allargare i confini territoriali, ma l'altro passo sarà svolto proprio da questa collaborazione con le altre realtà consortili toscane. Offerte e servizi ai turisti. Nei confronti dei veri protagonisti e destinatari del consorzio, ovvero i turisti, Toscana Mediterranea ha puntato la propria attenzione sulla mobilità: il consorzio si occuperà infatti di organizzazione di eventi, creazione di pacchetti e biglietti unici, attivazione di un servizio innovati-

vo di prenotazione (con numero verde, punti di informazione e servizi automatici), creazione di itinerari, escursioni e offerta di servizi di guida turistica.

La presenza di tour operatori nonché di Lazzi Express e Atl (presto anche Cpt) si fa garante di tali servizi. Opportu-

nità per gli operatori. Il consorzio infine si pone l'obiettivo di offrire possibilità di crescita e supporto anche ai singoli operatori turistici.

Mediante il pagamento di 90 euro come quota di affiliazione i diversi operatori avranno l'opportunità di usufruire di servizi tra i quali informazione continua sull'andamento e sulla situazione turistica generale (tramite l'osservatorio turistico), formazione del management e previsioni di carattere economico e budgetario.

Michele Amadori