



CAPITOLATO TECNICO

Rimini, 06 Ottobre 2016

Spett.le
Ai Fornitori invitati tramite MEPA

Codice Riferimento CUP. E49D16001200003

Codice Riferimento CIG. ZD31B776E9

OGGETTO: Offerta per la fornitura di servizi correlati alla realizzazione dell'evento Workshop turistico con incontri b2b e educational tour – Regione Emilia Romagna - Mercati europei di lingua francofona (Francia e Belgio) – 1/4 dicembre 2016. Fornitura di servizi correlati alla realizzazione dell'evento: buyer recruitment, assistenza e supporto tecnico – organizzativo, materiale necessario all'operatività del workshop (invito, catalogo, badge, cavalieri segnaposto), azioni di follow - up. (Cig. ZD31B776E9)

A. PREMESSA:

APT Servizi Emilia Romagna ha in programma - come da piano marketing e di promozione turistica per il 2016 - l'organizzazione di un workshop con educational tour, riservato ad operatori turistici di Francia e Belgio, nel mese di dicembre, dal 1 al 4.

L'evento trade rientra tra le iniziative che APT Servizi realizza a supporto della promo-commercializzazione dell'offerta turistica della Regione Emilia-Romagna, attuata quest'ultima dalle imprese turistiche della regione stessa (tour operator incoming, strutture ricettive, club di prodotto, agenzie di viaggio, etc.).

B. OBIETTIVI DELL'INIZIATIVA:

- Creare nuove opportunità di business per le imprese turistiche incoming dell'Emilia Romagna;
- Incrementare i flussi inbound vs l'Emilia Romagna dai mercati esteri;

- Far conoscere itinerari, prodotti turistici e eccellenze dell'offerta turistica della regione Emilia Romagna a un selezionato panel di buyer turistici internazionali.

Con il termine workshop s'intende un evento trade, della durata di mezza giornata ca., dove i buyer (gli operatori turistici esteri), seduti ad un tavolo, incontrano one 2 one, a rotazione, i seller (le imprese turistiche dell'Emilia Romagna selezionate da Apt Servizi). Gli incontri sono liberi senza agenda appuntamenti e match prefissati. L'evento è organizzato da APT Servizi Emilia Romagna, che si occuperà, con proprio apposito ufficio, di tutta l'attività di selezione seller e del contatto con i medesimi, della stesura del programma dell'evento – inclusi gli educational tour, della fornitura dei servizi inerenti l'evento (workshop: noleggio sala, allestimenti, catering e coffee station; ospitalità buyer partecipanti per tutta la durata del soggiorno in Emilia Romagna come da programma- educational tour inclusi, pasti, guide, ingressi, ecc.) – ad esclusione delle prestazioni richieste all'agenzia ed oggetto del presente bando di gara.

C. SCHEDA TECNICA DELL'EVENTO:

DATA EVENTO	1-4 dicembre 2016
LUOGO WORKSHOP	Emilia Romagna, Parma
DATA WORKSHOP	2 dicembre 2016
ORARIO WORKSHOP	9.30 -13.00
MODALITA' WORKSHOP	Buyer seduti, seller in piedi che si avvicinano ai tavoli
NUMERO BUYER Min/Max garantito	20
TIPO BUYER	Direttori tecnici o responsabili programmazioni di tour operator, tour organizer, coach operator e incentive house; decisori di circoli ricreativi aziendali e associazioni tematiche
BACINI DI PROVENIENZA	Francia e Belgio
NUMERO SELLER	30

TIPO SELLER	Tour operator incoming, DMC, consorzi ricettivi, club di prodotto, ecc della regione Emilia Romagna
PRODOTTI TURISTICI OFFERTI	Costa Adriatica, Appennino e Verde, Terme e Benessere, Città d'arte, Via Emilia experience the Italian life style, Motor Valley, Food Valley, Wellness Valley, turismo sportivo (escursionismo, cicloturismo, beach games, ecc.)

D. PROGRAMMA DI MASSIMA DELL'EVENTO:

1° dicembre, giovedì

Arrivo dei buyer nel tardo pomeriggio- trasferimento nella località di svolgimento del workshop – sistemazione in hotel – cena di benvenuto con presentazione della destinazione Emilia Romagna e del programma dell'evento – pernottamento.

2 dicembre, venerdì

Mattina dedicata al workshop – pranzo – nel pomeriggio, visita guidata nella località di svolgimento del workshop – cena – pernottamento.

3 dicembre, sabato

Suddivisione del gruppo buyer in tre sottogruppi per la partecipazione a tre distinti itinerari di visita a tema.

4 dicembre, domenica

Mattina continuazione dell'itinerario di visita – pranzo di arrivederci – trasferimento in aeroporto – rientro.

