



CAPITOLATO TECNICO

Rimini, 04 Maggio 2016

Spett.le

Ai Fornitori invitati tramite pubblicazione sul sito www.aptservizi.com

Codice Riferimento CIG. ZCC19AC455

OGGETTO: Invito a presentare offerta per la fornitura dei servizi di segreteria operativa per l'Associazione "Motor Valley Development" (MVD). (Cig. ZCC19AC455).

1 - Premessa

Il seguente capitolato tecnico permette di far capire la globalità del progetto e il ruolo di MVD e del suo polo operativo. Sono evidenziate le attività principali richieste alla Segreteria e i chiarimenti relativi a specifici punti, in funzione dell'attività attesa.

La proposta organizzativa ed economica deve pertanto basarsi sulle mansioni indicate nel presente Capitolato Tecnico che sono gestibili da una persona esperta a pieno tempo (o da due che si dividono i compiti in posizione subalterna, restando inteso che MVD richiede una persona informata di tutto e che sia interfaccia stabile del responsabile operativo della Associazione).

La Segreteria dovrà offrire il proprio servizio in una sede propria con personale full time.

2 - Motor Valley, cos'è e perché

Motor Valley è l'insieme delle realtà legate alla passione motoristica, presenti nella Regione Emilia Romagna, costituito da Autodromi, Musei, grandi collezioni private, associazioni di appassionati e scuderie dedite alla competizione professionale o dilettantistica, organizzatori di eventi e fiere di settore, industrie e artigiani operanti nel settore motoristico nell'ambito della trasformazione o del restauro. I costruttori



di auto e moto presenti sul Territorio possono aderire direttamente o attraverso i loro Musei o impianti aperti al pubblico.

La Regione Emilia Romagna, attraverso la struttura per lo sviluppo del turismo, APT Servizi, ha definito una strategia di marketing territoriale che pone la Via Emilia, storica colonna vertebrale della Regione, al centro della comunicazione sviluppata attorno a specifiche peculiarità, quali il Food, il Wellness ed il Motorismo. Il progetto Motor Valley consiste nell'offrire in modo continuativo, chiaro, professionale e ricco di stimoli, il patrimonio unico costituito dalle realtà sopra citate.

L'appartenenza a Motor Valley è subordinata alla verifica di specifiche condizioni che garantiscano la coerenza con gli obiettivi di sviluppo turistico che la Regione si pone. Per essere ammessi a Motor Valley e poterne far parte nel tempo, è necessario sottoscrivere e rispettare un disciplinare definito.

Il beneficio tratto dal programma di investimenti, valorizzazione e promozione previsto a livello nazionale ed internazionale, andrà a vantaggio sia dell'intero Territorio, per l'indotto creato, sia dei singoli aderenti che potranno godere di visibilità presso il grande pubblico e gli operatori turistici e fregiarsi della certificazione di appartenenza a Motor Valley con le garanzie di qualità che questo significa.

Per garantire la miglior efficacia del progetto Motor Valley, la Regione Emilia Romagna ha definito un'organizzazione ad alto contenuto professionale che permetta il raggiungimento dei risultati previsti consistenti in un aumento del flusso turistico e dei pernottamenti sul Territorio.

Detta organizzazione è costituita da tre entità sinergiche tra loro:

1. **APT Servizi**, col supporto di riconosciuti esperti del settore;
2. **l'Associazione dei membri ammessi a Motor Valley**, identificata come Motor Valley Development;
3. **l'insieme dei Club di Prodotto** che hanno aderito al progetto e che hanno la funzione di commercializzare l'offerta a livello nazionale ed internazionale.

