



Manuale n. 1

Imprenditore nel
mio villaggio



Sapori d'Europa

Corso di formazione PR2:
Digitalizzazione del
patrimonio culturale rurale
gastronomico in Europa



Co-funded by
the European Union

Sapori d'Europa

**Corso di formazione PR2: Digitalizzazione del patrimonio culturale rurale
gastronomico in Europa**

Manuale n. 1 Imprenditore nel mio villaggio

Progetto n. 2021-1-RO01-KA220-ADU-000029562

Manuale n. 1 Imprenditore nel mio villaggio

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Indice dei contenuti

1. Che cos'è l'imprenditorialità? imprenditorialità nell'ambiente rurale.	
2. Come avviare una nuova attività stabilendo un punto gastronomico locale nella propria unità di tipo familiare.	
3. Quadro giuridico e passi necessari.	14
4. Come fornire una soddisfazione alimentare locale.	16
5. Come garantire e misurare qualità e valore.	24
6. Come soddisfare le aspettative del turista.	33
7. cibo, la base della gastronomia.	42
8. Costi e rischi.	72
9. Conclusione	79
11. 193	
12. 194	
1. 81	
2. 83	
3. 86	
4. 88	
5. 90	
6. 92	
7. 94	
8. Cooperativa alimentare che unisce consumatori e produttori di alimenti puliti	100
9. LocalFood.bg Foundation - un incubatore di piccole iniziative imprenditoriali alimentari	103
10. "Pendara" - mercato alimentare locale e turismo rurale gastronomico, con l'obiettivo di migliorare l'ambiente commerciale per il loro sviluppo	105
11. Degustazione di olio d'oliva in Alentejo, Portogallo	108
12. Esperienza di "vignaiolo per un giorno" in Alentejo, Portogallo	109
13. Casa rurale Sete Quintas, Portogallo	111
14. Nobre Terra, liquori e marmellate tradizionali, Portogallo	113
15. Quinta do Miguel	114
16. La Foresteria La Merlina Guest House - La Foresteria La Merlina	116
17. Lindhouse - Casa di campagna	120
18. Agriturismo biologico dell'Etna - Agriturismo Biologico dell'Etna	124
19. Agriturismo Falcare - Agriturismo Falcare	128
20. Tenuta Bramasole - Tenuta Bramasole	131

21.	imprenditore greco trova un grande successo tornando alla natura nel villaggio di suo padre	133
22.	Incubatore di Vamvakou: il villaggio della Laconia si sta trasformando in una Silicon Valley greca	135
23.	Strategia dei villaggi intelligenti di Citera (Grecia)	136
24.	Macedonia centrale è stata nominata "Regione imprenditoriale europea" dell'anno	138
25.	Ecosistema di collaborazione a Karditsa: sviluppo dell'economia sociale nella Grecia rurale	139
26.	Chalet Loft:Alloggio di lusso in un'ex fattoria vicino a Gura Humorului, Suceava	140
27.	"Casa Filip" di Sarichioi, un punto di riferimento dell'architettura tradizionale del Delta del Danubio	144
28.	"Verde de Bran", tre in uno: punto gastronomico, prodotti biologici e noleggio biciclette	148
29.	"Păstrăvăria Alex", il fascino dello storico Maramureș	151
30.	"Căsuța din Scobai" - un'esperienza tradizionale rumena	155
31.	Turismo rurale El Jiniebro	159
32.	Dehesia, cosmética ancestrale	163
33.	Quesos Silva Cordero, los quesos de siempre a todo color.	166
34.	Glamping El Regajo, lusso in mezzo alla natura	170
35.	Val de Xálima, apicoltura sostenibile.	174
36.	L'hotel Peña del Alba e il ristorante La Era de mi Abuelo:Imprenditorialità sostenibile in un'area rurale	177
37.	Atelierul Sanzienelor	182
38.	Casa Pelinica	184
39.	Stana lui Aidan	187
40.	Ritiro Seva Sana	189
41.	Fattoria Cobor	192
13.	Ulteriori letture:	194
1.	2° Studio sulla domanda di turismo gastronomico nella Comunità di Madrid	194
2.	Sviluppo della destinazione rurale basato sul turismo dell'olio d'oliva:	195
3.	gastronomia come patrimonio culturale e motore di sviluppo turistico.	195
4.	Risorse per l'imprenditorialità nelle aree rurali dell'Estremadura	196
5.	Tecniche di generazione di idee.Creatività applicata al business.	197
6.	Programma di imprenditorialità rurale	198
7.	Rapporto GEM sull'attività imprenditoriale nelle aree rurali	198
8.	Relazione annuale dell'Osservatorio del turismo rurale 2021	199

9.	Rapporto sul turismo rurale.Regioni di Tentudía e Ambroz (Estremadura).	200
10.	Gruppo tematico sulle imprese rurali intelligenti e competitive.	201
11.	industria alberghiera in Aragona e covid 19: impatti economici e misure per la sua ripresa.	202
12.	60 idee per piccole imprese per tutti coloro che vogliono gestire la propria attività.	202
13.	9 modelli gratuiti per aiutarvi a trasformare la vostra idea in un'impresa	203

1. CHE COS'È L'IMPRENDITORIALITÀ? L'IMPRENDITORIALITÀ NELL'AMBIENTE RURALE.

Benvenuti in questo primo Manuale! Oggi iniziate un percorso pieno di sfide per diventare imprenditori nelle aree rurali. Sappiamo che la strada non è facile, quindi vogliamo offrirvi ogni tipo di risorsa per rendere tutto più semplice.

Vogliamo iniziare con una definizione di imprenditore. Ci sono molti modi per definire un imprenditore. Voi siete già un imprenditore perché avete voluto intraprendere questa strada.

- Un imprenditore è una persona che intraprende con decisione azioni o imprese innovative.
- Un imprenditore è una persona in grado di identificare e scoprire un'opportunità commerciale. Su questa base, organizza le risorse per avviare un progetto imprenditoriale.

- Un imprenditore individua le opportunità analizzando e studiando il mercato e le sue fluttuazioni. In questo modo, individua le preferenze e gli atteggiamenti del pubblico.
- Un imprenditore raccoglie risorse finanziarie, economiche e umane per dare forma al suo progetto.
- Un imprenditore mette in moto l'idea con determinazione, affrontando la sua posizione di responsabilità.
- Un imprenditore insegue un sogno e non si dà pace finché non lo realizza.

Domanda: Con quale di queste definizioni vi identificate maggiormente? Potete fornire una definizione?

Alcuni imprenditori hanno competenze molto specifiche. Forse anche voi avete alcune di queste:

1. **Creatività imprenditoriale**, per creare nuove idee commerciali.
2. **Leadership**, vi aiuterà a lavorare con altre persone e a stabilire un obiettivo.
3. Capacità di adattamento e di gestione del cambiamento. Ciò significa sapersi adattare alle nuove circostanze (cambiamenti nella domanda di prodotti, cambiamenti nella legislazione, ecc.)
4. **Perseveranza e orientamento agli obiettivi**, perché all'inizio le condizioni possono essere sfavorevoli e bisogna saper perseverare. Michelle Obama ha detto che non esiste una formula magica per il successo; tutto si riduce al duro lavoro, alle decisioni giuste e alla perseveranza.
5. **Passione**. Un imprenditore come voi deve essere entusiasta e credere nella propria idea per poterla sviluppare.
6. **Fiducia in se stessi**, per dare sicurezza al progetto e al team e per raggiungere gli obiettivi prefissati.
7. L'imprenditore deve essere una persona realistica e avere una grande capacità di analisi dell'ambiente.
8. Assumere **rischi calcolati** è molto importante per l'imprenditore per non cadere in false opportunità. Fate attenzione! È importante non rischiare più di quanto si possa.

L'imprenditorialità continua a essere un settore in cui l'Europa è in netto svantaggio rispetto ad altri Paesi del mondo. Ad esempio, una percentuale maggiore di adulti americani, canadesi e australiani in età lavorativa è impegnata in attività imprenditoriali rispetto ai loro coetanei europei.

Lo sapevate che...?

L'Unione Europea incoraggia la creazione di imprese e la promozione della cultura imprenditoriale, soprattutto in tre settori prioritari:

1. Migliorare l'educazione e la formazione all'imprenditorialità.
2. Eliminare gli ostacoli amministrativi.
3. Promuovere la cultura dell'imprenditorialità.

Alcuni esperti parlano di sei tipi di imprenditori, a seconda del tipo di opportunità da cui nasce l'idea:

- **Visionario:** è colui che anticipa le richieste o le tendenze del mercato, pensando al futuro e non solo alle idee commerciali che oggi sono le più redditizie. Può trattarsi, ad esempio, di un'azienda che inizia a implementare, come canale di vendita, una nuova tecnologia che ha ancora una portata limitata. Tuttavia, l'imprenditore prevede che l'uso di tale tecnologia aumenterà progressivamente nei prossimi anni.
- **Opportunistic:** Come suggerisce il nome, identifica le opportunità di business, cerca di scoprire un bisogno non ancora soddisfatto dal pubblico.
- **Sociale:** è un'azienda che cerca di avere un impatto positivo sulla società, non solo di generare redditività.
- **Per caso:** È colui che per caso viene coinvolto in un'impresa, ad esempio con un amico che gli propone un'idea imprenditoriale.
- **Investitore:** La persona che non sviluppa l'idea imprenditoriale, ma vi investe il capitale, diventando socio.

- **Persuasivo:** Come l'investitore, anche lui non ha generato l'idea imprenditoriale, ma è in grado di influenzare un gruppo di persone a realizzare un progetto che potrebbe essere stato concepito da qualcun altro.
- **Specialista:** Uno specialista si concentra su un settore specifico e vi sviluppa la propria attività. Cerca di occuparsi di una nicchia che, anche se piccola, può generare redditività.

L'imprenditoria rurale è una delle chiavi dello sviluppo economico e sociale del territorio in cui si vive. Fornisce mezzi di sostentamento, porta ricchezza e occupazione e risponde alle esigenze locali di beni e servizi. Un fattore molto importante è che l'imprenditorialità **fissa la** popolazione nei territori.

La qualità più importante dell'imprenditoria rurale sta nel fatto che le persone (come voi) generano la loro alternativa di lavoro in modo da non dover lasciare il loro ambiente di vita. Questa mancanza di opzioni professionali e di offerte di lavoro è legata anche al mantenimento delle imprese familiari e alla grande sensibilità per lo sviluppo e la crescita della popolazione in cui vivono.

Lo sapevate che...?

L'ambiente rurale è sempre stato sconosciuto agli imprenditori urbani e non ha catturato il loro interesse, ma la crisi COVID-19 sta cambiando la percezione che avevamo del mondo e probabilmente segnerà un prima e un dopo nella nostra società, nel nostro modo di lavorare, nei nostri valori di vita, nelle nostre abitudini di consumo e, forse, questi cambiamenti possono essere un'opportunità per il mondo rurale e per promuovere l'imprenditorialità in questo ambiente.

Il futuro non è solo nelle cosiddette *smart city*, ma anche nelle aree rurali. Attualmente, le aree rurali offrono grandi opportunità di sviluppo: i professionisti delle città cercano luoghi nell'ambiente rurale per sviluppare il proprio talento e migliorare la qualità della vita.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



Inoltre, le agevolazioni per l'imprenditoria rurale fanno sì che sempre più persone decidano di fare il salto dalla città alla campagna. I programmi di aiuto e l'ambiente meno competitivo rendono il mondo rurale un'opzione concreta per molte persone che vogliono cambiare la propria vita e avviare un'attività in proprio.

Sembra che nelle zone rurali sia più facile proporre una nuova attività a cui nessuno ha pensato nella zona e che ci sia meno concorrenza. E non solo, ma quando si tratta di avviare una nuova attività, tutto, in generale, è più economico: il costo delle abitazioni, dei locali commerciali o di un magazzino e lo standard di vita sono più accessibili rispetto alle città.

2. COME AVVIARE UNA NUOVA ATTIVITÀ STABILENDO UN PUNTO GASTRONOMICO LOCALE NELLA PROPRIA UNITÀ FAMILIARE.

In modo simile al famoso gioco **Trivial Pursuit**, vi invitiamo a riflettere su sei aree o fasi per creare un'impresa in un ambiente rurale partendo da zero. ¹

- Storia (**giallo**). La vostra storia personale. Conoscete le competenze e le abilità in cui avete avuto successo in passato.
- Geografia (**blu**). Dove volete arrivare. Qual è il vostro obiettivo nella creazione di un'azienda?
- Arte e letteratura (**Brown**). Letture, relazioni e documenti per impostare la vostra attività.
- Scienza e natura (**verde**). La vostra realtà, il vostro ambiente, l'osservazione della realtà.
- Spettacoli (**rosa**). Capacità personali. L'"arte che avete". Qual è la vostra arma segreta?
- Sport (**arancione**). Pratica.

¹ Trivial Pursuit è un gioco da tavolo. Scott Abbott, redattore sportivo del quotidiano Canadian Press, e Chris Haney, fotografo della rivista Montreal Gazette, svilupparono l'idea nel dicembre 1979; il loro gioco fu pubblicato due anni dopo. Negli Stati Uniti il gioco divenne popolare nel 1984, quando ne furono vendute circa 20 milioni di copie. Parker Brothers (ora parte di Hasbro) acquistò i diritti del gioco nel 1988. Nel 2004 sono state vendute circa 88 milioni di copie, in 26 Paesi e 17 lingue.



STORIA

Esperienze passate

"Non c'è miglior predittore del futuro che il passato". (Luis Puchol)

Le vostre esperienze costituiranno la base della vostra attività, perché chi si imbarcherebbe in un progetto in cui ha poche possibilità di successo? Analizzate quali sono le attività in cui avete avuto successo in passato. Anche se non siete ancora diventati imprenditori, siamo sicuri che ci sono esperienze che potete incorporare nel vostro nuovo progetto, soprattutto in campo gastronomico:

- Ha mai cucinato per qualcuno che non fosse la sua famiglia?
- Avete piantato, curato o raccolto prodotti?
- Le interessa avere a che fare con le persone?
- Avete annotato le ricette dei vostri genitori o dei vostri nonni e avete provato a replicarle di tanto in tanto?

Tutte queste esperienze vedranno ora la luce del giorno in un modo nuovo e magico. Ricordate quali sono e scrivetele. Saranno molto preziose per voi.



GEOGRAFIA

Obiettivi e strategia

"Non c'è vento favorevole per chi non sa dove sta andando". (Seneca)

Tutto inizia con un'idea, che deve essere trasformata in obiettivi. Ricordate che i vostri obiettivi devono essere SMART, vale a dire:

- **Specifico:** Non essere chiari sul proprio obiettivo è un buon inizio... per un disastro. Prendetevi un po' di tempo per riflettere onestamente su questo aspetto. Ad esempio, "aumentare le vendite" è tutt'altro che un obiettivo specifico.
- **Misurabile:** Ricordate di utilizzare variabili che potete misurare in seguito. Ad esempio: "Crescere del 3%" è un obiettivo misurabile. La misurabilità di un obiettivo SMART può essere quantitativa o qualitativa.
- **Realizzabile:** Deve essere realizzabile. Per questo motivo, dovete far sì che la vostra idea si collochi sull'obiettivo.
- **Pertinente:** Non arrivare a metà strada. Cercate di rendere l'obiettivo un po' ambizioso, in modo da mettervi alla prova.
- **Limitati nel tempo:** Gli obiettivi devono avere una data di scadenza, o un periodo di tempo per il loro completamento. Questo non solo dà un senso di urgenza, ma aiuta anche a verificare se l'obiettivo è stato raggiunto o meno.

La strategia consiste semplicemente nel pensare a lungo termine. Dove vorreste vedere la vostra piccola impresa tra cinque anni? Avendo sempre in mente la strategia, sarà più facile raggiungerla.



ARTE E LETTERATURA

Risorse per l'imprenditorialità

"Se le vostre aspirazioni non sono superiori alle vostre risorse, non siete un imprenditore". (C.K. Prahalad)

Di quali risorse avete bisogno per realizzare il vostro progetto? Ci sono molte persone che potrebbero aver già intrapreso un'impresa simile e

aver sistematizzato le loro esperienze in libri o manuali. D'altra parte, è anche possibile che nella vostra regione esistano aiuti, uffici o enti di sostegno per gli imprenditori e, più in particolare, per le zone rurali. Fate una raccolta di tutto questo il prima possibile.

- a) Libri e manuali sull'imprenditorialità
- b) Rapporti sui clienti
- c) Testimonianze ed esperienze di altri imprenditori della vostra città o dintorni che, anche se non operano nel vostro stesso settore, possono sicuramente raccontarvi le loro impressioni su clienti, mercato, orari...
- d) Gli uffici di supporto agli imprenditori sono comuni nelle aree rurali. Non esitate a contattarli. La maggior parte di essi sono pubblici e dispongono di tecnici in grado di aiutarvi a realizzare correttamente il business plan.



SCIENZA E NATURA

Ambiente

"Non importa se l'ambiente circostante è buio. Illumina la tua parte".
(Anonimo)

L'analisi del mercato è fondamentale per il nostro business plan. Analizzeremo, da un lato, il mercato in cui verrà introdotto il prodotto, le sue dimensioni, i fattori di successo che lo caratterizzano, quali barriere all'entrata e all'uscita potremmo incontrare, qual è la sua naturale evoluzione e crescita, il suo ritmo successivo e le tendenze attuali. E, d'altra parte, dovremo fare un'indagine approfondita sulla concorrenza che dobbiamo affrontare per offrire il prodotto migliore e

raggiungere il maggior numero di consumatori. Ma state tranquilli! Sicuramente in un mercato rurale la concorrenza sarà sempre "amichevole".



SPETTACOLI

Competenze personali

"Quando tutto cambia... sono necessarie nuove competenze". (Marta Grañó)

Quali sono le vostre abilità più importanti? Sono certo che sapete fare cose che hanno un impatto positivo sulla vostra attività. Queste competenze (chiamate soft skills) sono quelle che migliorano il vostro progetto, le relazioni con i clienti e, naturalmente, la vostra vita personale. Quali sarebbero alcune di queste competenze?

- Gestione del tempo.
- Parlare in pubblico.
- Lavoro di squadra.
- Leadership.
- Capacità di vendita.
- Negoziazione.
- ... e così via fino a più di venti.

Vi invitiamo a rafforzare alcune di queste competenze, che saranno molto utili nel vostro futuro di imprenditori.



SPORT

Azioni da sviluppare

"L'idea che non cerca di diventare una parola è una cattiva idea, e la parola che non cerca di diventare un'azione è una cattiva parola".
(Chesterton)

Ora dobbiamo metterci al lavoro. E bisogna farlo passo dopo passo, con pazienza, sapendo che ci saranno molte difficoltà da affrontare.