E. CARATTERISTICHE GENERALI DEL SERVIZIO DI BASE:

- Creazione di un apposito database profilato ad hoc per l'evento, che preveda la selezione preventiva dei buyer più interessanti, sulla base della loro programmazione, dei loro interessi tematici e dei prodotti offerti dai seller dell'Emilia Romagna;
- traduzione e diffusione dell'invito e della scheda di pre-accredito, inclusa l'ideazione grafica (da concordare e condividere con la committenza), che dovrà

caratterizzare tutto il materiale predisposto per l'iniziativa;

- monitoraggio delle adesioni, raccolta dei pre-accrediti e valutazione di chi ammettere all'evento;
- recall telefonici per assicurare il numero min/max garantito di partecipanti (vedere scheda tecnica);
- conferma definitiva dei partecipanti – ATTENZIONE E' AMMESSA LA PARTECIPAZIONE DI UN SOLO RESPONSABILE PER AZIENDA. NON SONO PREVISTI ACCOMPAGNATORI, NEMMENO A PAGAMENTO;
- organizzazione del volo aereo (o altro mezzo di trasporto) dei buyer partecipanti per raggiungere l'Emilia Romagna e per rientrare a propria sede;
- copertura dei costi di viaggio A/R dei buyer partecipanti;
- organizzazione e copertura costi dei transfer in arrivo da aeroporto (o stazione ferroviaria in caso di utilizzo del treno) a sede del workshop in Emilia Romagna, il giorno 1° dicembre;
- organizzazione e copertura costi dei transfer in partenza da località di termine del programma di visita in Emilia Romagna a aeroporto (o stazione ferroviaria in caso di utilizzo del treno) il 4 dicembre;
- accoglienza partecipanti all'arrivo il 1° dicembre e assistenza durante tutta la giornata del 2 dicembre (costi di pernottamento del personale in assistenza a carico dell'agenzia);
- collaborazione alla definizione degli itinerari dei tre educational tour, sulla base delle specifiche esigenze di approfondimento dei buyer partecipanti (con relativa suddivisione dei partecipanti sui due itinerari, prima dell'arrivo in Emilia Romagna);
- supervisione allestimento sala workshop;
- predisposizione dei materiali sui desk del workshop e per la segreteria accrediti;
- gestione segreteria workshop con accoglienza buyer e seller;
- elaborazione grafica (immagine coordinata) e stampa di tutto il materiale necessario per l'operatività del workshop: catalogo buyer/seller; badge buyer/seller; cavalieri segnaposto buyer;
- report scritto sul progetto (inclusi i risultati del questionario di valutazione);
- elaborazione ed invio questionario di valutazione iniziativa ai buyer;
- disamina dei questionari di valutazione compilati;

- mailing list con riferimenti completi dei buyer partecipanti in formato Excel;
- documentazione fotografica su CD o DVD;
- monitoraggio post-evento dei risultati.

F. CAPACITA' TECNICA E PROFESSIONALE DELL'AGENZIA:

1) Avere organizzato eventi e fornito servizi analoghi a quelli previsti in gara.

La dimostrazione del possesso di tale requisito dovrà essere effettuata attraverso la presentazione di un elenco degli eventi organizzati negli ultimi 5 anni, con l'indicazione per ogni evento:

- data e luogo di svolgimento;
- committente (pubblico e/o privato);
- nr complessivo dei partecipanti distinto buyer/seller;
- breve descrizione;

2) Ampia rete di contatti trade fidelizzati (operatori turistici, tour organizer, associazioni del tempo libero e/o incentive house).

La dimostrazione del possesso di tale requisito dovrà essere effettuata attraverso la presentazione di una copia, in formato elenco, del data base (elenco dovrà contenere solo la denominazione aziendale, nome - cognome e ruolo ricoperto in azienda del contatto).

3) Approfondita conoscenza del settore viaggi organizzati /turismo intermedio e del mercato obiettivo.

La dimostrazione del possesso di tale requisito dovrà essere effettuata attraverso la presentazione del profilo dell'agenzia, dei curricula dei titolari dell'agenzia e dei curricula del team che l'agenzia intende destinare al servizio.

I documenti di cui sopra costituiscono parte integrante della documentazione tecnica. La mancata fornitura darà origine all'esclusione dalla valutazione tecnica.

G. CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'OFFERTA TECNICA:

CRITERIO	P.TI MAX	PUNTEGGI
CAPACITÀ TECNICA E PROFESSIONALE		TOT 60 punti
Esperienza pluriennale e know how	20 punti	Ottimo – 20 punti

nell'organizzazione di eventi trade - valutazione dell'elenco lavori realizzati negli ultimi cinque anni.		Buono – 15 punti Sufficiente – 10 punti Insufficiente – 5 punti Non valutabile - 0
Qualità ed efficacia del data base - valutazione del data base contatti.	20 punti	Ottimo – 20 punti Buono – 15 punti Sufficiente – 10 punti Insufficiente – 5 punti Non valutabile - 0
Conoscenza del settore e del mercato obiettivo - valutazione del profilo dell'agenzia, curricula dei titolari, consistenza e curricula del team di lavoro).	20 punti	Ottimo – 20 punti Buono – 15 punti Sufficiente – 10 punti Insufficiente – 5 punti Non valutabile - 0
SERVIZI MIGLIORATIVI		TOT 10 punti
Valutazione del grado d'interesse delle caratteristiche migliorative proposte in rapporto all'esigenza della committente.	10 punti	Ottimo – 10 punti Sufficiente – 5 punti Non valutabile - 0
TOTALE PUNTEGGIO		70 PUNTI

Saranno escluse le offerte tecniche che abbiano ottenuto un punteggio tecnico di qualità inferiore a 45.

Distinti saluti.

Il responsabile amministrativo

 Rita Boselli