3 - Motor Valley Development (MVD)

L'associazione opera nel rispetto dei seguenti obiettivi e dei vincoli statuari col supporto di professionisti dedicati:



a) Obiettivi:

- Sviluppare, razionalizzare e mettere a disposizione di APT Servizi, i contenuti di comunicazione relativi all'offerta turistica originata dagli operatori del settore motoristico presenti sul Territorio della Regione Emilia Romagna;
- Essere di supporto per la raccolta delle informazioni e delle notizie relative alle attività di settore e strumento di presentazione di detta offerta, attraverso calendari costantemente aggiornati e notizie che ne arricchiscano i contenuti;
- Realizzare periodicamente sessioni di formazione ed informazione ai Club di Prodotto aderenti e, se opportuno, a strutture commerciali esterne utili allo sviluppo turistico regionale;
- Mettere a disposizione dei Club di Prodotto e degli operatori turistici, con cadenza quindicinale, l'insieme delle opportunità sfruttabili, settimana per settimana, per consentire la creazione di pacchetti ed accordi turistici di incoming. Questo significa, per la Segreteria, di inviare puntualmente il calendario evidenziando gli aggiornamenti;
- Approvare l'ingresso di nuovi soci verificando l'esistenza delle condizioni di appartenenza a Motor Valley e vigilare sul rispetto del disciplinare di adesione alla associazione Motor Valley Development. Inoltre informare in modo formale gli associati trovati in difetto, di dette anomalie e, in caso di recidiva, portare il caso al Consiglio Direttivo. Questa attività avrà, naturalmente, il supporto della gerarchia nella valutazione dei dati raccolti e dei provvedimenti da adottare.
- Definire regole e modalità per il reperimento di nuovi soci, particolarmente nell'ambito di tecnici specializzati, club di appassionati di discipline motoristiche, organizzatori di eventi, etc.; man mano che si definiscono e/o si propongono, inviare un questionario di conoscenza e raccogliere le risposte per valutazione;
- Promuovere il reperimento di persone, aziende ed enti interessati a supportare il progetto Motor Valley in qualità di sostenitori (Motor Valley Supporter). Questi avranno benefici nell'utilizzo dei servizi, degli impianti e delle manifestazioni relative. La Segreteria dovrà curare l'organizzazione di detti servizi ai Supporter;
- In collaborazione con APT Servizi, sviluppare progetti di co-progettazione per ottenere finanziamenti europei volti al potenziamento dell'offerta turistica;
- Valorizzare, attraverso la comunicazione mirata, il concetto di Via Emilia, come riferimento per il turismo di appassionati o, semplicemente, per un turismo non



- specializzato attratto dal motorismo e dalle sue manifestazioni come arricchimento di un'offerta più vasta (food&wine, wellness, costa Romagnola, arte e monumenti, etc.);
- Fornire al Sito Motor Valley ed ai Social, notizie ed immagini relative alle attività della Motor Valley e comunicare ai Media nazionali e internazionali, con sistematicità, le opportunità della Motor Valley sempre nell'ambito di offerta di sistema e non di singola iniziativa che, per definizione, resta di competenza dei singoli soci. MVD metterà a disposizione un proprio file di giornalisti, blogger e testate coi quali avere un rapporto sistematico. Detto lavoro dovrà essere fatto in italiano ed in inglese;
 - Dopo la fase di avviamento e consolidamento del sistema, proporre iniziative a livello nazionale ed internazionale, tali da valorizzare la Regione ed il suo turismo grazie all'immagine di eccellenza e di passione espresse dai membri dell'Associazione;
 - Fornire al Comitato Direttivo ed alla assemblea annuale, tutti gli elementi in grado di valutare la qualità e l'efficacia delle azioni intraprese. Preparare, cioè, dati e cifre relative all'attività svolta, ad uso del comitato Direttivo e dell'Assemblea annuale;
 - Dare il massimo supporto alle iniziative di APT Servizi per attrarre soci di Club di Marca, Motoclub, Automobile Club internazionali, università e organizzatori di eventi sia direttamente che attraverso ICCA (International Congress, and Convention Association), etc. Per questo potranno essere proposti specifici strumenti di fidelizzazione come il Passaporto della Motor Valley e simili.

b) Operatività di sistema:

Motor Valley Development è un'Associazione che si avvale a tempo pieno di una segreteria a solida competenza professionale, servizio oggetto di gara, e del supporto di un Coordinatore Operativo di provata e riconosciuta esperienza, messo a disposizione da APT servizi. Queste figure, che operano insieme, si interfacciano con:

- Il **Comitato Direttivo** per tutto ciò che esca dall'ordinaria amministrazione, sia per informazione che per supporto e approvazione;