In questa fase dovrete definire il modello di business e il **piano finanziario**, che descriverà nel dettaglio gli accordi finanziari (come vi finanzierete), il portafoglio principale di prodotti o servizi per raggiungere gli obiettivi strategici, un conto economico intermedio e tutte le esigenze di finanziamento a breve/medio/lungo termine.

L'imprenditorialità è facile se ci si mette d'impegno. Basta avere un buon prodotto e un po' di fiducia in se stessi. Il prodotto può anche non essere buono all'inizio, perché l'importante è caricarlo di valore, generando un valore progressivo che aumenti la percezione del prodotto tra i vostri potenziali clienti.

3. QUADRO GIURIDICO E PASSI NECESSARI.

Il primo passo per la costituzione di una società, per quanto piccola, è la scelta della sua forma giuridica. È preferibile farlo con l'aiuto di una società di consulenza con cui gestire gli inizi: costituzione della società, obblighi fiscali e pagamento delle imposte...

Da tenere presente: Ogni tipo di società richiede un numero minimo di soci e di investimenti (capitale) e determina la responsabilità della società e dei soci per i debiti della società.

Esistono altri tipi speciali di società, come le Comunità civili o le Comunità di beni, che hanno caratteristiche diverse dalle precedenti e sono disciplinate a livello fiscale in modo diverso.

Può anche darsi che alla fine decidiate di mettervi in **proprio** come **lavoratori autonomi**.

Una volta scelta la forma giuridica più adatta a voi, è il momento di registrare la vostra attività presso il Registro dei marchi o un ente simile del vostro Paese.

In ogni paese o regione esiste un registro che registra il numero di aziende e le loro attività nel traffico mercantile o, in modo analogo, l'insieme delle operazioni delle attività commerciali.

Lì dovrete verificare, tramite il certificato negativo, che la ragione sociale della vostra azienda sia unica e che non coincida con quella di nessun'altra azienda.

Una volta ottenuta la denominazione, recatevi in banca, presso la vostra banca di fiducia ma anche presso gli altri istituti finanziari.

Analizzate quale banca vi offre le condizioni più vantaggiose per aprire un conto a nome della vostra azienda. In tale conto dovrete depositare il capitale sociale, quello minimo o quello prescelto.

Importante: Non dimenticate di richiedere il certificato di deposito, se la banca non lo rilascia come di consueto.

Questo certificato, in cui compaiono i dati del socio o dei soci e i contributi versati, accredita il capitale sociale nella costituzione e dovrà essere presentato davanti a un notaio o a un pubblico ufficiale.



Legal frameworks & **necessary steps**

Choose a legal form.

Register your business in the Trademark Registry.

Choose a bank with benefits for your business.

Don't forget to request the deposit certificate.

4. COME FORNIRE UNA SODDISFAZIONE ALIMENTARE LOCALE.

La persona con cui vogliamo stabilire un qualsiasi tipo di rapporto commerciale deve ricevere input positivi dalla nostra azienda in ogni momento, non solo quando avviene l'acquisto o il consumo. Prima di avere il primo contatto fisico, bisogna attirare la sua attenzione in modo che conosca il vostro prodotto e mostri interesse per esso. Poi, una volta effettuata la vendita, il contatto con il cliente deve essere costante (ma attenzione a non diventare noiosi) e dovete essere in grado di rispondere in tempi brevissimi, in modo che continui a fidarsi di voi e ripeta più volte l'atto di acquisto.

In altre parole, le azioni per ottenere un cliente soddisfatto del vostro prodotto possono essere le seguenti:

- a) **Informare in modo chiaro.** Dovete essere trasparenti e informare attraverso i canali che ritenete convenienti (quelli attraverso i quali il pubblico di riferimento viene informato) su ciò che state per vendere, a cosa serve il vostro prodotto, quali sono le caratteristiche e quale esigenza intende risolvere. Se si tratta di un ristorante, è molto facile. Se si intende vendere alimenti, è necessario specificare le proprietà di ciascuno di essi.
- b) **Dire sempre la verità.** Molte campagne pubblicitarie tendono a esagerare le virtù e le utilità di un prodotto o di un servizio. È una strategia assurda, perché ha credito solo a breve termine, poiché al primo acquisto il cliente si renderà conto che ciò che ha sentito è falso. Inoltre, a causa della mancata realizzazione delle aspettative create, il consumatore proverà

sfiducia nei confronti vostri e del vostro prodotto. Questo sarà un disastro in futuro per tutte le novità che lancerete.

- c) **Mantenere un rapporto amichevole.** Il trattamento in tutti i casi deve essere professionale e cortese, ma è chiaro che non è lo stesso rivolgersi a una persona più giovane che a un pubblico più adulto con un grande potere d'acquisto. Pertanto, il trattamento deve sempre essere adattato a ciò che il consumatore si aspetta, quindi è necessario utilizzare il registro appropriato in ogni caso.
- d) **Risolvere qualsiasi dubbio o domanda in modo rapido, sicuro ed efficiente.** Sapete già che l'assistenza post-vendita è uno degli strumenti più importanti per fidelizzare i clienti. Qualsiasi reclamo o problema deve essere risolto rapidamente, in modo che la persona non abbia la sensazione di essere stata trascurata. "Come possiamo risolverlo?" dovrebbe essere la vostra frase più usata.
- e) **Adattare il prodotto ai suggerimenti raccolti.** Le preferenze dei consumatori possono variare nel tempo e l'azienda deve essere in grado di rilevare questi cambiamenti. Pertanto, è essenziale mantenere uno stretto contatto con il consumatore per individuarli.

Non dimenticate: Le preferenze dei clienti possono cambiare nel tempo.

4.1. Quali sono le conseguenze della mancata soddisfazione del cliente?

Se la qualità del piatto, del prodotto finale o del trattamento non soddisfa il cliente, possono verificarsi le seguenti situazioni:

- **Il cliente non ripete l'azione di acquisto.** Se il cliente non riceve il trattamento atteso o il prodotto non soddisfa le sue esigenze, non lo acquisterà di nuovo e andrà a ingrossare la lista dei clienti della concorrenza. Si tratta quindi di una fonte di guadagno in meno che può avere un impatto sui profitti.
- **I clienti non apportano miglioramenti o suggerimenti sul prodotto.** Un cliente può continuare ad acquistare il prodotto perché soddisfa davvero le vostre aspettative o gli piace, ma se non viene trattato bene può rifiutarsi di fornire le informazioni che gli

chiederete in seguito. Di conseguenza, non sarete al corrente dei cambiamenti nelle preferenze e non potrete reagire a eventuali cambiamenti.

- **Il cliente agisce come un prescrittore negativo.** Molte aziende sono cresciute grazie alle raccomandazioni di clienti conosciuti che hanno generato catene di fiducia che hanno contribuito a consolidare l'attività. Al contrario, se il cliente non è soddisfatto, sconiglierà qualsiasi rapporto con voi e perderete potenziali clienti.

4.2. Quali sono i vantaggi per voi se un cliente è soddisfatto?

Tutta la vostra attività, dalla generazione dell'idea ai dettagli che aggiungete al vostro prodotto, deve essere focalizzata sul raggiungimento della soddisfazione del cliente, perché solo da questa premessa è possibile raggiungere tutti gli altri obiettivi che possono sorgere. Quindi, se il cliente si sente soddisfatto dell'attenzione ricevuta, i benefici per l'azienda saranno:

- a) Aumento delle vendite: più clienti, più vendite per l'azienda e maggiore probabilità di ottenere profitti più elevati.
- b) Consolidare un reddito sicuro per il cliente nel medio e lungo termine: se il cliente è soddisfatto, ripeterà l'azione di acquisto in futuro e, quindi, l'azienda si assicura un numero minimo di vendite in un periodo di tempo significativo. Nell'ottica di fare previsioni sul futuro per intraprendere nuovi progetti, è un cuscino che dà sicurezza.
- c) Il cliente agisce come un prescrittore positivo: il cliente soddisfatto consiglierà alle persone del suo ambiente con le stesse preferenze ed esigenze di acquistare il prodotto. Allo stesso modo, questo lo farà con un altro, e così via.
- d) Rafforzamento dell'immagine di marca: l'azienda riesce a consolidare un'immagine di marca che può essere molto utile in diversi termini. In primo luogo, per ottenere un legame con determinati valori. In secondo luogo, perché sarà più facile attirare l'attenzione del consumatore al momento del lancio di nuovi prodotti.
- e) Maggiore predisposizione del mercato all'inserimento di nuovi prodotti: i clienti saranno attenti a qualsiasi novità che riguardi l'azienda, soprattutto se questa ha intenzione di lanciare un nuovo prodotto sul mercato.

Il cliente soddisfatto. La soddisfazione dei clienti è la chiave per garantire la loro fedeltà e il successo della vostra azienda. Quando i clienti sono soddisfatti del vostro prodotto, sono fedeli, grandi sostenitori, acquirenti frequenti dei vostri prodotti e servizi e vogliono davvero che abbiate successo sul mercato.

Senza clienti soddisfatti, non avrete clienti fedeli. Senza clienti fedeli, non avrete consumatori che rimangono a lungo. Quando ne hanno la possibilità, si rivolgono alla concorrenza e l'acquisizione di nuovi clienti è più costosa del mantenimento di quelli attuali. Pertanto, vi proponiamo alcune strategie per migliorare la soddisfazione dei vostri clienti nei confronti del vostro prodotto in modo efficace.

4.3. Strategie per lavorare sulla soddisfazione dei clienti.

Per garantire la fedeltà dei vostri clienti, dovete lavorare sulle seguenti strategie per migliorare la soddisfazione dei clienti.

a) *Comprendere le aspettative dei clienti.*

Non potete aspettarvi di servire e soddisfare i vostri clienti se non capite e non soddisfatte le loro aspettative. Se non ci riuscite, c'è uno scollamento tra le aspettative dei clienti e il vostro prodotto o servizio, quindi prendete provvedimenti per superarlo. Parlate con loro, inviate sondaggi e chiedete un feedback.

Agite in base al feedback che ricevete. Questo aumenterà la fedeltà dei clienti e li incoraggerà a fornire feedback in futuro.

b) *Sperimentare in prima persona.*

La prossima strategia per migliorare la soddisfazione dei clienti consiste nel valutare ogni punto del percorso del cliente come se fosse uno di loro. In altre parole: provate il prodotto, giocateci.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Ci sono diversi punti di contatto in cui i vostri clienti interagiscono prima, durante o dopo l'acquisto. Perché non vivere in prima persona questa esperienza? Iscrivetevi a una demo, vedete come funziona il processo, registrate un reclamo, inviatelo via e-mail e valutate i tempi di risposta. Sembra una sciocchezza, ma è importante.

Una volta che saprete tutto questo in prima persona, saprete quali sono le aree da migliorare. In questo modo i processi e le operazioni diventeranno più efficienti, aumentando l'esperienza e la soddisfazione dei clienti.

c) *Collegatevi con i vostri fornitori e, se ne avete uno, con il vostro team di vendita.*

Spesso trascurato, ma è necessario interagire con il team di vendita su base regolare e in base alle necessità. Sono loro che sono a diretto contatto con i clienti e sanno quali sono i problemi. Utilizzate questi dati per correggere eventuali carenze nel percorso del cliente.

È inoltre importante avere fiducia e formare i propri venditori. Lasciate che partecipino al processo e risolvano con passione i problemi dei clienti. Questo garantirà il coinvolgimento dei dipendenti e ne ridurrà l'abbandono.

d) *Trattate bene i vostri clienti.*

Una strategia per sostenere i clienti e garantirne la soddisfazione è trattarli bene. È necessario trattarli con rispetto, con la massima attenzione e impegno. Questo deve riflettersi in tutti i team e i processi.

Dovete immedesimarvi nei loro problemi. Se un cliente ritiene che il sito web non sia utile o sia difficile da navigare, è bene che disponga di una chat dal vivo per ricevere il suo feedback. Tutte le organizzazioni incentrate sui clienti si sforzano di rendere i loro siti web facili da usare e visivamente accattivanti per renderli felici.

e) *Ridurre i tempi di attesa.*

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Tempi di attesa più elevati riducono significativamente gli indici di soddisfazione dei clienti. È quindi responsabilità del marchio includere tra le strategie per migliorare la soddisfazione la pianificazione e l'assunzione di personale di supporto. E questo può essere aiutato da un buon sito web e da un buon sistema di vendita elettronica, se si tratta di un prodotto. O un buon sistema di prenotazione, se si tratta di un ristorante.

Da tenere presente: Non si possono fornire scuse ai clienti per l'elevato volume di chiamate, la mancanza di personale, il periodo di ferie, ecc. È necessario anticipare queste situazioni e pianificarle.

f) *Offrire assistenza multicanale.*

Ci possono sempre essere dei piccoli problemi che i vostri clienti possono avere a causa della mancanza di informazioni. Se lo desiderate, potete fornire opuscoli, documenti e ogni tipo di materiale di supporto per risolvere i loro piccoli dubbi.

Importante: i vostri clienti apprezzeranno la comunicazione multicanale perché li aiuterà a ottenere soluzioni in tempi rapidi (social network, brochure, messaggi di posta elettronica...).

g) *Ascoltate i vostri clienti.*

L'ascolto dei clienti soddisfatti e insoddisfatti è un'altra strategia per migliorare la soddisfazione. Scoprite cosa funziona e cosa ostacola un'esperienza cliente eccellente. Potete fare un semplice sondaggio alla fine di ogni acquisto o di ogni consumo.

Ricordate: Se fate un sondaggio sui clienti ma non agite in base al loro feedback, non li renderete felici e non sarete efficienti.

h) *Costruire comunità online.*

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

La creazione di comunità online è un ottimo modo per gestire il servizio clienti, le attività di marketing e rispondere a qualsiasi dubbio dei clienti. Ad esempio, se chiedete ai vostri clienti la loro e-mail o il loro cellulare, potete creare una mailing list via mail o Whatsapp con notizie e annunci interessanti. Potete anche fornire informazioni su uno stile di vita sano, sull'alimentazione e su alcuni componenti del cibo che vale la pena prendere in considerazione...

Le comunità sono un modo eccellente per raccogliere idee su nuovi alimenti, componenti, prodotti..., ovvero per ottenere gli approfondimenti necessari.

i) Garantire la soddisfazione del team.

L'esperienza dei dipendenti e quella dei clienti sono collegate. È noto che i dipendenti impegnati contribuiscono a migliorare la soddisfazione dei clienti.

Cercate di premiare gli sforzi dei vostri fornitori, del vostro team, di coloro che vi aiutano in questi primi momenti in modo disinteressato... Valorizzateli, offrite loro un ottimo ambiente di lavoro e arricchite la loro esperienza; ricordate che anche la soddisfazione del cliente interno è importante.

Ricordate: La motivazione dei dipendenti è importante quanto la motivazione personale. Sarete l'esempio quotidiano per i vostri dipendenti e dovete capire che l'immagine che date, il modo in cui trattate i clienti e il vostro atteggiamento di fronte alle difficoltà o ai compiti quotidiani, saranno l'esempio da seguire per i lavoratori e i colleghi.

I leader aziendali devono sviluppare la capacità di motivare il proprio team in modo che si senta soddisfatto e impegnato nel lavoro che svolge e che lo svolga in modo eccellente con il massimo impegno; questo renderà l'azienda molto più competitiva e produttiva.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Ricordate: i vantaggi di essere motivati con il vostro progetto e con il vostro lavoro di squadra. La motivazione è un elemento essenziale in un team di lavoro, poiché determina un cambiamento qualitativo nell'esecuzione dei compiti, ma allo stesso tempo contribuisce a mantenere un ambiente di lavoro sano e collaborativo.

Uno dei vantaggi più rilevanti della motivazione al lavoro è l'impegno del team e la sua disponibilità a contribuire maggiormente, a fornire prestazioni migliori e a raggiungere gli obiettivi individuali e di gruppo.

Oltre a quelli citati, ci sono altri importanti vantaggi per l'azienda quando l'intero team è motivato, come ad esempio i seguenti:

- Maggiore produttività, in quanto i dipendenti svolgeranno meglio le loro mansioni e contribuiranno al raggiungimento degli obiettivi.
- Riduzione del livello di assenteismo, poiché l'intero team si sente a proprio agio nella vita lavorativa.
- Il miglioramento del livello di servizio al cliente deriva da un buon atteggiamento e dalla soddisfazione lavorativa interna al team.
- Una migliore reputazione come datore di lavoro, che vi permetterà di attrarre e trattenere i migliori talenti per la vostra azienda.
- Prestazioni aziendali più efficienti grazie all'ambiente collaborativo e alla proattività del team di lavoro.

Sicuramente, leggendo queste righe, vi starete chiedendo quale sia il vostro livello di motivazione. Ponetevi questa domanda: quanto desiderate avviare una piccola impresa?

5. COME GARANTIRE E MISURARE LA QUALITÀ E IL VALORE.

Nel vostro caso, il controllo di qualità degli alimenti è l'uso di parametri tecnologici, fisici, chimici, microbiologici, nutrizionali e sensoriali per garantire che un alimento sia sano e gustoso al fine di proteggere i consumatori, sia dalle frodi che dalla loro salute.

Se decidete di avviare una piccola impresa, ricordate che farete parte dell'industria alimentare e che quindi dovrete rispettare le regole di base per garantire la sicurezza dei vostri clienti. Manipolerete e conserverete alimenti freschi che saranno trasformati in piatti pronti, che dovranno soddisfare non solo il bisogno di cibo dei vostri clienti, ma anche garantire un'esperienza memorabile che motiverà le visite future. È nelle vostre mani che i clienti influenzeranno altri commensali che ripeteranno il ciclo di riacquisto più volte e che garantiranno la redditività della vostra attività.

5.1. Il concetto di qualità

Qualità significa fornire valore al cliente, e questo non è altro che offrire condizioni di utilizzo del prodotto o del servizio superiori a quelle che il cliente si aspetta di ricevere e a un prezzo accessibile. Alcuni esperti definiscono la qualità come: "Consegnare al cliente non quello che vuole, ma quello che non ha mai immaginato di volere e che, una volta ottenuto, si rende conto che era quello che ha sempre voluto".

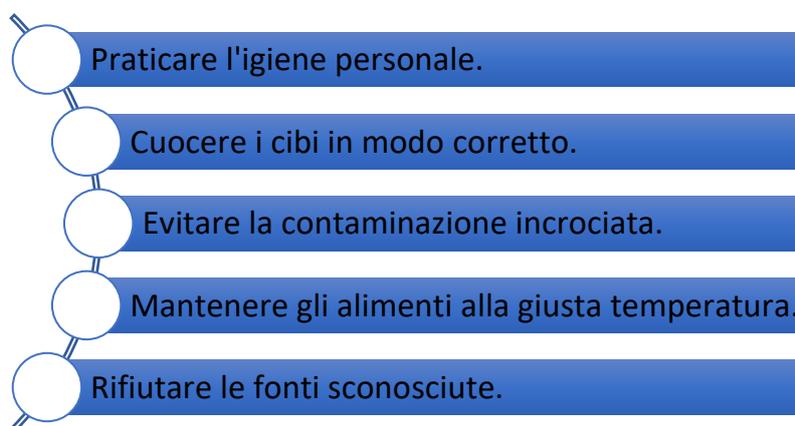
È chiaro che per raggiungere questo livello di soddisfazione è necessario più di un tentativo, ed è qui che si inseriscono perfettamente i sistemi di gestione della qualità, la cui premessa si basa sul "mettere ordine" in modo che il risultato finale sia sempre lo stesso, riducendo al minimo le perdite e aumentando la redditività senza sacrificare la soddisfazione del cliente.

Esistono diverse opzioni per applicare la "qualità" alle aziende di ristorazione e quella ideale è fondamentalmente quella che si adatta a ciascun modello. Poiché ogni ristorante o servizio di ristorazione ha una storia che lo precede, è necessario capire come è stata costruita la proposta di valore e quindi sviluppare un sistema che la valorizzi. Questa è la più grande area di opportunità per la creazione di sistemi di qualità, dal momento che la maggior parte degli stabilimenti non ha processi standardizzati, e in alcuni casi i processi sono praticamente

inesistenti. Se nell'industria alimentare la qualità è legata alla sicurezza, è probabile che nel settore della ristorazione questo sia il criterio da considerare quando si parla di gestione della qualità.

Uno studio condotto dall'Università dell'Ohio ha identificato i punti di controllo più importanti per mantenere la sicurezza alimentare e ridurre il numero di casi e focolai di malattie di origine alimentare:

PUNTI DI CONTROLLO PER IL MANTENIMENTO DELLA SICUREZZA ALIMENTARE



Fonte: Università dell'Ohio

Tra i diversi tipi di qualità alimentare vi sono la qualità igienico-sanitaria, la qualità bromatologica (comprese le proprietà nutrizionali e compositive), la qualità sensoriale o organolettica, la qualità tecnologica, la qualità etica (nota anche come qualità emozionale), la qualità d'uso (praticabilità) e la qualità legata alla vostra immagine di futuri imprenditori.

5.2. Qualità degli alimenti

Un tempo i consumatori consideravano gli alimenti di buona qualità quando erano privi di difetti e non adulterati. Negli ultimi anni, tuttavia, il concetto di qualità degli alimenti è cambiato. Oggi riteniamo che un alimento sia di buona qualità quando presenta determinati attributi desiderabili. Questi attributi possono essere sia estrinseci che intrinseci. Gli attributi

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

estrinseci sono intangibili ma rimangono parte del prodotto alimentare, ad esempio l'impatto ambientale, il luogo di origine e il know-how tradizionale applicato nella sua produzione.

Attualmente, la nozione di qualità degli alimenti si basa su un concetto complesso, influenzato da un'ampia gamma di fattori. Le caratteristiche che contribuiscono alla qualità degli alimenti sono illustrate nella figura seguente.

CARATTERISTICHE DELLA QUALITÀ DEGLI ALIMENTI



Fonte: Unione Europea

La 24a Conferenza Regionale per l'Europa dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'Alimentazione e l'Agricoltura (FAO) ha cercato di estendere la definizione generale di qualità, che si trova negli standard dell'Organizzazione Internazionale per la Standardizzazione (ISO), alla qualità degli alimenti*:

1. Storicamente, la qualità è stata intesa principalmente come assenza di difetti, frodi e adulterazioni.

2. Più recentemente, la qualità si basa su proprietà attese, come le caratteristiche nutrizionali o i benefici che ne derivano. Ciò introduce la necessità di tenere conto delle aspettative legittime degli utenti e di chiedere agli operatori di fare altrettanto.
3. Infine, la qualità designa le caratteristiche desiderabili che possono giustificare il valore aggiunto; ad esempio, le forme di produzione (agricoltura biologica, attenzione all'ambiente e al benessere degli animali), le zone di produzione (denominazione di origine) e le tradizioni ad esse associate.

La qualità degli alimenti ha una dimensione oggettiva, che è la caratteristica fisico-chimica misurabile di un prodotto alimentare, e una dimensione soggettiva, che è rappresentata dalle aspettative, dalle percezioni e dall'accettazione dei consumatori ("idoneità al consumo").



Fonte: Unione Europea

Le aspettative dei consumatori si basano su indizi di qualità (stimoli informativi) che sono intrinseci (ad esempio, dedurre la maturazione della frutta dal suo colore) o estrinseci al prodotto (ad esempio, pubblicità, immagine del prodotto, marchio). Maggiore è la corrispondenza tra le aspettative dei consumatori prima dell'acquisto (qualità attesa) e l'esperienza di utilizzo dei prodotti (qualità sperimentata), maggiore è il livello di soddisfazione dei consumatori. È stato dimostrato che un'esperienza positiva con un marchio riduce il rischio di insoddisfazione e viene spesso utilizzata per **dedurre la qualità del prodotto. Di conseguenza**, i consumatori si fidano spesso di marchi noti come **indicatori di qualità**.

Le ricerche hanno dimostrato che i consumatori considerano il gusto e le altre caratteristiche sensoriali degli alimenti, la salute, la convenienza e il processo di produzione (ad esempio, biologico, benessere degli animali, ecc.) come i più importanti fattori determinanti della qualità degli alimenti*. A questo proposito, le proprietà sensoriali (gusto, sapore, ecc.) sono state valutate dal 96% dei 30.000 intervistati in un sondaggio tedesco come la dimensione dominante della qualità degli alimenti, seguita dalla "sicurezza" (93%); la "freschezza" e l'"aspetto attraente" si sono classificati rispettivamente al terzo (92%) e al quarto posto (87%)*. Il rapporto "Special Eurobarometer 389" del 2012 ha dimostrato che la qualità, il prezzo e l'origine degli alimenti sono importanti per la maggior parte dei cittadini dell'UE, ma l'atteggiamento nei confronti dei marchi può variare in modo significativo. Inoltre, la relazione afferma che "le opinioni sull'importanza dei marchi variano molto di più tra gli Stati membri rispetto alla qualità, al prezzo e all'origine*". I risultati sono riassunti nella figura seguente, che mostra le priorità dei consumatori nell'acquisto di prodotti alimentari (sulla base dei dati dello Speciale Eurobarometro 389).

VALUTAZIONE DELLA QUALITÀ, DEL PREZZO, DELL'ORIGINE E DEL MARCHIO DEI PRODOTTI ALIMENTARI.

When buying food, how important are the following for you personally ... ?



Fonte: Unione Europea

La qualità degli alimenti è stata considerata la ragione più importante per l'acquisto (96%), seguita dal prezzo (91%). È interessante notare che le informazioni sul marchio sono chiaramente meno importanti per gli acquirenti di prodotti alimentari; il 50% dei cittadini dell'UE ritiene che queste informazioni non siano importanti.

a) Doppia qualità degli alimenti

La qualità è una delle caratteristiche più apprezzate quando si sceglie quale alimento acquistare; tuttavia, la sua descrizione oggettiva è un compito molto impegnativo. La quantità e il tipo di ingredienti influenzano la qualità degli alimenti. In diversi Paesi dell'UE sono state espresse preoccupazioni per gli alimenti che vengono commercializzati con la stessa confezione e lo stesso marchio nel mercato nazionale, ma che differiscono dai prodotti venduti nei mercati vicini. Tale differenziazione può costituire una pratica commerciale sleale quando la differenza (doppia qualità) non viene adeguatamente comunicata al consumatore, anche se vengono rispettate le disposizioni della legislazione europea in materia di informazione dei consumatori.

La qualità è un aspetto importante per i consumatori quando acquistano prodotti alimentari. È altrettanto importante per i produttori quando negoziano il prezzo dei loro prodotti. Per questo motivo la Commissione europea protegge i prodotti alimentari con caratteristiche qualitative distinte attraverso i sistemi di qualità alimentare.

b) Schemi di qualità alimentare dell'UE

I consumatori europei apprezzano alcuni prodotti alimentari per le loro qualità speciali, sia intrinseche che estrinseche. Per differenziare più facilmente questi prodotti, la Commissione europea li tutela attraverso i sistemi di qualità alimentare. A tal fine, stabilisce alcune regole su quali alimenti debbano essere protetti, su cosa debbano fare i produttori per far riconoscere i loro prodotti e su come comunicare ai consumatori la loro qualità distintiva. I produttori europei ed extraeuropei che desiderano che i loro prodotti siano tutelati da un sistema di qualità possono inviare una domanda all'autorità nazionale, che la inoltra alla Commissione europea, la quale verifica che il prodotto abbia i requisiti per essere incluso nel sistema. Per tutti i sistemi di qualità, le autorità nazionali competenti di ciascun Paese dell'UE sono responsabili di prevenire ed evitare l'uso improprio dei prodotti che utilizzano tale denominazione.

c) Tipi di schemi di qualità

Attualmente nell'UE esistono quattro sistemi di qualità alimentare. Esistono anche marchi di qualità nazionali e regionali che si applicano nei diversi Stati membri. I prodotti protetti dai sistemi di qualità, sia nazionali che comunitari, possono essere identificati dai loghi dei rispettivi sistemi, che appaiono sulla confezione.

d) Indicazioni geografiche

L'indicazione geografica è un modo per contrassegnare i prodotti che hanno determinate qualità o una buona reputazione grazie alla loro origine geografica e al know-how tradizionale applicato. All'interno dell'UE, due sistemi di qualità alimentare si occupano di indicazioni geografiche.

e) Denominazione di origine protetta (DOP)



Affinché un prodotto alimentare sia considerato un prodotto DOP, la produzione, la trasformazione e la preparazione devono avvenire in un'area geografica specifica. Questa condizione comprende anche la materia prima utilizzata per la produzione, che deve provenire anch'essa da quella zona. Anche il know-how tradizionale degli abitanti della regione svolge un ruolo importante.

Un esempio di prodotto DOP è il "Brabantse Wal asperges", una varietà di asparagi bianchi della regione del Brabante, nei Paesi Bassi. Le acque sotterranee salate, il terreno sabbioso e il know-how degli agricoltori locali rendono gli asparagi speciali. Anche la geografia della regione del Brabante svolge un ruolo importante nella definizione delle caratteristiche del prodotto.

f) Indicazione geografica protetta (IGP)



La denominazione IGP è meno restrittiva. Almeno una delle fasi di produzione, trasformazione o preparazione deve avvenire in un'area geografica specifica. La materia prima utilizzata per la produzione può provenire da un'altra regione. Un esempio di questo tipo di prodotto è la "Düsseldorfer Mostert", una pasta di senape pronta all'uso proveniente dalla città di Düsseldorf, in Germania. Viene preparata mescolando semi di senape marrone e gialla con acqua calcarea e minerale di Düsseldorf e aceto alcolico non filtrato prodotto a Düsseldorf. L'aceto, l'acqua e la tecnica di produzione collegano il prodotto a Düsseldorf, ma i semi di senape possono essere reperiti altrove.

g) Specialità tradizionale garantita (STG)

Alcuni prodotti alimentari tradizionali con qualità speciali non sono legati a una regione specifica. Il regime delle specialità tradizionali garantite protegge questi prodotti dalla contraffazione e dall'uso improprio. Un esempio di STG è il prosciutto Serrano. Essendo protetto dal regime STG, i produttori europei devono rispettare il metodo di produzione tradizionale se vogliono produrlo. Non ci sono restrizioni sulla regione di produzione o sulla razza dei suini che possono essere utilizzati.



La registrazione di prodotti alimentari e agricoli, vini, bevande spiritose e vini aromatizzati nell'ambito dei regimi DOP, IGP e STG è disponibile sul portale e-Ambrosia della Commissione europea.

h) Alimenti biologici

Gli alimenti biologici sono quelli che sono stati certificati come coltivati con tecniche di agricoltura biologica. L'agricoltura biologica comporta la creazione di un sistema agricolo sostenibile. Non utilizza pesticidi sintetici o organismi geneticamente modificati. Gli agricoltori biologici si impegnano a mantenere la biodiversità, a utilizzare le risorse naturali in modo responsabile e a garantire che gli animali da allevamento siano ben curati. Possono essere

biologici diversi tipi di alimenti, come frutta, verdura, cereali e carne. Il "biologico" è un attributo di qualità legato al processo di produzione. Pertanto, il sistema biologico è un sistema di qualità alimentare.



6. COME SODDISFARE LE ASPETTATIVE DEL TURISTA.

Come si è visto nelle sezioni precedenti, chiamiamo aspettativa del cliente ciò che i clienti si aspettano da noi come marchio. L'aspettativa è intimamente legata alle esperienze che hanno avuto in precedenza con la nostra proposta, rispetto alla qualità del nostro prodotto e al servizio clienti che offriamo.

In ogni interazione che abbiamo con i clienti, noi come azienda avremo il compito (e l'opportunità) di soddisfare le aspettative di un prodotto e le esigenze del cliente, ma anche di superarle. Se siamo una piccola impresa, la nostra sfida è maggiore, poiché il 76% degli utenti si aspetta un servizio migliore dalle aziende più piccole.

6.1. Categorie per organizzare l'esperienza e le aspettative del cliente.

Per aiutarci a riflettere sul grado di aspettativa dei clienti, possiamo indicare tre categorie in cui è possibile organizzarli in base a come si sentono dopo l'esperienza di acquisto:

- **Cliente insoddisfatto:** il cliente è insoddisfatto quando c'è una differenza tra le sue aspettative e l'esperienza di acquisto. In altre parole, quando ritiene di non aver ottenuto ciò che si aspettava. Secondo uno studio dell'Ufficio per i consumatori della Casa Bianca, quasi tutti i clienti insoddisfatti non si lamentano direttamente con l'azienda. Non solo, ma il 91% dichiara che non acquisterà mai più dal marchio che gli ha causato la cattiva esperienza.
- **Cliente indifferente:** Se riusciamo a soddisfare le aspettative dei clienti e non offriamo un valore aggiunto o se il nostro servizio è appena sufficiente, i nostri clienti potrebbero essere indifferenti al nostro marchio. Anche se c'è la possibilità che acquistino di nuovo da noi, è probabile che non ci raccomandino.

- **Cliente soddisfatto:** Se superiamo le loro aspettative, il cliente sarà felice. Non solo perché ha ottenuto il prodotto e il servizio che cercava, ma anche perché ha ricevuto qualcosa che non si aspettava e che è stato prezioso per la sua esperienza. Il 72% degli utenti racconta a più di 6 persone un'esperienza positiva con un marchio (ThinkJar). Ciò significa che è molto probabile che facciano di nuovo affari con noi e che diventino ambasciatori del marchio.

Detto questo, il nostro obiettivo come marchio è fornire un valore aggiunto e un'esperienza eccellente ai clienti, in modo che scelgano di nuovo noi per fare affari.

6.2. Quali fattori influenzano le aspettative dei clienti?

I fattori che influenzano le aspettative dei clienti sono molteplici, poiché ognuno di essi porta con sé una soggettività unica; tuttavia, possiamo elencare alcune delle qualità principali che dovremmo esaminare in modo approfondito:

1. L'aspetto delle nostre strutture, le persone con cui interagiscono, i social network, la segnaletica, la cartellonistica, la presentazione dei nostri prodotti, ecc. sono elementi concreti che il cliente utilizzerà per farsi un preconcetto sulla nostra attività.
2. La nostra precisione nel fornire il servizio richiesto e la nostra affidabilità sono punti importanti. Dobbiamo cercare di rispettare le linee guida proposte nel modo migliore, nel tempo e nella forma.
3. La nostra reattività: quanto più velocemente rispondiamo alle preoccupazioni degli utenti, tanto più si sentiranno a loro agio, tanto più saranno ascoltati e tanto più capiranno di essere importanti per l'azienda.

Per i consumatori, le esperienze che hanno avuto con altri fornitori e il loro stato d'animo sono fattori molto influenti quando si tratta di avere delle aspettative. Non è possibile controllare le emozioni e le esperienze precedenti che gli utenti portano con sé, ma possiamo incanalarle in una buona esperienza. Uno degli strumenti che possono aiutarci è l'ascolto attivo.

D'altra parte, l'esercizio dell'empatia sta diventando sempre più importante. Secondo New Voice Media, il motivo principale per cui i clienti cambiano fornitore di prodotti e servizi è perché non si sentono apprezzati dal marchio.

6.3. Come migliorare le nostre vendite.

Per soddisfare e superare le aspettative dei clienti, può essere utile capire che queste variano anche in base al momento della vendita in cui ci troviamo. L'inizio di una vendita non è la stessa cosa di ciò che accade nel post-vendita.

I momenti principali sono tre:

- 1. Prima della vendita:** quando un cliente comunica con la vostra azienda, deve sentirsi accolto, sentire che è importante per essa. Potete fornire risposte rapide e concise e avere una conversazione empatica. Non offrite soluzioni magiche o esagerate le proprietà del vostro prodotto. Ditegli come lavorate, quali soluzioni potete offrire e in quali tempi. Comunicate e pianificate insieme a lui.
- 2. Durante la vendita:** Mantenete le promesse fatte, offrite informazioni aggiuntive e ricordate che in questo momento il rapporto qualità/prezzo è molto importante. Un servizio clienti empatico aumenta la qualità dei vostri prodotti. Inoltre, secondo i dati di American Express, gli utenti sono disposti a spendere il 17% in più se ricevono un buon servizio clienti.
- 3. Dopo la vendita:** Offrire informazioni aggiuntive per aiutare i clienti a trarre il massimo dal loro acquisto. Comunicate dopo l'acquisto per sapere come hanno interagito con il prodotto, chiedete come si sentono, ecc. Il feedback è un modo per crescere e allo stesso tempo fidelizzare i clienti. Secondo un rapporto di Dimension Data, l'84% delle aziende che si sono impegnate per migliorare l'esperienza dei clienti ha ottenuto maggiori ricavi.

MOMENTI CHIAVE DI UNA VENDITA



Fonte: Produzione propria

Immaginiamo che il cliente si lamenti di un prodotto che è nostro, ma che è stato confezionato da altri fornitori. Come possiamo superare le aspettative del cliente se ci sono variabili che non possiamo controllare? Attraverso la comunicazione attiva e la pianificazione.