- **APT Servizi** per le scelte strategiche ed il supporto all'attività promozionale attraverso il web, le Fiere di settore e le forme di comunicazione più adatte alla promozione dell'offerta Motor Valley;
- I **Club di Prodotto** per tutto ciò che possa essere funzionale ad una maggiore efficacia dell'azione commerciale da questi svolta;
- L'**Ufficio Stampa di APT Servizi**, particolarmente per le attività sull'estero.

c) Attività richieste alla Segreteria:

Le attività, già descritte al punto a), sono qui riassunte:

- Creazione e aggiornamento del calendario eventi e relativa offerta, implementazione delle notizie, incluse le cancellazioni e le modifiche;
- Verifica del corretto uso del Marchio e dei contenuti di Corporate Identity e dell'immagine visiva di Motor Valley;
- Idem per quanto concerne i contenuti proposti da iniziative di strutture che si avvalgono del Marchio Motor Valley;
- Rivisitazione ed arricchimento dei materiali esistenti e creazione, col supporto della gerarchia, del Passaporto Motor Valley destinato alla fidelizzazione dei visitatori;
- Verifica del rispetto delle regole di ammissione a Motor Valley e del rispetto del Disciplinare;
- Sviluppo dei contenuti dei materiali cartacei e digitali di specifica competenza di Motor Valley Development (MVD) e verifica, con gli enti citati precedentemente, della correttezza di quanto indicato in funzione delle tipologie di prodotto o servizio;
- Supporto per la creazione di un panel di giornalisti, blogger e relative testate, informati costantemente e coinvolti in eventi ed esperienze legate ai soci di Motor Valley Development (MVD) e alle attività attorno alla Via Emilia;
- Avviamento delle relazioni sistematiche con i Club di Prodotto dando loro il supporto per contatti commerciali e contenuti.
- Ufficio stampa dedicato estero per le iniziative in calendario oggetto delle attività di MVD: creazione e aggiornamento di DB stampa Italia ed Estero dedicato; invio di comunicati e recall telefonico in caso di necessità di eventuali notizie supplementari; supporto all'organizzazione di conferenze stampa; supporto



all'ufficio stampa di eventi di cui le attività di MVD; supporto all'organizzazione di press educational Italia ed estero.

4 – Servizi richiesti e tipologia di contratto

la gestione della segreteria all'esterno delle strutture della Regione, richiede la garanzia dei punti seguenti:

- La persona che si interfaccia con l'esterno (Soci, Presidente e Comitato Direttivo, Giornalisti e Club di Prodotto) deve essere una, ben definita e conosciuta. L'eventuale persona di supporto, complementare ad essa, opererà all'interno della struttura e potrà avere contatti funzionali all'operatività, col personale di APT Servizi.
- La Segreteria dovrà attivare una linea telefonica fissa e una mobile, dedicate esclusivamente a Motor Valley Development (MVD). La risposta al telefono dovrà sempre essere sempre in nime e per conto di MVD. Sotto lo stesso nome MVD, anche un account web.
- La persona individuata come contatto operativo dovrà essere disponibile a partecipare a sessioni di lavoro, quando necessario o opportuno, presso gli uffici di APT Servizi di Bologna.
- Gli orari di operatività sono quelli di ufficio.

A. CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'OFFERTA TECNICA:

n.	Criterio	P.ti Max
i	Qualità della struttura organizzativa: composizione quantitativa e valutazione dei curricula dei componenti del gruppo di lavoro (almeno n° 4 dipendenti di cui 2 dedicati; copertura settimanale per monte ore 40 e disponibilità alla reperibilità 21/24h in occasione di eventi)	20 punti
ii	Disponibilità pre-esistente di DB dedicato automotive/turismo e rete di contatti già avviati (fornire copia cartacea Excel del DB).	15 punti



iii	Esperienza comprovata di almeno 5 anni nella comunicazione di grandi eventi automotive a livello nazionale ed internazionale (fornire copia documentata dell'organizzazione di eventi nel corso dei 5 anni)	5 punti
iv	Approfondita conoscenza del mercato dell'automotive e dei mercati del turismo collegati alla tematica	10 punti
v	Servizi migliorativi dell'offerta a cura del singolo soggetto proponente	5 punti
viii	Coerenza dell'offerta con il capitolato tecnico richiesto.	15 punti
TOTALE OFFERTA TECNICA		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