Stabilire gli obiettivi di lavoro, essere specifici e dettagliati sul modo in cui lavoriamo per evitare qualsiasi malinteso e fornire la migliore attenzione fin dall'inizio del rapporto, ci posizionerà in una posizione migliore per quanto riguarda il cliente.

In questo senso, ecco un elenco di consigli pratici da tenere a mente nella tabella seguente:

CONSIGLI PRATICI PER MIGLIORARE LE NOSTRE VENDITE

1. Preparare un piano.

Visualizzate come si svolgerà il processo di vendita e cosa offrite.

2. Mantenere un atteggiamento onesto.

Affrontare le difficoltà che possono sorgere.

3. Stabilire gli obiettivi.

Ricordateglielo in ogni occasione, in modo che entrambe le parti sappiano dove stanno andando.

4. Mostrargli il funzionamento dell'azienda.

Che visualizzino come questo può influenzare le loro aspettative.

5. Siate diretti.

Proponetegli come potete aiutarlo e in che modo.

Fonte: Blog Zendesk MX

Le aspettative e le esigenze dei clienti sono legate alle loro esperienze passate e ai giudizi precedenti sul vostro marchio. Una comunicazione frequente, trasparente ed empatica farà sì che il cliente sia soddisfatto del servizio offerto.

D'altra parte, le risposte rapide sono utili, ma se avete un flusso di messaggi in entrata molto elevato, non sarete in grado di fornirle. Secondo un rapporto di Lithium, quando i clienti contattano un marchio su Twitter, il 53% si aspetta una risposta entro un'ora. Se si tratta di un reclamo, la percentuale sale al 78%.

Esistono **dieci principi fondamentali e universali** del servizio clienti che dovrete mettere in pratica, poiché il grado di soddisfazione dei vostri clienti sarà determinato dalle vostre prestazioni in queste dieci aree:

PRINCIPI DEL SERVIZIO CLIENTI

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

1. Essere accessibili	<p>Una risposta lenta con lunghi tempi di attesa denota un atteggiamento di indifferenza nei confronti dei clienti. Al contrario, una risposta rapida con tempi di attesa brevi denota un atteggiamento di attenzione nei loro confronti.</p> <p>Ciò significa assicurarsi sempre che i vostri rappresentanti facciano ciò che devono fare e quando devono farlo.</p>
2. Trattare i clienti con cortesia	<p>Quando lavorate con i clienti, concentratevi sempre sulla situazione o sul problema, non sulla persona. Siate cortesi, perché i problemi che i clienti stanno cercando di risolvere possono non sembrare una cosa importante per voi, ma per il cliente significano molto.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La cortesia è il modo più visibile per trasmettere il rispetto. Un servizio clienti eccellente non può avvenire senza un'atmosfera amichevole. Ogni persona che serve un cliente sa che la cortesia inizia con ogni cliente. ● Ogni giorno decidiamo come sentirci. Questo si traduce nell'atteggiamento che portiamo al lavoro. Se il vostro atteggiamento non è amichevole o non aiuta, avrete un impatto negativo su tutti i clienti che entreranno in contatto con voi. Se il vostro atteggiamento è disponibile e amichevole, avrete un impatto positivo.
3. Rispondere alle esigenze e ai desideri dei clienti	<p>Tutto ciò che i clienti vogliono è che vi interessiate a loro e che comprendiate i loro problemi. Vogliono essere al centro della vostra attenzione in quel momento e vogliono che l'interazione con voi sia priva di problemi.</p>

	<p>Dovete sempre essere sensibili nel modo in cui vi rivolgete ai clienti e risolvete i loro problemi. I clienti si aspettano che li soddisfiate. Date loro ogni motivo per fidarsi di voi.</p> <p>Ringraziateli sinceramente per aver scelto di fare affari con voi. Infine, rispettate le esigenze e i desideri dei clienti e correggete gli errori. Imparate ad anticipare le esigenze dei vostri clienti.</p>
<p>4. Fare ciò che il cliente chiede, nei tempi previsti</p>	<p>Assicuratevi di svolgere i compiti necessari per rispondere alle esigenze dei clienti in modo rapido ed efficiente. La rapidità con cui risolvete le richieste di informazioni li impressionerà.</p> <p>I clienti devono solo sapere che li apprezzate. Se dimenticate di fare qualcosa che dovrete fare, non riuscirete a mantenere i vostri clienti a lungo.</p>
<p>5. Avere dipendenti ben formati e competenti</p>	<p>Un'adeguata formazione dei dipendenti è la base del successo. Qualsiasi programma di formazione di successo consiste in corsi basati sul curriculum che insegnano le nozioni fondamentali, come i prodotti e i servizi offerti e le abilità di base del servizio clienti. Il modo in cui questi corsi vengono impartiti fa la differenza.</p> <p>Per assicurarvi che i dipendenti siano ben formati e informati, create un programma di formazione plug-and-play. Ma andate oltre le nozioni di base, spiegando anche la missione e i valori dell'azienda.</p> <p>Inoltre, assicuratevi che la formazione sulle competenze del servizio clienti includa argomenti quali la creazione di relazioni a lungo termine con i clienti e la comprensione della necessità di un approccio</p>

	<p>incentrato sul cliente. Questi argomenti daranno a ogni dipendente un senso di maggiore responsabilità per quanto riguarda la soddisfazione dei clienti.</p>
<p>6. Dite ai clienti cosa possono aspettarsi da voi</p>	<p>Una buona definizione delle aspettative determinerà il successo o il fallimento del vostro rapporto con ogni cliente. Se i clienti non hanno una chiara comprensione di ciò che stanno ricevendo, fallirete. Se fornite qualcosa che i clienti non vogliono o non si aspettavano, per quanto fantastico o veloce sia il vostro lavoro, molto probabilmente fallirete.</p> <p>Definire le aspettative non è difficile, ma richiede tempo. Non si possono fare supposizioni e bisogna essere trasparenti con i clienti su ciò che otterranno.</p> <p>La definizione delle aspettative è un processo di comunicazione costante. La risoluzione può cambiare leggermente o si può trovare un modo migliore per fare qualcosa. Se il cambiamento è abbastanza significativo, assicuratevi di informare i clienti. Teneteli sempre informati.</p>
<p>7. Mantenere gli impegni</p>	<p>Per qualsiasi motivo, i clienti si aspettano che facciate ciò che dite di fare e quando dite di farlo. Diventate famosi per mantenere la parola data.</p>
<p>8. Fare le cose per bene la prima volta</p>	<p>Ciò significa assicurarsi che tutte le attività siano eseguite correttamente la prima volta e ogni volta successiva. Completare tutti i servizi in modo corretto la prima volta non è facile, ma può essere un modo efficace per attirare e mantenere i clienti.</p>

9. Follow up	<p>Contattate il cliente dopo l'acquisto, la consegna del pasto o la risoluzione del problema per chiedergli cosa ne pensa e se è soddisfatto. Se sono rimasti soddisfatti dell'intero processo, potete cogliere l'occasione per chiedere loro di esprimere un giudizio sui vostri social network, sul vostro sito web, ecc. In caso contrario, cercate di sistemare le cose. Con un buon servizio clienti, si gettano le basi di un'attività di successo.</p>
10. Essere una persona etica	<p>Le aspettative dei clienti dipendono da molti fattori e il loro processo di selezione di un prodotto può essere molto complesso. Uno dei fattori principali è la credibilità. I clienti vogliono sapere quanto siete affidabili e onesti come fornitori di servizi.</p> <p>Per soddisfare questo fattore critico, bisogna sforzarsi di conoscere i clienti e le loro esigenze; ascoltare e tenere informati i clienti in una lingua a loro comprensibile; possedere (o sviluppare) le competenze e le conoscenze necessarie per fornire il servizio promesso in modo affidabile e preciso; essere disposti ad aiutare i clienti e fornire un servizio tempestivo; essere educati, rispettosi e cordiali.</p>

Questi principi possono essere utili in vari aspetti della vostra vita di imprenditori. Non è necessario impararli a memoria, perché si ripresenteranno sempre in qualsiasi momento.

7. IL CIBO, LA BASE DELLA GASTRONOMIA.

Nell'industria alimentare, l'igiene è una delle armi fondamentali per garantire la qualità degli alimenti. Il consumatore ha diritto ad alimenti sicuri che non siano veicolo di malattie o intossicazioni alimentari....

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Ricordate: Gli alimenti durante la produzione, il trasporto, la lavorazione e la manipolazione sono un importante veicolo di agenti in grado di causare malattie umane. Le buone pratiche iniziano con una formazione adeguata che permette di acquisire conoscenze che modificano la visione verso una mentalità igienica corretta per produrre alimenti senza rischi.

Attualmente, il quadro giuridico di applicazione in relazione agli addetti alla manipolazione degli alimenti si basa su due regolamenti. Da un lato, il Regolamento (CE) 852/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 29 aprile 2004, sull'igiene dei prodotti alimentari (in particolare, il Capitolo VIII dell'Allegato II stabilisce le condizioni di igiene personale dei lavoratori e il Capitolo XII dello stesso Allegato II fa riferimento alla formazione che gli addetti alla manipolazione degli alimenti devono ricevere) e, dall'altro, il Regolamento (CE) 882/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 29 aprile 2004, relativo ai controlli ufficiali intesi a verificare la conformità alla normativa in materia di mangimi e di alimenti e alle norme sulla salute e sul benessere degli animali.

Altri controlli ufficiali comprendono l'ispezione delle aziende alimentari e dei prodotti alimentari, necessaria per verificare le condizioni igieniche e valutare le procedure di buone pratiche di fabbricazione e manipolazione, al fine di garantire l'obiettivo di questo regolamento ("prevenire, eliminare o ridurre a livelli accettabili qualsiasi rischio per la sicurezza alimentare").

Alcune definizioni di interesse:

- **Alimento preparato:** preparazione culinaria risultante dalla preparazione cruda o cotta o precotta di uno o più alimenti di origine animale o vegetale, con o senza l'aggiunta di altre sostanze autorizzate e, se del caso, conditi. Può essere presentato confezionato o meno e pronto per il consumo, direttamente o dopo un ulteriore riscaldamento o trattamento culinario.

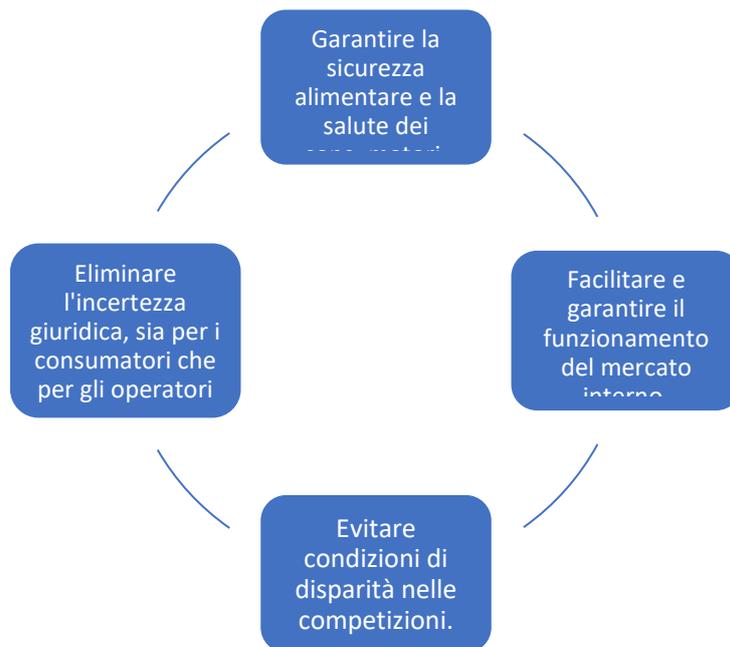
- **Alimenti pronti per il consumo trattati termicamente:** alimenti pronti per il consumo che, durante la loro preparazione, sono stati sottoposti nel loro insieme a un processo termico (aumento della temperatura) tale da poter essere consumati direttamente o con un leggero riscaldamento.
- **Stabilimento:** industria, locale o installazione permanente o temporanea in cui gli alimenti preparati sono preparati, manipolati, confezionati, immagazzinati, forniti, serviti o venduti, con o senza servizio all'interno, per il consumo.
- **Comunità:** gruppo di consumatori con caratteristiche simili che richiedono un servizio di ristorazione preparata, come scuole, aziende, ospedali, abitazioni e mezzi di trasporto.

7.1. Condizioni igieniche necessarie.

Dal 1° febbraio 2002, con la pubblicazione del Regolamento CE n. 178/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 28 gennaio 2002, i Paesi membri dell'Unione Europea dispongono di un concetto giuridico comune per la designazione dei prodotti alimentari. Questo regolamento ha stabilito i principi e i requisiti della legislazione alimentare e ha creato l'Autorità alimentare europea.

È questo organismo, l'Autorità alimentare europea, a dare una definizione comune di alimento per tutti gli Stati membri, con i seguenti obiettivi:

OBIETTIVI DELL'AUTORITÀ ALIMENTARE EUROPEA



Fonte: adattato dall'Unione Europea

Alimenti: Qualsiasi sostanza o prodotto destinato o suscettibile di essere ingerito da esseri umani, trasformato o meno in tutto o in parte.

Il regolamento estende quindi il concetto di alimento a tutte le sostanze, gli ingredienti, le materie prime, gli additivi e i nutrienti ingeriti dall'uomo attraverso il tratto gastrointestinale. La nuova definizione comune adottata include le bevande, le gomme da masticare e l'acqua, nonché qualsiasi sostanza volontariamente incorporata nell'alimento durante la sua fabbricazione, preparazione o trattamento, ad esempio additivi, grassi e vitamine, e i residui derivati dalla produzione e dalla lavorazione degli alimenti, come i residui di farmaci veterinari e pesticidi.

Tuttavia, NON sono considerati tali: i mangimi per animali, le piante in pre-raccolta, i medicinali, i cosmetici, il tabacco e i prodotti del tabacco, le sostanze stupefacenti o psicotrope

e gli animali vivi (tranne quelli preparati, confezionati e/o serviti per il consumo umano in quello Stato, come nel caso delle ostriche).

7.1.1. Tipi di alimenti

Gli alimenti si dividono in tre tipi principali:

a) che possono o meno avere un effetto negativo sulla salute del consumatore:

- **Nocivi:** Tutti gli alimenti che consumati possono provocare acutamente o cronicamente effetti nocivi sul consumatore.
- **Innocuo:** Insieme di condizioni che un alimento o un processo soddisfa e che garantisce l'assenza di fattori in grado di produrre effetti nocivi per il consumatore.

b) in base alle condizioni di conservazione:

- **Alimenti deperibili** (secondo il Codice alimentare spagnolo). Quelli che, per le loro caratteristiche, richiedono particolari condizioni di conservazione nei periodi di stoccaggio e trasporto. Si alterano rapidamente e devono essere consumati entro un breve periodo di tempo. Tra questi, purché non trasformati, vanno segnalati uova, latte, carne e pesce.
- **Alimenti semi-pericolosi** (secondo il Codice alimentare spagnolo). Quelli che sono stati conservati o lavorati con diversi procedimenti che ne consentono una maggiore durata in condizioni adeguate. Il congelamento, la disidratazione, la salatura, l'affumicatura, l'inscatolamento o l'uperizzazione (nel caso del latte) sono alcuni esempi dei metodi o dei processi utilizzati.
- **Gli alimenti non deperibili** sono quelli che non richiedono particolari condizioni di conservazione, ad esempio: legumi, cereali, frutta secca. Anche se non richiedono una conservazione al freddo, questi alimenti devono essere preservati dall'umidità e dallo sporco.

c) A causa della presenza di alterazioni o contaminazioni che lo rendono inadatto al consumo:

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

L'alterazione degli alimenti può essere dovuta a fattori ambientali fisici, come la temperatura, la luce o l'aria, che modificano le caratteristiche dei prodotti. Un'altra possibilità è che, in determinate condizioni e a causa degli stessi componenti dell'alimento o del loro contatto con altri nel loro ambiente, si inneschino reazioni chimiche che contribuiscono all'alterazione del prodotto.

Alimenti alterati: Alimenti che, per cause naturali, fisiche, chimiche, biologiche o per trattamenti inadeguati, hanno subito un deterioramento delle caratteristiche organolettiche e del valore nutrizionale, rendendoli inadatti al consumo umano. Sono facilmente individuabili per il colore, l'odore, il sapore e/o l'aspetto.

Le alterazioni più comuni che possono comparire negli alimenti sono dovute a diversi fattori, quali:

- Freddo: può causare, ad esempio, la solidificazione dell'olio o del miele.
- Vento: può far seccare gli alimenti.
- Calore: può causare la perdita di vitamine.
- Formazione di gas: che può causare il rigonfiamento di lattine o contenitori.
- Ossidazione dei grassi che provoca l'irrancidimento dei prodotti.
- Tempo: può causare l'ammorbidimento o la putrefazione degli alimenti.
- Acidificazione di alcuni alimenti, come i latticini.

Alimenti deteriorati: sono quelli in cui si sono verificati invecchiamento, cambiamento di colore, ammaccature, rotture, contenitori mal chiusi e lesioni esterne all'imballaggio del prodotto confezionato. Questi deterioramenti possono causare una successiva contaminazione.

Alimenti contaminati: sono quelli che contengono germi patogeni, sostanze chimiche o radioattive, tossine, parassiti o qualsiasi corpo estraneo alla composizione dell'alimento, che permette la trasmissione di malattie all'uomo o agli animali. Anche se contengono componenti tossici naturali in concentrazioni superiori a quelle consentite.

7.1.2. Contaminazione degli alimenti: Come si può prevenire?

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

La contaminazione alimentare si verifica quando gli alimenti entrano in contatto con alcuni elementi o sostanze che li rendono pericolosi per il consumo.

In base alla loro natura, gli agenti contaminanti sono classificati in agenti fisici, chimici e biologici.

- **Contaminazione da agenti fisici:** sono costituiti da particelle e corpi estranei che raggiungono l'alimento, generalmente durante la manipolazione o il trasporto, (particelle di vetro, legno, plastica, pezzi di ossa, piume, contenuto intestinale, resti organici, (capelli, unghie, resti di cibo), o articoli di uso personale (orologi, anelli...).
- **Contaminazione da agenti chimici:** alcuni tossici di origine chimica possono essere naturalmente presenti negli alimenti; è il caso di alcune tossine vegetali e animali o di tossine presenti in alcuni funghi. Altri agenti chimici possono essere incorporati accidentalmente negli alimenti: additivi alimentari, erbicidi, pesticidi, tracce di farmaci, prodotti utilizzati per la pulizia e la disinfezione, prodotti utilizzati durante il funzionamento o la manutenzione di macchinari e attrezzature (oli, lubrificanti, ecc.).

Esistono quattro misure che possono aiutare a prevenire la proliferazione dei microrganismi negli alimenti:

MISURE PER PREVENIRE LA CONTAMINAZIONE DEGLI ALIMENTI

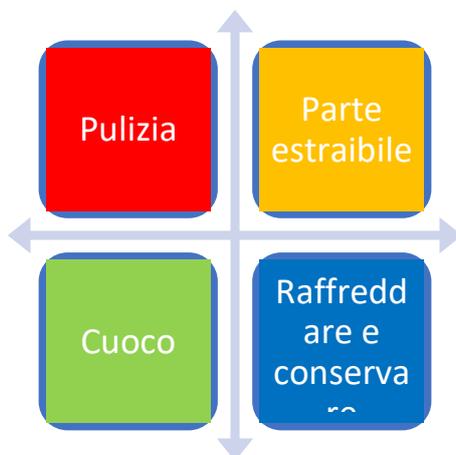
PULIZIA	PARTE A TIRARE
<ul style="list-style-type: none">● Lavarsi accuratamente le mani con acqua calda e sapone ogni volta che è necessario (prima di preparare gli alimenti, dopo aver usato i servizi igienici, dopo aver	È di vitale importanza separare correttamente gli alimenti pronti per il consumo dalle materie prime o dalle superfici di lavoro o dagli utensili che

<p>toccato alimenti crudi, animali, rifiuti o altri oggetti contaminati).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Lavare accuratamente tutte le superfici di lavoro e gli utensili (coltelli, pentole, padelle, frullatori...) con acqua calda e sapone dopo ogni utilizzo e prima di passare alla fase successiva. ● Utilizzate taglieri in materiale non poroso e lavateli in lavastoviglie o con acqua calda e sapone dopo ogni utilizzo. ● Usate panni monouso per lavare e asciugare le superfici della cucina che vengono a contatto con gli alimenti. 	<p>possono essere contaminati dalla presenza di microrganismi. A tal fine, si raccomanda di:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Durante tutte le fasi di manipolazione e conservazione degli alimenti crudi è necessario tenerli separati dagli altri prodotti preparati, collocandoli nella parte inferiore del frigorifero, per evitare che i succhi che emanano contaminino gli altri alimenti. ● Utilizzate taglieri, coltelli e utensili diversi per la manipolazione di alimenti crudi e prodotti pronti per il consumo e non mettete mai gli alimenti cotti su un contenitore che è stato a contatto con alimenti crudi senza averlo prima lavato. ● Lavate sempre mani, taglieri, coltelli e altri utensili con acqua calda e sapone dopo che sono stati a contatto con alimenti crudi.
CUCINA	RAFFREDDARE E CONSERVARE
<p>Per ottenere l'eliminazione dei batteri presenti negli alimenti, è necessario cuocerli per un tempo adeguato e a una temperatura tale da raggiungere questo obiettivo. Ciò richiede:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Raggiungere una temperatura di cottura di almeno 65°C al centro del prodotto. 	<p>Le temperature di refrigerazione impediscono o rallentano la crescita dei microrganismi, quindi una volta che il cibo è stato cucinato deve essere raffreddato il più rapidamente possibile:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gli alimenti pronti al consumo devono essere refrigerati entro due ore dalla cottura.

- Se il prodotto viene riscaldato nel microonde, è necessario assicurarsi che non rimangano aree fredde e che il calore sia uniforme.
- Se il cibo viene riscaldato, è necessario che raggiunga i 65°.

- Non scongelare gli alimenti a temperatura ambiente, ma conservarli in frigorifero.
- Posizionare gli alimenti nella camera o nel frigorifero in modo da ottenere un flusso di aria fredda tra di essi.
- Controllare periodicamente il corretto funzionamento delle apparecchiature di refrigerazione.

MISURE PER PREVENIRE LA CONTAMINAZIONE DEGLI ALIMENTI

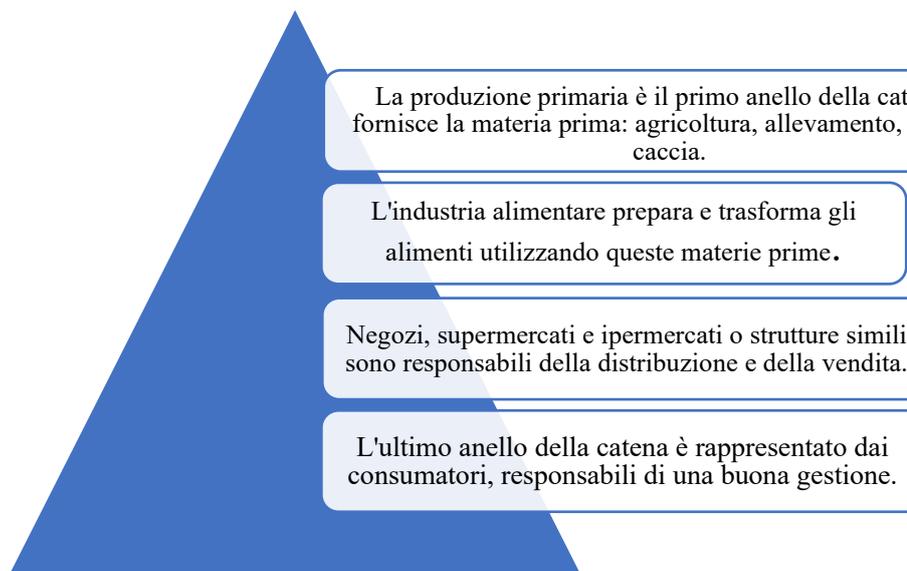


Fonte: Produzione propria.

7.2. Manipolazione degli alimenti

La sicurezza alimentare è l'insieme delle misure che garantiscono che gli alimenti che consumiamo siano sicuri e conservino le loro proprietà nutrizionali. Per garantire la sicurezza alimentare ed evitare le malattie di origine alimentare, è necessario conoscere e rispettare le norme igieniche lungo tutta la catena alimentare, con particolare attenzione alle fasi o ai processi che richiedono la manipolazione degli alimenti.

PROCESSI DI MANIPOLAZIONE DEGLI ALIMENTI



Fonte: adattato dal Manuale dell'operatore alimentare.

Pertanto, seguendo tutte le fasi della catena alimentare, si può affermare che "gli addetti alla manipolazione degli alimenti sono tutte quelle persone che, a causa della loro attività lavorativa, hanno un contatto diretto con gli alimenti durante la loro preparazione, fabbricazione, trasformazione, preparazione, confezionamento, deposito, trasporto, distribuzione, vendita, fornitura e servizio".

Inoltre, sono considerati operatori a rischio elevato quelli le cui pratiche di manipolazione possono essere determinanti per la sicurezza alimentare; questo gruppo comprende gli operatori impegnati nella preparazione e nella manipolazione di alimenti preparati per la vendita, la fornitura e/o il servizio diretto al consumatore o alle collettività.

L'addetto alla manipolazione degli alimenti è un lavoratore che deve avere abitudini igieniche più severe rispetto agli altri lavoratori, a causa della grande responsabilità di creare alimenti sicuri. Pertanto, deve adottare un sistema di autocontrollo igienico nel proprio lavoro e conoscere il processo di preparazione e conservazione degli alimenti rispettando i requisiti culinari, sanitari e nutrizionali che consentono al cibo di arrivare al consumatore nelle migliori condizioni qualitative, evitando che in molti casi sia l'addetto alla manipolazione ad intervenire

come veicolo di trasmissione nella contaminazione degli alimenti, attraverso azioni scorrette e cattive pratiche igieniche.

7.2.1. Fasi del processo di manipolazione degli alimenti

Il processo di manipolazione degli alimenti si articola in diverse fasi, a partire dall'arrivo della merce presso la vostra struttura.

<p>1. Ricezione della materia prima:</p>	<p>Una fase di grande importanza nel processo di produzione e manipolazione degli alimenti che comprende il periodo di tempo tra lo scarico degli ingredienti o delle materie prime e il loro corretto stoccaggio nei magazzini o nelle camere dell'industria.</p> <p>Nel caso di materie prime refrigerate o congelate, occorre verificare che la catena del freddo non sia stata interrotta durante il trasporto e che siano stoccate rapidamente, senza poggiare direttamente sul pavimento o su superfici che potrebbero essere contaminate. Se questi materiali arrivano in cattive condizioni o se la catena del freddo è stata interrotta, devono essere restituiti al fornitore.</p> <p>È necessario compilare un registro dei prodotti in arrivo, annotando almeno il giorno di arrivo, il fornitore, il lotto e la quantità. Nel caso di prodotti freddi, è necessario annotare anche la temperatura di arrivo.</p>
<p>2. Conservazione:</p>	<p>La durata di conservazione è il tempo massimo in cui un alimento conserva tutte le sue proprietà organolettiche, nutrizionali e sanitarie. La conservazione, insieme a un corretto stoccaggio, mira ad aumentare la durata di conservazione degli alimenti. L'applicazione del freddo e del calore agli alimenti sono due dei principali metodi di conservazione, anche se ne esistono molti altri che</p>

	<p>riducono la quantità di microrganismi presenti negli alimenti:</p> <p>Applicazione del freddo.</p> <ol style="list-style-type: none">a. Refrigerazione: Come abbiamo già detto, la refrigerazione consiste nel sottoporre gli alimenti a temperature comprese tra 0° e 5°C, che fanno sì che i microrganismi si moltiplichino più lentamente, ottenendo così una maggiore durata di conservazione.b. Congelamento: nel congelamento si sottopone l'alimento a temperature inferiori a -18°C. In questo modo i microrganismi muoiono ma la loro attività è totalmente paralizzata, consentendo la conservazione del prodotto per mesi. <p>A questo punto è molto importante definire la catena del freddo e la sua importanza negli alimenti. È necessario mantenere il freddo (refrigerazione o congelamento) a una temperatura adeguata lungo tutta la catena alimentare, cioè in tutte le fasi attraverso cui l'alimento passa fino a raggiungere il consumatore. Se questa temperatura non viene mantenuta, l'alimento può subire alterazioni che ne riducono la durata di conservazione e possono mettere in pericolo il consumatore.</p> <p>Applicazione del calore</p> <p>Le alte temperature sono le uniche in grado di distruggere i microrganismi. Esistono diversi modi per applicare il calore ai prodotti:</p>
--	--

	<p>a. Pastorizzazione: Consiste nel sottoporre gli alimenti a temperature prossime agli 80°C. Questa operazione distrugge un buon numero di microrganismi, ma non tutti, per cui è importante che dopo la pastorizzazione questi alimenti siano conservati in frigorifero in modo che i microrganismi sopravvissuti non proliferino. La durata di conservazione degli alimenti sottoposti a questo trattamento termico è bassa. Es: latte pastorizzato.</p> <p>b. Cottura: Gli alimenti vengono sottoposti a temperature di circa 100°C. Con questo metodo si elimina la maggior parte dei microrganismi, ma non le loro spore. Gli alimenti sottoposti a questo trattamento modificano le loro proprietà organolettiche.</p> <p>c. Sterilizzazione: Gli alimenti vengono sottoposti a temperature prossime ai 120°C, distruggendo così tutti i microrganismi presenti negli alimenti, comprese le loro spore.</p> <p>d. UHT (UHT) È un sistema in cui si applica una temperatura elevata per un tempo molto limitato, ma sufficiente a eliminare tutti i microrganismi e le loro spore, e a far sì che l'alimento soffra il meno possibile di questo trattamento termico. Es: latte UHT (possiamo conservarlo fuori dal frigorifero).</p>
<p>3. Stoccaggio:</p>	<p>Le materie prime o i prodotti finiti devono essere conservati correttamente per evitare contaminazioni. A tal fine, è necessario soddisfare una serie di requisiti essenziali:</p>

- Non lasciare gli alimenti a diretto contatto con il pavimento o le pareti.
- Non conservare i prodotti alimentari insieme a prodotti che possono contaminarli, come prodotti per la pulizia, ecc. o conservare il prodotto fresco insieme al prodotto finito per evitare la contaminazione incrociata.
- Non superare la capacità del magazzino o delle celle frigorifere, perché i prodotti non saranno raffreddati correttamente.
- Assicurarsi che i prodotti che arrivano per primi in magazzino partano per primi, in modo che la rotazione dei prodotti sia adeguata ed evitare che possano scadere.
- Controllare almeno una volta al giorno le temperature delle camere di conservazione e assicurarsi che vengano rispettati i limiti di temperatura appropriati (refrigerazione 0°- 5°C, congelamento -18°C).
- Lasciare uno spazio sufficiente tra i prodotti per consentire la circolazione dell'aria.
- Non lasciare cibo adatto vicino all'area dei rifiuti o dei ritorni.

Inoltre, è necessario rispettare le date di scadenza e di scadenza previste per ogni prodotto, come indicato dal produttore (non riutilizzare i prodotti una volta scaduti) e non conservare i prodotti al di fuori della confezione originale.

7.2.2. Igiene personale per gli addetti alla manipolazione degli alimenti

I comportamenti igienici sono quegli atteggiamenti puliti che devono essere ricordati e praticati in tutte le situazioni. Si riferiscono a quelle abitudini che rendono possibile una minore contaminazione delle materie prime grazie ad atteggiamenti corretti del lavoratore, alla pulizia e disinfezione delle strutture e dei macchinari, al controllo dell'acqua, dei parassiti e alla pulizia dell'industria. L'igiene deve essere rispettata in tutte le sue sfaccettature.

Tutti quei processi attraverso i quali la materia prima che costituisce l'alimento deve passare per diventare un prodotto pronto per essere utilizzato dal consumatore.

Normalmente si parla di manipolazione quando viene effettuata dall'operatore alimentare, ma, allo stesso modo, anche le azioni con cui viene trattata la carne, sia essa cotta, macinata o insaccata, sono manipolazioni.

Le Buone Pratiche di Manipolazione sono tutte quelle azioni e decisioni che avvengono durante la lavorazione degli alimenti e che hanno un effetto positivo sul mantenimento degli alimenti in condizioni di salubrit . Queste azioni devono essere preservate e promosse. Insieme, costituiscono il manuale delle Buone Pratiche di Manipolazione degli Alimenti. Esse comprendono tutte quelle pratiche che, in modo preventivo, riducono i rischi per la salute, come la contaminazione da germi e sostanze nocive.

L'igiene alimentare   l'insieme delle misure necessarie per garantire la sicurezza e la salubrit  dei prodotti alimentari. Queste misure coprono tutte le fasi della produzione fino al punto di vendita al consumatore. Ci  significa che l'igiene deve presiedere a qualsiasi attivit  legata alla produzione e alla vendita di alimenti.

La pulizia di una fabbrica dipende in larga misura dall'igiene di coloro che vi lavorano. Pertanto, i dipendenti di una fabbrica alimentare devono essere consapevoli della necessit  di adottare buone pratiche igieniche.

Questo programma   stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore   esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilit  per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

La corretta conservazione del prodotto, la pulizia dei locali e degli utensili, ecc. non serviranno a molto se i professionisti che maneggiano gli alimenti li contaminano non tenendo conto di alcuni comportamenti e atteggiamenti.

Chi manipola gli alimenti ha la responsabilità di fare attenzione a non aggiungere batteri personali agli alimenti. I batteri provenienti dalle seguenti fonti possono passare negli alimenti attraverso le mani:

- a) secrezioni di naso, gola e pelle; polvere, forfora e peli sciolti del cuoio capelluto.
- b) Escrezioni intestinali.
- c) Altre secrezioni ed escrezioni di persone.
- d) Liquidi di carne e pollame crudi e altri alimenti, prodotti in polvere disidratati.
- e) Utensili e attrezzature.
- f) Panni, strofinacci da cucina, panni per asciugare le posate.

È necessario imporre misure adeguate e controlli efficaci per evitare la contaminazione.

Le mani	<p>Le mani sono il principale agente e veicolo di trasmissione dei batteri; le mani devono essere sempre il più possibile igieniche e le unghie devono essere tenute corte, pulite e non dipinte.</p> <p>Fonte di contaminazione.</p> <p>La principale contaminazione delle nostre mani da parte di microrganismi patogeni è fondamentalmente causata da:</p> <ul style="list-style-type: none">● Contaminazione fecale prodotta dopo l'uso della toilette o la manipolazione di rifiuti. In casa, inoltre, deve essere inclusa anche la contaminazione prodotta dal cambio di pannolini o dal contatto con animali domestici o con le loro feci.
----------------	---

- Manipolazione di prodotti crudi, solitamente ad alta contaminazione superficiale, come carne, pollame, frutta e verdura.
- Contaminazione da contatto con oggetti comunemente utilizzati da molte persone, come telefono, denaro, maniglie delle porte, ringhiere....
- Contaminazione con secrezioni prodotte da starnuti o tosse, o dal contatto con varie aree del corpo contaminate come la bocca, il naso o i capelli.

Il lavaggio delle mani è un gesto semplice, ma non sempre eseguito correttamente. Le norme per gli addetti alla manipolazione degli alimenti prevedono semplicemente l'uso di acqua calda e sapone o di un disinfettante adeguato. L'obiettivo è l'eliminazione del microbiota transitorio. Questo dipende in gran parte dalle caratteristiche individuali di ogni persona. Tuttavia, c'è un punto delle mani in cui si creano condizioni microambientali favorevoli al mantenimento e allo sviluppo dei microbi: intorno e sotto le unghie. Inoltre, nell'atto meccanico del lavaggio delle mani, spesso non vengono lavate a sufficienza alcune aree, come gli spazi interdigitali e il dorso delle mani.

Il lavaggio dipende anche dal tipo di contaminazione o dalla sua origine. Se la contaminazione è significativa, ad esempio dopo essere usciti dal bagno, la procedura di riduzione dovrebbe essere più aggressiva che in altre circostanze, e si può eseguire uno scrub singolo o doppio con una spazzola per unghie. L'uso di una spazzola per unghie ha un importante effetto meccanico per l'eliminazione del microbiota transitorio.

In ogni circostanza è essenziale utilizzare il sapone, sia che abbia un'attività battericida che non battericida. Se il lavaggio viene eseguito correttamente, l'uso di saponi con disinfettanti non sarebbe necessario, poiché, grazie all'azione meccanica, si possono ottenere importanti riduzioni dei microrganismi patogeni.

Come si lavano le mani?

1. Bagnare le mani con acqua tiepida (20-37°C). L'acqua eliminerà i microrganismi più superficiali.
2. Spazzolare le dita e le unghie. In un pennello per unghie, aggiungere un po' di sapone, quindi spazzolare e insaponare soprattutto le dita e le unghie per 12-15 secondi; nel frattempo, l'acqua scorrerà sulle dita, terminando il processo quando il pennello e le dita perderanno la schiuma.
3. Per il lavaggio vero e proprio, si aggiunge il sapone sui palmi delle mani e si strofina bene, eseguendo una frizione meccanica sui palmi, sul dorso e sullo spazio interdigitale, e anche sulle braccia. Il tempo necessario è di circa 20 secondi. Successivamente, le dita, le mani e le braccia devono essere risciacquate con acqua tiepida.
4. Infine, è necessario asciugare le mani utilizzando asciugamani di carta monouso. In questo modo si evita la ricontaminazione delle mani e non è consigliabile l'uso di asciugatori ad aria calda. L'asciugatura delle mani è essenziale perché ha un effetto letale sui microrganismi, producendo una riduzione approssimativa della conta microbica di un decimo.

Quando bisogna lavarsi le mani?

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prima di iniziare il lavoro, cioè prima di iniziare a manipolare gli alimenti. 2. Quando si riprende il lavoro, se il lavoro è stato interrotto per qualsiasi motivo e si sono toccati oggetti non rigorosamente puliti come denaro, telefono o chiavi. 3. Ogni volta che si usano i servizi igienici. 4. Dopo aver toccato il cibo crudo. 5. Dopo aver versato rifiuti o toccato rifiuti. 6. Dopo aver toccato gli strumenti di pulizia (stracci, secchi, ecc.). 7. Dopo aver toccato occhi, orecchie, capelli o naso. 8. Dopo aver usato un fazzoletto. È necessario sottolineare che, una volta lavate correttamente le mani, queste non rimangono sterili, motivo per cui sarà necessario ripetere il processo le volte che è necessario mantenere l'igiene adeguata ed evitare in questo modo di contaminare il cibo.
Capelli	<p>Gli addetti devono avere i capelli puliti in una retina o in un copricapo per evitare la contaminazione degli alimenti con i capelli o la forfora, poiché i capelli sono in continuo rinnovamento e raccolgono lo sporco dell'ambiente. È inoltre consigliabile non usare forcine per tenere cappelli o retine, perché potrebbero cadere negli alimenti e causarne la contaminazione fisica.</p>
Occhi, naso e bocca.	<p>Il microrganismo <i>Staphylococcus aureus</i> causa intossicazioni alimentari ed è presente nel naso e nella bocca di circa il 50% della popolazione. Questi microrganismi si diffondono facilmente parlando, tossendo o starnutendo, quindi è necessario evitare questi comportamenti quando si maneggiano gli alimenti.</p>

Corpo	<p>Gli operatori non devono avere capelli o barba incolti o mancanza di pulizia personale.</p> <p>È consigliabile fare una doccia quotidiana e mantenere la pelle il più possibile pulita per evitare la presenza di unghie e qualsiasi tipo di infezione che potrebbe essere pericolosa per l'alimento e per il consumatore.</p>
Abbigliamento	<p>Gli abiti da lavoro sono solo per il lavoro. Ogni giorno devono essere puliti e di colore chiaro. Nel caso di utilizzo di indumenti specifici come grembiuli, sistemi di protezione come guanti a rete o protezioni per gli avambracci, essi devono essere lavati tutte le volte che è necessario, in luoghi predisposti a questo scopo, come cabine o docce apposite.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Se possibile, gli indumenti non devono avere tasche esterne e le chiusure devono evitare l'uso di bottoni. ● Gli abiti da lavoro devono essere lasciati esclusivamente negli armadietti, che saranno divisi in due parti per non mescolarli con gli abiti da strada. ● Gli stivali utilizzati per il lavoro devono essere lavati fuori dalle aree di lavoro. A tale scopo verrà assegnato un luogo, se possibile con macchine lava-stivali. <p>L'uso di guanti di gomma per la manipolazione degli alimenti non è consigliabile, in quanto i batteri possono colonizzare l'interno dei guanti. In alcune circostanze, è possibile utilizzare guanti monouso, anche se devono essere smaltiti immediatamente dopo l'uso.</p>
Tagli e ferite	<p>Le ferite o i tagli sulla pelle sono ambienti ideali per lo sviluppo dei batteri, quindi sarà necessario tenerli coperti con bende adeguate (garze, cerotti,...), a loro volta impermeabilizzate con guanti o ditali e sempre pulite.</p>

Gioielli e oggetti personali.	È consigliabile non indossare gioielli o oggetti personali (orologi, anelli, orecchini) quando si maneggiano gli alimenti, poiché oltre ad essere luoghi in cui tende ad accumularsi lo sporco, possono causare problemi di contaminazione fisica se si staccano dagli alimenti.
--------------------------------------	--

Pertanto, l'addetto alla manipolazione degli alimenti è fondamentale per mantenere una corretta igiene e contribuisce con le sue abitudini all'immissione sul mercato di alimenti sicuri, innocui e di qualità. Le abitudini più importanti che dovrebbe rispettare sono:

- Mantenere puliti e ordinati la postazione di lavoro, gli strumenti e le attrezzature.
- In caso di malattie (vomito, diarrea, raffreddore) è necessario avvisare il proprio responsabile.
- Mantenere una corretta igiene personale.
- Rispettare le norme igieniche in termini di abbigliamento e pulizia personale.
- Evitare le abitudini che potrebbero portare alla contaminazione del cibo. Pertanto, non devono tossire o starnutire, parlare, mangiare, masticare gomme, fumare, grattarsi i capelli o il naso, o indossare gioielli o creme che potrebbero trasmettere odore o sapore al cibo.

7.3. Requisiti igienico-sanitari delle strutture.

7.3.1. Requisiti generali per i locali utilizzati per i prodotti alimentari (diversi da quelli ambulanti o temporanei).

Secondo il Regolamento n. 853/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio:

1. I locali destinati ai prodotti alimentari devono essere mantenuti puliti e in buono stato di manutenzione.
2. La disposizione, la progettazione, la costruzione, l'ubicazione e le dimensioni dei locali per alimenti devono:
 - a) Consentire un'adeguata manutenzione, pulizia e/o disinfezione, prevenire o ridurre al minimo la contaminazione dell'aria e fornire uno spazio di lavoro sufficiente per consentire lo svolgimento igienico di tutte le operazioni.

- b) Impediscono l'accumulo di sporco, il contatto con materiali tossici, il deposito di particelle sugli alimenti e la formazione di condensa o muffa indesiderata sulle superfici.
 - c) consentire buone pratiche di igiene alimentare, compresa la protezione dalla contaminazione, in particolare il controllo dei parassiti.
 - d) se necessario, prevedere condizioni di manipolazione e conservazione a temperatura controllata e una capacità sufficiente per mantenere gli alimenti a una temperatura adeguata che possa essere controllata e, se necessario, registrata.
3. I servizi igienici devono essere in numero sufficiente e collegati a un sistema di drenaggio efficace. I servizi igienici non devono comunicare direttamente con i locali in cui vengono manipolati gli alimenti.
 4. Deve esserci un numero sufficiente di lavabi, adeguatamente posizionati e destinati alla pulizia delle mani. I lavandini per il lavaggio delle mani devono essere dotati di acqua corrente calda e fredda e di attrezzature igieniche per la pulizia e l'asciugatura delle mani. Se necessario, le strutture per il lavaggio degli alimenti devono essere separate da quelle per il lavaggio delle mani.
 5. Devono essere previsti mezzi di ventilazione meccanica o naturale adeguati e sufficienti. Devono essere evitate le correnti d'aria meccaniche dalle aree contaminate alle aree pulite. I sistemi di ventilazione devono essere costruiti in modo che i filtri e le altre parti da pulire o sostituire siano facilmente accessibili.
 6. Tutti i servizi igienici devono avere una sufficiente ventilazione naturale o meccanica.
 7. I locali adibiti alla ristorazione devono disporre di un'adeguata illuminazione naturale o artificiale.
 8. I sistemi di smaltimento delle acque reflue devono essere sufficienti a soddisfare lo scopo previsto e devono essere progettati e costruiti in modo da evitare qualsiasi rischio di contaminazione. Se i canali di drenaggio sono completamente o parzialmente aperti, devono essere progettati in modo da garantire che i rifiuti non passino da un'area contaminata a un'area pulita, in particolare a un'area in cui vengono manipolati alimenti che possono presentare un rischio elevato per il consumatore finale.

9. Ove necessario, devono essere previste strutture adeguate per lo spogliatoio del personale.
10. I prodotti per la pulizia e la disinfezione non devono essere conservati nelle aree in cui vengono manipolati gli alimenti.

7.3.2. Requisiti specifici per i locali in cui i prodotti alimentari vengono preparati, trattati o trasformati (escluse le mense e i locali mobili).

1. La progettazione e la disposizione dei locali in cui i prodotti alimentari sono preparati, trattati o trasformati (escluse le mense e i locali mobili, ma compresi gli spazi contenuti nei mezzi di trasporto) devono consentire buone pratiche di igiene alimentare, compresa la protezione dalla contaminazione tra e durante le operazioni. In particolare:

- a) le superfici dei pavimenti devono essere mantenute in buone condizioni e facili da pulire e disinfettare. Ciò richiede l'uso di materiali impermeabili, non assorbenti, lavabili e non tossici, a meno che gli operatori del settore alimentare non dimostrino all'autorità competente l'idoneità di altri materiali utilizzati. Ove opportuno, i pavimenti devono consentire un drenaggio sufficiente.
- b) le superfici delle pareti devono essere mantenute in buone condizioni e facili da pulire e, se necessario, da disinfettare. A tal fine è necessario utilizzare materiali impermeabili, non assorbenti, lavabili e non tossici; la loro superficie deve essere liscia e di altezza adeguata alle operazioni da svolgere.
- c) I soffitti (o, in assenza di soffitti, la superficie interna del tetto), i controsoffitti e le altre installazioni sospese devono essere costruiti e lavorati in modo da evitare l'accumulo di sporcizia e ridurre la condensa, la formazione di muffe indesiderate e lo spargimento di particelle.
- d) Le finestre e le altre aperture apribili devono essere costruite in modo da evitare l'accumulo di sporcizia e quelle che possono comunicare con l'esterno devono essere dotate, se necessario, di zanzariere facilmente rimovibili per la pulizia. Nei casi in cui l'apertura delle finestre potrebbe causare contaminazione, queste dovrebbero rimanere chiuse con un lucchetto durante la produzione.

- e) Le porte devono essere facili da pulire e, se necessario, da disinfettare, richiedendo superfici lisce e non assorbenti.
 - f) le superfici (comprese le attrezzature) nelle aree in cui vengono manipolati gli alimenti, e in particolare quelle a contatto con gli alimenti, devono essere mantenute in buone condizioni e facili da pulire e, se necessario, da disinfettare, richiedendo materiali lisci, lavabili, resistenti alla corrosione e non tossici.
2. Ove necessario, devono essere previste strutture adeguate per la pulizia, la disinfezione e lo stoccaggio delle attrezzature e degli utensili di lavoro. Tali strutture devono essere costruite con materiali resistenti alla corrosione, facili da pulire e dotate di un'adeguata fornitura di acqua calda e fredda.
3. Ove necessario, devono essere adottate disposizioni adeguate per il lavaggio degli alimenti. Tutti i lavelli o strutture analoghe per il lavaggio degli alimenti devono avere un'adeguata fornitura di acqua potabile calda e/o fredda e devono essere mantenuti puliti e, se necessario, disinfettati.

7.3.3. Requisiti delle apparecchiature e delle strutture

Tutti gli articoli, gli impianti e le attrezzature a contatto con gli alimenti:

- Devono essere puliti accuratamente e, se necessario, disinfettati. La pulizia e la disinfezione devono essere eseguite con la frequenza necessaria per evitare qualsiasi rischio di contaminazione.
- La loro costruzione, la loro composizione e il loro stato di riparazione e manutenzione devono ridurre al minimo il rischio di contaminazione e consentire una pulizia accurata e, se necessario, una disinfezione.
- La loro installazione deve consentire un'adeguata pulizia dell'apparecchiatura e dell'area circostante.

Se necessario, le apparecchiature devono essere dotate di tutti i dispositivi di controllo appropriati per garantire la conformità agli obiettivi del presente regolamento.

Se per prevenire la corrosione delle attrezzature e dei contenitori è necessario utilizzare additivi chimici, ciò deve avvenire nel rispetto delle buone pratiche per evitare la trasmissione di sostanze tossiche, odori e sapori agli alimenti.

7.3.4. Pulizia e disinfezione delle strutture.

Determiniamo innanzitutto alcuni concetti.

Pulizia: Eliminazione dello sporco e dei residui organici mediante acqua e detersivi. Questa operazione riduce alcuni microrganismi, ma rimuove soprattutto il grasso e i residui visibili. Si effettua con detersivi e nella scelta è importante tenere conto del materiale dell'articolo o della superficie da pulire e della natura dello sporco da rimuovere. La temperatura dell'acqua consigliata è di 40° C.

Inoltre, i prodotti devono essere conservati in contenitori originali chiusi e ben etichettati, in luoghi esclusivi e lontani dalle aree di stoccaggio e lavorazione dei prodotti.

Disinfezione: Consiste nell'eliminare i batteri che non possiamo vedere. Si esegue sempre dopo la pulizia. Si devono usare solo disinfettanti debitamente autorizzati. Dopo una corretta disinfezione, la maggior parte dei microrganismi presenti sulle superfici viene eliminata, ma non le loro forme resistenti o le spore. A questo scopo si utilizzano disinfettanti chimici che hanno un'azione letale sui microbi. Esiste un'ampia gamma di disinfettanti e la loro scelta dipende da:

- Caratteristiche dei materiali da disinfettare.
- Germi da eliminare.
- Concentrazione del disinfettante: l'aggiunta di una concentrazione superiore a quella indicata nella scheda tecnica del prodotto non produrrà una maggiore disinfezione, mentre una concentrazione inferiore a quella raccomandata non ucciderà tutti i germi e potrà portare alla comparsa di resistenze. Per evitare quest'ultima eventualità, è consigliabile ruotare i disinfettanti.
- Tempo di azione: è fondamentale rispettare quanto indicato nella scheda tecnica.

- Temperatura dell'acqua: se si utilizzano composti clorurati, la temperatura consigliata è di 10° C.
- pH della soluzione.

In tutti gli stabilimenti in cui si manipolano alimenti, deve esistere un piano di pulizia e disinfezione che definisca chiaramente la frequenza della pulizia e della disinfezione, gli strumenti o le superfici da sottoporre a questi processi, la natura delle sostanze da eliminare, il dosaggio del prodotto da utilizzare, le modalità di esecuzione di queste operazioni (manuali o meccaniche) e la persona responsabile.



La pulizia delle superfici e degli utensili che entrano in contatto con gli alimenti e con l'ambiente ha lo scopo di ridurre o prevenire il rischio di contaminazione microbiologica o fisica e di consentire e facilitare la disinfezione.

Per raggiungere questi obiettivi, è necessario eseguire una serie di fasi:

1. Pre-pulizia: eliminazione dello sporco visibile, dei resti di cibo, dei rifiuti e del grasso; di solito viene effettuata a secco (spazzole e pale) per non spargere lo sporco, se si effettua la pulizia a umido si consiglia di utilizzare acqua fredda.
2. Prelavaggio: proiezione di acqua a bassa pressione per eliminare i residui sulle attrezzature; la temperatura dell'acqua deve essere superiore a 35-40°C per solubilizzare i grassi e inferiore a 60°C per evitare la coagulazione delle proteine.

3. Pulizia: consiste nell'applicazione di un detergente per rimuovere lo sporco residuo. È conveniente eseguire un'azione meccanica aggiuntiva, come la spazzolatura, per rimuovere lo sporco.
4. Risciacquo: si tratta della rimozione del detergente e delle sostanze disciolte per mezzo di acqua in pressione. La forma del getto d'acqua e la sua inclinazione rispetto alla superficie sono importanti per ottenere un buon effetto senza proiettare residui nell'ambiente.
5. Disinfezione: applicare il disinfettante secondo le istruzioni del produttore.
6. Risciacquo finale: deve essere abbondante e con acqua calda o fredda a seconda del disinfettante utilizzato (calda se si tratta di un composto clorurato).
7. Asciugatura: l'acqua viene eliminata mediante drenaggio o utilizzando aria secca o panni igienici. Molti microrganismi a rischio sono molto sensibili alle condizioni ambientali e vengono distrutti dall'asciugatura. Questa fase è importante per evitare la presenza di condizioni che favoriscono la ricontaminazione e per evitare la formazione di biofilm.

PASSI PER EVITARE LA CONTAMINAZIONE DEGLI ALIMENTI



Fonte: Produzione propria.

I programmi di pulizia e disinfezione devono garantire la sanificazione di tutte le parti della struttura (comprese le attrezzature di pulizia).

L'idoneità e l'efficacia dei prodotti utilizzati e dei relativi programmi devono essere costantemente ed efficacemente monitorati e, se necessario, documentati.

I programmi devono essere redatti per iscritto e la loro preparazione deve tenere conto e, quindi, specificare:

- a) Prodotto da trattare.

- b) Superfici, elementi delle attrezzature, utensili e strutture da pulire.
- c) Metodo di pulizia.
- d) Temperatura, pressione e potabilità dell'acqua.
- e) Conoscenza dei punti critici.
- f) Mezzi a disposizione: personale, orari, sistemi, attrezzature, ecc.
- g) Prodotti da utilizzare: forma di applicazione, dosaggio, tempo di azione, ecc.
- h) Frequenza.
- i) È importante avere un archivio di schede tecniche dei prodotti.
- j) Registri o schede di controllo dei lavori di pulizia e disinfezione.
- k) Sistema di monitoraggio utilizzato: ispezioni periodiche e, se possibile, l'uso di test microbiologici.

In tutte le fasi della catena alimentare, ci sono molti residui e prodotti di scarto che hanno origine e devono essere eliminati. Possono causare odori o essere una fonte attiva di contaminazione microbica degli alimenti.

Gli scarti dei prodotti alimentari, i sottoprodotti non commestibili e gli altri residui dovrebbero:

- essere rimossi il più rapidamente possibile dai locali in cui sono depositati gli alimenti per evitarne l'accumulo eliminandoli in modo igienico e senza danneggiare l'ambiente (separazione dei rifiuti nei diversi contenitori: oli usati, carta e cartone, plastica e imballaggi, vetro e materia organica).
- essere depositati in contenitori richiudibili. Questi contenitori devono essere costruiti in modo da impedire l'accesso ai rifiuti da parte degli insetti, essere in buone condizioni e facili da pulire e disinfettare.
- Si devono prevedere disposizioni adeguate per il loro stoccaggio e smaltimento. I serbatoi dei rifiuti devono essere progettati e trattati in modo da poter essere mantenuti puliti e liberi da animali e organismi nocivi.

Disinfestazione

Nella manipolazione degli alimenti, si parla di parassiti per la presenza di animali che vivono negli o sugli alimenti e che a contatto con essi producono un'alterazione o una contaminazione degli stessi. Questi animali sono distruttivi e causano problemi sanitari, economici e lavorativi.

I principali parassiti dell'industria alimentare sono:

- Roditori: ratti e topi.
- Insetti: scarafaggi, formiche, mosche, vespe, scarafaggi, tonchi, acari.
- Uccelli.

È necessario attuare un programma efficace e continuo di eradicazione di insetti, uccelli, roditori e altri parassiti. Le strutture e le aree circostanti devono essere ispezionate periodicamente per garantire l'assenza di infestazioni.

Dobbiamo stabilire un piano di disinfestazione e derattizzazione in cui siano indicate per iscritto le seguenti sezioni:

a) Aree da trattare: (indicare ogni singolo locale e area).

b) Trattamenti: (indicare la metodologia).

- Metodo di applicazione.
- Possibili rischi di contaminazione alimentare.
- Possibili rischi per le persone.
- Misure di sicurezza da adottare durante l'applicazione.

c) Prodotti utilizzati. Si deve indicare quanto segue:

- Utilità (insetticida, disinfettante, rodenticida).
- Nome commerciale.
- Composizione (materiale attivo dei prodotti).
- Produttore e numero di registrazione.
- Dosaggio e periodo di sicurezza.
- Agente nocivo da controllare.

d) Data di inizio e di avvio della campagna.

e) Dati dell'applicatore e codice della tessera.

Se il programma di disinfestazione e derattizzazione viene eseguito dalla nostra azienda, tutte le informazioni di cui sopra devono essere registrate per iscritto.

Se questo programma viene svolto da un'azienda autorizzata, dopo ogni applicazione l'azienda rilascerà un certificato di garanzia in cui saranno riportati anche tutti i dati sopra citati.

Se un parassita invade gli stabilimenti o le aree circostanti, è necessario adottare misure di eradicazione. Le misure di controllo che prevedono il trattamento con agenti chimici, fisici o biologici devono essere eseguite solo sotto la diretta supervisione di personale che abbia una conoscenza approfondita dei rischi per la salute associati all'uso di tali agenti, in particolare dei rischi che possono derivare dai residui trattenuti nel prodotto.

I parassiti sono controllati da:

- Adozione di misure fisiche preventive: hanno lo scopo di impedire la penetrazione, la diffusione e la proliferazione.
- Applicazione di metodi per distruggere i parassiti esistenti.
- Misure fisiche preventive:
- Sigillatura ed ermeticità di fori e cavità nelle strutture, particolare attenzione ai pozzi di ascensori e montacarichi, isolamento di impianti idraulici e di drenaggio.
- Mettere delle protezioni sui coperchi delle griglie e sugli scarichi, delle zanzariere alle finestre.
- Evitare le fonti di attrazione, evitando l'accumulo di materiali di scarto intorno al macello.
- Stoccaggio adeguato, isolare i prodotti dal pavimento. È consigliabile lasciare un corridoio intorno alle pareti e non depositare gli alimenti accanto ad esse.
- Mantenere una netta separazione tra le aree pulite e quelle sporche.
- Pulizia:
 - a) Proteggere i rifiuti con contenitori dotati di coperchio e collocare i rifiuti lontano dagli alimenti.
 - b) Igiene delle strutture.

In termini di controllo dei roditori, i mezzi di controllo possono essere:

- a) Fisica: ha risultati limitati e casuali, quindi il suo uso non è raccomandato. Tra questi vi sono gli ultrasuoni, i campi magnetici, ecc.
- b) Meccaniche: le più utilizzate sono la colla vegetale e le trappole.
- c) Chimici: sono i più utilizzati nell'industria. Hanno diverse forme di presentazione: polvere, granuli, pasta, blocchi, ecc. Occorre indicare su una planimetria dove sono stati collocati e registrare le caratteristiche dei prodotti, la frequenza di rifornimento, se sono stati ingeriti, ecc.

Il programma di disinfestazione deve indicare chi è responsabile della collocazione dei prodotti, le modalità di utilizzo, ecc. Per quanto riguarda la disinfestazione, i mezzi di controllo possono essere:

- a) Fisiche: le più comuni sono le "trappole luminose", che consistono in una luce ultravioletta che attira gli insetti verso una griglia elettrificata.
- b) Chimici: sono insetticidi che possono agire per ingestione, contatto o inalazione.

La progettazione e l'esecuzione di un piano di trattamento specifico e di misure chimiche preventive, così come l'uso di prodotti legalmente consentiti e il controllo dei risultati e il rilascio di un certificato, devono essere eseguiti da un'azienda specializzata e registrata con l'autorizzazione pertinente per eseguire la disinfestazione e la derattizzazione.

8. COSTI E RISCHI.

8. 1. Errori comuni nell'avvio di un'impresa e ripartizione dei costi.

Ci sono alcuni problemi o errori che si commettono quando si avvia un'attività imprenditoriale. Vediamone alcuni nelle righe che seguono.

a) Forma societaria/organizzazione legale sbagliata.

Di norma, si inizia come lavoratore autonomo e poi si costituisce una società a responsabilità limitata. Questa non è necessariamente l'opzione migliore se si vuole proteggere il proprio patrimonio come imprenditore. Valutate tutte le forme societarie e i vantaggi offerti nel vostro Paese.

b) Pensare alla finanza piuttosto che al reddito

Il finanziamento è una parte importante, ma è ancora più importante guadagnare, il che significa che dovete concentrare la vostra attenzione soprattutto sui clienti. Un errore comune è quello di dedicare molto tempo alla ricerca di finanziamenti extra che potrebbero non essere necessari, invece di concentrarsi sull'attività.

c) Dimenticare le questioni legali.

L'avvio di un'attività comporta molte formalità legali e documenti. Quando si avvia un'impresa, non bisogna dimenticare questioni come i brevetti dei marchi, la protezione dei dati o la consegna dei documenti entro le scadenze richieste.

d) Iniziare senza un accordo di partnership.

Un patto parasociale regola i rapporti tra i soci e li tutela in caso di future vendite o aumenti di capitale. Poche società lo redigono al momento della costituzione e rappresenta una delle maggiori fonti di conflitto in futuro.

e) Confondere la fatturazione con il pagamento.

Vendere è positivo, ma non significa necessariamente che l'attività funzioni. Per questo è necessario essere pagati con un margine di profitto.

f) Concentrarsi solo sull'idea.

Non dimenticate che l'esecuzione è altrettanto importante, se non addirittura più importante, di una buona idea o della qualità del prodotto. Voler presentare tutto perfetto è un errore comune.

g) Essere troppo ottimisti.

Secondo uno studio di CB Insights, il 29% delle aziende chiude perché non ha più soldi. Uno dei motivi è che gli imprenditori tendono a essere troppo ottimisti con le loro previsioni di entrate e anche con i costi che dovranno sostenere. Non dimenticate di avere un cuscinetto per gli eventi imprevisti.

h) Mancanza di un modello di business.

Secondo CB Insights, il 17% dei fallimenti è dovuto al lancio di un prodotto senza un buon modello di business o senza evolvere il modello iniziale. Inoltre, il 14% ha chiuso perché non ha saputo eseguire correttamente il piano di marketing e un altro 10% perché non ha saputo gestire l'attività.

i) non azzeccare il prezzo.

Questo è il motivo della chiusura del 18% delle startup, perché troppo costose o troppo economiche, che coprono a malapena i costi.

8.2. Come realizzare un buon calcolo dei costi di prodotto.

Il controllo e la buona gestione delle materie prime è un aspetto fondamentale per ottenere profitti. Tenere traccia dei prodotti che utilizzeremo per la preparazione di una ricetta renderà più facile il calcolo dei costi.



Per ottenere il prezzo, utilizzeremo uno strumento che ci aiuta a determinare il costo totale di un piatto o di un prodotto attraverso le materie prime coinvolte nella sua preparazione. Si tratta di un aspetto fondamentale e imprescindibile nella gestione alberghiera e della ristorazione e della cucina, con il quale controlliamo quale prezzo applicare ai nostri piatti per renderli redditizi, oltre che per controllare e ottimizzare la spesa. In parole più semplici, si tratta di dare un costo reale al piatto o al prodotto in base al lavoro che ci costa e alla qualità della materia prima.

8.2.1. Che cosa deve figurare nella ripartizione dei costi?

- **Ingredienti:** Un elenco completo degli ingredienti utilizzati per la realizzazione del prodotto.
- **Unità di misura acquistata:** È l'unità di misura in cui gli ingredienti sono stati acquistati dai vostri fornitori. Può essere qualsiasi cosa, dai grammi ai chili, dai millilitri ai litri, ecc.
- **Costo unitario di acquisto:** Il prezzo per unità di misura indicato nella fattura del fornitore.
- **Resa:** La resa è espressa in percentuale e rappresenta la quantità rimanente dopo la rifilatura e la pulizia. Ad esempio, il peso utilizzabile dopo la rifilatura e la pulizia di un pezzo di carne di 1.000 g può essere di 700 g (resa del 70%).
- **Costo unitario effettivo:** Il costo dopo aver calcolato il rendimento.
- **Dimensione delle porzioni:** quantità di ogni ingrediente per ogni porzione.
- **Costo della porzione:** Il costo della porzione di quell'ingrediente, calcolato con la seguente formula: Dose x costo unitario effettivo.

Questo è il punto di partenza per calcolare il prezzo di un prodotto. Il calcolo dei prezzi di vendita di piatti e prodotti è la chiave della redditività di un'azienda. E non si tratta solo di conoscere tutti i costi, ma anche di valutare la strategia aziendale, il posizionamento e l'accettazione da parte del mercato.

Prima di procedere al calcolo dei prezzi dei vostri prodotti, è importante avere chiare alcune nozioni di base. Tra queste, e in termini di strategia aziendale, sarebbe opportuno conoscere il margine di profitto totale, ovvero ciò che rimane dopo aver pagato tutte le spese aziendali. Il modo più chiaro per calcolare questa percentuale è quello di dividere le spese in tre grandi categorie: materie prime, costi di manodopera e spese per i locali.

Il consenso generale del settore tende a suddividere queste spese come segue:

Materie prime: circa il 30% ma mai più del 35%.

Costo del lavoro: circa il 35%.

Costi di occupazione: comprendono assicurazione, tasse e permessi, oltre a mutuo o affitto, fornitura di energia e pulizia dei locali, che dovrebbero aggirarsi intorno al 20%.

Attenendosi a queste cifre si otterrà un margine di profitto lordo di circa il 15%.

Grazie all'analisi del profitto lordo, avrete una base migliore su cui procedere con il budget, la definizione del menu e il calcolo dei prezzi dei prodotti.

8.2.2. Calcolo del prezzo finale.

Partendo dalla ripartizione dei costi, esistono molti metodi per determinare il prezzo di un prodotto. Molti di questi metodi di determinazione del prezzo si basano solo su criteri soggettivi e sono inadatti e inefficienti, in quanto non si concentrano su informazioni reali sui prodotti e sui loro costi reali. In generale, si tratta di metodi che appartengono a un'epoca in

cui gli strumenti informatici erano molto assenti e si basavano più che altro sul confronto con i concorrenti o sulla definizione di quelli che erano considerati prezzi ragionevoli per i clienti.

Un metodo di calcolo del prezzo di vendita deve sempre basarsi su criteri oggettivi derivanti da un'analisi esaustiva di tutte le spese che sosterranno con la nostra attività, del margine di profitto lordo che vogliamo ottenere e delle ricerche di mercato che abbiamo fatto.

I prezzi che fissiamo devono essere allineati con la qualità dell'esperienza che offriamo al cliente e con il livello medio di spesa che il nostro pubblico target considera appropriato per la nostra proposta di valore, in base al nostro posizionamento, alla nostra ubicazione, ecc. Devono essere prezzi interessanti per il consumatore e redditizi per l'azienda.

Esistono diversi criteri oggettivi applicabili e, sebbene nessuno di essi sia un metodo infallibile al 100%, saremo in grado di avvicinarci alla massima redditività possibile.

Questi sono alcuni dei principali:

a) Metodi del premio di prezzo

Questi si basano sull'aggiunta di un sovrapprezzo al costo del prodotto, senza tenere conto di altre variabili come il costo del lavoro o gli sprechi. Non è un metodo affidabile al 100% perché non tiene conto di un elemento importante per la vostra valutazione, ovvero quanto i vostri clienti sono disposti a pagare per i piatti che offrite.

b) Metodo del contributo marginale

Questo metodo è la differenza tra il prezzo di vendita del prodotto meno i costi variabili.

- Costi fissi: Sono costi che rimangono costanti indipendentemente dal fatto che si produca di più o di meno.
- Costi variabili: Cambiano in base al volume di produzione.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

- Profitto: Corrisponde alla percentuale che si vuole guadagnare sul costo investito (costo fisso + costo variabile).

Esempio: se il costo totale di un prodotto è di 15 euro e vuole guadagnare il 20% su tale costo, dovrà vendere il piatto a 18 euro. Il suo profitto sarà quindi di 3 euro.

c) Percentuale di profitto con il metodo del food cost

Questo è forse uno dei metodi più utilizzati e viene stimato sul prezzo di costo reale dei nostri piatti che abbiamo realizzato in precedenza utilizzando una ripartizione dei prezzi, calcolando una percentuale di profitto tra il 30-35%. In questa percentuale sono compresi i costi degli sprechi, poiché durante la preparazione ci saranno sempre degli scarti di cui bisogna tenere conto, e il resto dei costi della nostra attività, sia fissi che variabili (affitto, elettricità, acqua, ecc.).

L'esercizio di calcolo che dovremo fare consisterà nel dividere il costo di un prodotto per questa percentuale, e in questo modo otterremo il prezzo di ciascuno dei prodotti che avremo in vendita. Se si paga un prodotto 1 euro, al momento della vendita si deve applicare un prezzo minimo di 3,35 euro. Può sembrare che stiate facendo pagare molto più del necessario, ma ricordate che non state pagando solo la materia prima. State pagando per tutta la sua preparazione. È inoltre necessario un profitto lordo sufficiente per pagare i locali e gli altri costi di vendita del prodotto.

Essendo uno dei metodi più utilizzati, applichiamolo all'esempio di un vasetto di miele da 250 g e ai risultati ottenuti con la ripartizione del prezzo:

- Costo reale di un vasetto di miele da 250 g: 3,10 €.
- Aumento percentuale: 35%.
- $3,10 / 0,35 = 8,85€$

Questo prezzo potrebbe non sembrarci commerciale e preferiamo fissarlo a 8,95€. Il vostro margine di profitto lordo su questa voce di menu sarebbe ancora nell'ordine del 30-35%, ma il prezzo è più interessante.

9. CONCLUSIONE

Benvenuti in questa avventura imprenditoriale! In questo primo manuale vi abbiamo insegnato le basi della vostra prossima attività e alcune linee guida da tenere a mente. Il proverbio cinese dice che "chi non sa sorridere non dovrebbe aprire un negozio", quindi abbiamo incentrato questi primi passi della vostra attività sul servizio clienti, un compito essenziale per voi.

D'altra parte, nel vostro cammino di imprenditori dovrete affrontare aspetti legali, la cui conoscenza abbiamo cercato di agevolarvi. È molto importante che vi armiate di pazienza e non abbiate paura di muovere i primi passi.

Il percorso per avviare la vostra attività, soprattutto in un ambiente rurale, vi darà molte soddisfazioni; innanzitutto, dovrete assumervi le vostre responsabilità senza che altri vi dirigano e genererete un valore aggiunto nella vostra comunità. In breve, sarete padroni del vostro destino.

11. CONTATTI DELLE AGENZIE NAZIONALI E LOCALI CHE REGOLANO LE LGP.

BULGARIA

Stabilire un LGP in Bulgaria è relativamente facile. La prima cosa da fare è contattare il Registro del Commercio bulgaro e richiedere una licenza commerciale bulgara. A tal fine è necessario fornire informazioni sull'azienda, come il nome e l'indirizzo, nonché lo statuto dell'azienda e la firma del rappresentante dell'azienda.

I documenti devono essere presentati in lingua bulgara ed è necessario pagare una tassa al Registro commerciale. Una volta accettati i documenti, l'azienda riceverà un certificato commerciale e potrà iniziare a operare. Successivamente, è necessario effettuare la

registrazione e la certificazione da parte dell'Agenzia bulgara per la sicurezza alimentare (BFSA).

Agenzia nazionale**(BFSA)****Registro del commercio bulgaro**<https://portal.registryagency.bg/en/>**Agenzia bulgara per la sicurezza alimentare**

Str. Sofroni Vrachanski 19
Bulgaria, Varna, pk9000
+359 /52/ 655 - 801

GRECIA

Il sistema applicato è lo stesso di quello relativo alla costituzione di società. In particolare, è necessario avere un numero di identificazione fiscale greco attivo (TIN) e creare un nome utente e una password (coppia di codici) nel sistema TAXIS; la coppia di codici è la firma elettronica dei proprietari. Per i cittadini europei, è essenziale ottenere un numero di partita IVA greco, che viene fatto a distanza.

La piattaforma di registrazione online delle imprese è di proprietà del Ministero dello Sviluppo e degli Investimenti e l'autorità responsabile è la Direzione delle Imprese. Ogni impresa viene assegnata elettronicamente a un registro delle imprese componente, a seconda dell'ubicazione della sua sede. La domanda di costituzione di una società può essere presentata attraverso la piattaforma digitale (<https://eyms.businessportal.gr/auth>) o di persona, presso il Registro delle Imprese competente o presso un notaio autorizzato.

Agenzia nazionale Ministero dello Sviluppo e degli Investimenti e l'autorità responsabile è la Direzione delle Imprese.

<https://eyms.businessportal.gr/auth><https://www.gov.gr/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-%20Changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-%20Grecia>**ITALIA**

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

La procedura per il riconoscimento di un PSL prevede un lavoro sinergico da parte del Ministero, che affianca i produttori e le loro associazioni, interagisce con le Regioni interessate e con la Commissione Europea.

La normativa definisce le fasi specifiche della procedura a livello nazionale ed europeo, qualifica i soggetti abilitati a presentare la domanda e indica la documentazione da produrre. La domanda di registrazione di un LGP deve essere presentata al Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari, Forestali e del Turismo e alla/e Regione/i nel cui territorio ricade la produzione oggetto di registrazione.

I principali documenti che devono essere presentati con la domanda sono: l'atto costitutivo e/o lo statuto dell'associazione; la relativa delibera assembleare; il disciplinare di produzione; il nome, l'indirizzo e i recapiti dell'organismo di controllo; una relazione storica; una relazione tecnica; una relazione socio-economica; una cartografia in scala adeguata per consentire l'esatta individuazione della zona di produzione; il Documento Unico.

**Agenzia nazionale
Forestali e del Turismo**

Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari,

Via XX Settembre, 20 00187 Roma
+39 0646651
urp@politicheagricole.gov.it

PORTOGALLO

Per avviare l'operazione di una LGP, gli interessati devono compilare il modulo Mera Comunicación Previa (MCP), indirizzato al Comune territorialmente competente, attraverso l'accesso diretto allo Sportello per l'Imprenditore (BdE) o attraverso l'accesso mediato presso gli sportelli di servizio disponibili.

Agenzia nazionale

Direzione generale delle attività economiche
(Regime giuridico del commercio, dei servizi e delle attività di ristorazione - RJACSR).
Avenida Visconde de Valmor n.º 72
1069-041 Lisbona
+21 791 92 00
rjacsr.apoio@dgae.gov.pt

ROMANIA

Per costituire una Lgp in Romania è necessario innanzitutto rivolgersi al Registro del Commercio della Romania e fare domanda per ricevere una licenza commerciale rumena. Questo include la fornitura di informazioni sulla società, come il nome e l'indirizzo, nonché lo statuto della società e la firma del rappresentante della società.

Dopo aver ricevuto il certificato commerciale, l'azienda può rivolgersi all'Autorità nazionale di sanità veterinaria e sicurezza alimentare per ottenere la registrazione sanitaria veterinaria e il documento di sicurezza alimentare, che sono obbligatori.

Agenzia nazionale

Ministero della Giustizia
Ufficio nazionale del registro commerciale
Blvd. Unirii nr. 74, bl. J3b, settore 3,
030837 Romania
onrc@onrc.ro
+40 213160804
<https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

Autorità nazionale sanitaria veterinaria e di sicurezza alimentare.
Bucarest, Piața Presei Libere nr. 1, Corpo D1, Settore 1,
013701 Romania
office@ansvsa.ro
+40 372184977
<http://www.ansvsa.ro/>

SPAGNA

Nella legislazione dello Stato spagnolo esistono due ordinanze che regolano le norme negli esercizi alberghieri e di ristorazione; tali ordinanze sono state emanate dal Ministero dell'Informazione e del Turismo nel 1965.

Le principali norme che regolano bar, ristoranti e caffetterie in Spagna sono:

- Ordinanza del 17 marzo 1965 (BOE del 29 marzo 1965), della Direzione del Turismo dei Ristoranti, Ministero dell'Informazione e del Turismo.

- Ordinanza del 18 marzo dello stesso anno (BOE del 29 marzo 1965), di regolamentazione turistica delle caffetterie, Ministero dell'Informazione e del Turismo.

Decreto Reale 3484/2000, del 29 dicembre 2000, che stabilisce le norme igieniche per la preparazione, la distribuzione e il commercio di alimenti preparati.

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2001-809#:~:text=A%2D2001%2D809-Real%20Decreto%203484%2F2000%2C%20de%2029%20de%20diciembre%2C%20por,y%20comercio%20de%20comidas%20preparadas.>

Agenzia nazionale Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

D.^a Reyes Maroto Illera
Ministra dell'Industria, del Commercio e del Turismo
Paseo de la Castellana 160
28046 Madrid (Spagna)
+34 913 494 640

<https://www.mincotur.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx>

Agenzia locale

Direzione generale del Turismo. Direzione della Cultura, del Turismo e dello Sport. Giunta di Estremadura.

D. Francisco Martín Simón
Direttore Generale del Turismo
Avda. de las Comunidades s/n
06800 Mérida, Badajoz (Spagna)
+34 924 332 461

dgturismo.ctd@juntaex.es

<https://www.turismoextremadura.com/>

12. CASI DI STUDIO

1. Turisti a Dolhești - Una destinazione rurale unica in Romania

"Tourist in Dolhești" è un'iniziativa locale che si concentra sullo sviluppo del turismo nelle aree rurali, portando così i turisti nella regione. La visione è quella di creare esperienze uniche per gli ospiti che preferiscono le vacanze in campagna. Avranno la possibilità di scoprire le bellezze locali, le tradizioni e i costumi inalterati, il cibo gustoso preparato dalla gente del posto e molte altre attività.

Vi invitiamo a scoprire un'attrazione unica in Europa, dove gli abitanti conservano con orgoglio le loro antiche e preziose tradizioni e sono aperti a condividere sapori, leggende e riti locali.

...il luogo perfetto per una dolce fuga dalla vita frenetica della città, dove potrete rivivere i ricordi dell'infanzia, scoprire luoghi nascosti, assaporare piatti tradizionali ed entrare in contatto con l'autentica gente rumena che è felice della vita semplice ma significativa che vive.

La signora Mirela Nechita è la fondatrice dell'iniziativa "Tourist in Dolhești" e, con il sostegno del Comune, degli artigiani e dei produttori locali, porta i turisti in un luogo meraviglioso e autentico della regione nord-orientale della Romania, il villaggio di Dolhești. Tutto è iniziato con la valorizzazione della casa in cui è cresciuto il fondatore dell'iniziativa, situata in un magnifico frutteto, proprio vicino alla foresta. Hanno restaurato la casa d'infanzia, conservando lo stile architettonico specifico di questa zona e trasformandola in una guest house. In quel momento si sono resi conto della necessità di sfruttare le caratteristiche uniche che la zona offre: l'autentico villaggio stesso e gli abitanti della campagna che conservano con orgoglio tradizioni e costumi,

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Le visite sono come un viaggio nel passato: "scoprirete i mestieri tradizionali, andremo insieme nella bottega del fabbro e del fornaio, ci fermeremo anche al mulino per il mais vecchio di 100 anni, serviremo pezzi selezionati nel cuore della foresta, ascolteremo canzoni tradizionali interpretate dall'ensemble folcloristico e faremo ricordi che non dimenticherete mai. Pernoterete nei locali della zona e gusterete i piatti tradizionali cucinati dagli stessi abitanti del luogo".

Attraverso tutto ciò che fanno, i Dolhești vogliono esprimere il valore della tradizione nel modo più bello possibile. Ogni pentola, brocca, botte di legno, ogni tappeto, tappeto o tessuto con motivi tradizionali ha la sua storia e le mani che lo hanno creato. I deliziosi piatti del luogo, a partire dalle rinomate torte di formaggio tradizionali (poale-n brâu) fino alle zuppe e ai muffin con la specificità locale, parlano di una gastronomia creativa e gustosa.

<https://www.facebook.com/turistindolhesti>





2. Offerta La Elena - Punto gastronomico locale

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Il punto gastronomico locale "La Elena din Deal" è un buon standard da seguire nel turismo, soprattutto per le famiglie che svolgono attività legate all'agricoltura, poiché il concetto segue il filo conduttore abituale di un nucleo familiare.

Il punto gastronomico locale è stato aperto nel 2021 e si trova nella contea di Bistrita-Nasaud, in Romania.

La proprietaria, Elena Rus, ha voluto portare avanti la sua passione per la cucina, così ha avviato questa piccola attività in cui prepara ricette del passato per i turisti che varcano la sua soglia. Molti dei prodotti utilizzati per la preparazione dei piatti provengono da produttori locali della zona o da ciò che cresce nel suo orto.

"È un ristorante a conduzione familiare, dove serviamo piatti locali, è un'azienda a conduzione familiare, dove ognuno contribuisce con qualcosa. Io faccio tutto, cucino, servo, accolgo gli ospiti che varcano la mia soglia. Quando abbiamo un gruppo più numeroso, anche la famiglia viene ad aiutare. Ad ogni piatto racconto una storia ai turisti", dice Elena Rus.

Le ricette sono ereditate dai suoi genitori e dai suoi nonni e i prodotti utilizzati provengono dai produttori locali della zona. La storia del punto gastronomico è iniziata nel 2019, quando Elena Rus ha voluto fare qualcosa di proprio, all'epoca cucinava per i turisti che arrivavano nel suo villaggio.

Oltre all'aspetto gastronomico, l'imprenditore introduce i turisti alle tradizioni e ai costumi del luogo, conservando buona parte delle cose ereditate da genitori e nonni.

Ogni giorno, Elena Rus prepara un menu diverso per i turisti che varcano la sua soglia, e in periodi di grande affluenza come la stagione estiva conta anche 50-60 turisti al giorno. L'investimento in questo punto gastronomico non è stato ingente, rappresentando solo i costi relativi alla costituzione della società e alla richiesta all'Autorità nazionale sanitaria veterinaria e di sicurezza alimentare.

Per poter aprire un punto gastronomico locale, oltre ai documenti, Elena Rus dice che bastano due tavoli posizionati nel cortile o addirittura nel giardino, ma il numero totale di turisti che possono essere serviti contemporaneamente non deve superare le 12 persone.

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100077007134558>





3. La Grisha - Punto gastronomico locale con specialità di pesce

Un Punto Gastronomico Locale attraverso il quale i promotori vogliono promuovere il loro villaggio come destinazione turistica e gastronomica, riportare al presente l'architettura e le tradizioni della regione e sostenere i produttori locali.

Nel comune di Ghindărești, nella contea di Constanța, è stato inaugurato "La Grisha", un nuovo Punto Gastronomico Locale (PGL) che serve piatti tradizionali a base di pesce. "La Grisha" si trova in un'antica casa lipoviana restaurata e offre, oltre a un'autentica esperienza culinaria a base di pesce, l'opportunità di conoscere le tradizioni specifiche della comunità russa lipoviana locale e di trascorrere del tempo nella natura, sulle rive del Danubio.

Il menu comprende rinomate specialità di pesce preparate secondo le ricette della famiglia Lipovan e tutto viene preparato in casa, con ingredienti provenienti da pescatori e produttori locali.

Inoltre, il proprietario promuove il concetto di shopping locale e contribuisce allo sviluppo di nuove attività economiche nel comune, promuovendo i produttori locali esistenti e le attività creative e artistiche di Ghindărești.

Nel comune di Ghindărești, la popolazione è composta, in proporzione di oltre il 98%, da russi lipoviani, un gruppo etnico di origine slava.

A partire dal XVIII secolo, numerosi russi si stabilirono nei territori rumeni, soprattutto in Dobrogea e nel Delta del Danubio, venendo qui conosciuti con il nome di Lipoveni. Nel corso dei secoli, i lipoveni hanno conservato con sacralità la loro lingua, i loro costumi e la loro fede ancestrale, celebrando con orgoglio le loro radici. L'LGP La Grisha è anche un esempio di come gli abitanti del luogo si impegnino per preservare e portare avanti le usanze della loro comunità.

<https://www.facebook.com/lagrisha/>





4. Casa VLC Bilbor - Punto gastronomico locale

Una famiglia che è tornata al proprio villaggio d'origine, dopo un lungo periodo di lavoro all'estero, fonda un LGP in una delle località meno popolate della Romania, attirando così oltre 1000 turisti all'anno.

Sorin Vilcan e sua moglie, entrambi rimorchiatori, sono venuti a conoscenza dei punti gastronomici locali, un concetto di turismo su piccola scala, e hanno deciso di investire in uno di essi nella contea di Harghita, più precisamente nel villaggio di Bilbor, considerato uno dei luoghi più incontaminati della Romania, situato nell'omonimo comune, che conta circa 1.500 famiglie.

"Abbiamo avviato l'attività nel 2021. Siamo tornati a casa con l'idea di capitalizzare i prodotti locali autentici, e così abbiamo aperto il primo punto gastronomico locale nel nord-ovest di Harghita, a Bilbor. Ho iniziato con i miei risparmi e posso dire che non servono molti soldi per avviare un'attività, ma il piacere di lavorare", ha dichiarato Sorin Vilcan, cofondatore del punto gastronomico locale Casa VLC.

I proprietari sono molto orgogliosi di avere turisti da tutto il Paese, ma anche gruppi di turisti provenienti da Svizzera, Slovenia, Cipro e persino dall'America. A Casa VLC i turisti possono trovare prodotti tradizionali e fatti in casa, come salsicce, succo di mirtillo, succo di mirtillo, fino a stufati di funghi e carne di selvaggina.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



Poiché alcuni visitatori desiderano partecipare all'intero processo di preparazione del cibo, i proprietari offrono anche questa esperienza. Tutto il cibo viene preparato il giorno stesso e il 90% dei prodotti utilizzati da marito e moglie proviene dalla loro stessa casa.

Allo stesso tempo, i proprietari hanno puntato ad attirare a Casa VLC anche le famiglie con bambini, offrendo loro la possibilità di fare passeggiate su pony, carrozze trainate da cavalli o slitte.

"Bilbor è alla fine del mondo, siamo al confine con Suceava, e se le infrastrutture fossero state realizzate, la domanda sarebbe stata diversa (più alta - n.d.r.). Le autorità locali sono entusiaste di quanto abbiamo realizzato e hanno dichiarato di sostenerci. Da parte mia, invito i giovani a venire in campagna e a fare agriturismo, perché questo è il futuro", ritiene Vilcan.

<https://www.facebook.com/pensiunea.casa.vlc/>





5. Gastro Local - Piattaforma di punti gastronomici locali

Gastro Local, una piattaforma dedicata ai punti gastronomici locali, ha creato una rete di oltre 20 famiglie che offrono servizi di ristorazione con prodotti basati su ricette tradizionali e che si trovano in famiglie contadine, piccole fattorie, stalle o luoghi di pesca. Si trovano nella contea di Brasov e Dorian Lungu, il fondatore di Gastro Local di Brasov, intende espandersi nelle contee di Bistrița-Năsăud, Covasna, Harghita, Iași e Neamț.

È un modo per creare una sinergia comunitaria e un modello di socializzazione rurale intorno all'atto gastronomico. Ha il ruolo di offrire ai visitatori l'opportunità di servire un pasto con prodotti tradizionali rumeni presso le famiglie locali, nella zona in cui trascorrono le vacanze, in un'atmosfera rustica, ma nel rispetto delle norme igieniche imposte dalla legge.

Gastro Local raggiunge il suo obiettivo creando una rete di fiducia, basata sugli stessi valori comuni, sulle tradizioni e sulla diversità, attraverso una promozione unitaria della rete, a livello locale/regionale/nazionale, utilizzando intensamente la digitalizzazione e valorizzando lo spazio rurale.

Crea una collaborazione a livello nazionale di tutti questi produttori locali, attraverso esempi di buone pratiche, scambio di esperienze e altre attività volte alla credibilità e alla crescita economica delle aree rurali rumene;

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Gastro Local offre inoltre visibilità della rete Gastro Local alla stampa, ai turisti e agli operatori turistici interni ed esterni.

Pertanto, lo sviluppo delle aree rurali montane in Romania basato sui programmi Local GAstro porterà sia a un aumento del numero di prodotti provenienti dalle aree rurali e montane, registrati come ricette o prodotti consolidati delle regioni e del Paese, sia all'espansione del mercato e della competitività dei piatti tradizionali rumeni.

<https://gastrolocal.ro/>





6. **Audioguida Bulgaria - Guida turistica personale multilingue per visite turistiche e gite di un giorno**

- Guida turistica gratuita della città
 - Navigazione verso il luogo scelto dal turista
 - Interfaccia utente multilingue
 - Audioguida turistica
 - Mappa interattiva della città
 - Blog con ricette tradizionali e luoghi storici
- Il turista può beneficiare della mappa interattiva che lo guida da un luogo all'altro. È possibile riceverla via e-mail dopo essersi registrati e aver fornito un indirizzo di posta elettronica.
- Il turista può ascoltare i racconti elaborati da professionisti, che contengono non solo dati storici ma anche fatti e leggende interessanti sui siti e i manufatti che si vogliono vedere.
- Il turista può ascoltare la narrazione creativa all'interno dei musei e dei templi che intende visitare.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

- Una piacevole musica di sottofondo, adatta all'atmosfera del luogo in questione, si aggiunge a tutte le storie e rende l'esperienza più emozionante e memorabile.
- Il turista può scegliere in quale lingua ascoltare una storia e lo stesso vale per i suoi amici.
- Il turista può avere tutte le istruzioni su come utilizzare le audioguide in modo da poter godere appieno delle sue escursioni a piedi nel bellissimo paese della Bulgaria.

La guida turistica personale multilingue **progettata in particolare per turisti individuali e/o piccoli gruppi e gruppi di amici** è molto facile da usare perché in qualsiasi momento quando se ne ha bisogno l'applicazione è disponibile sul proprio cellulare.

L'applicazione mobile Audio Guide Bulgaria offre **una guida turistica gratuita** per aiutare i turisti a scoprire tutte le cose migliori da fare nella città o nel paese a cui si è interessati - musei, attrazioni, negozi e ristoranti. È possibile scegliere tra tour già pronti, creati dal team della piattaforma per guidare il turista attraverso un tour e aiutarlo a visitare i luoghi più popolari, a godersi la narrazione e a scoprire fatti interessanti.

E ciò che lo rende più attraente e conveniente è che **si può viaggiare e scoprire la Bulgaria da soli, senza dover attenersi a programmi prestabiliti**. Si può scegliere il proprio ritmo, il tempo per riposare, i luoghi da visitare e la lingua.

<https://www.audio-guide.bg/en/blog/bulgarian-traditional-kitchen-9/>

<https://www.facebook.com/AUDIOTOURBULGARIA>

<https://www.youtube.com/channel/UCVG7X1G4vFwgQkCUQxRjchA>

БЪЛГАРСКИ РУССКИЙ

BASKET 0.00 BGN

INDIVIDUAL EXCURSIONS WITH AUDIO GUIDE GROUP EXCURSIONS WITH AUDIO GUIDE BUSINESS OFFERS GUIDES AND ROUTES CONTACTS LOCATIONS



THE VOICE OF HISTORY
AUDIO GUIDE
BULGARIA

Audio Guide Bulgaria - Your Personal Multilingual Tour Guide for Sightseeing tours and Day trips



SOFIA

PLOVDIV

NESEBUR

RILA MONASTRY

BOYANSKA CHURCH



AN AUDIO GUIDE DAY TRIP IN SOFIA



A DAY TRIP FROM SOFIA TO PLOVDIV



GUIDE WITH SOFIA GRAFFITI



7. Gotvach.bg (Bonapeti.com) - Database di ricette

Gotvach.bg è uno dei più grandi database con varie ricette, comprese quelle tradizionali. Gli utenti si registrano e possono aggiungere la propria ricetta con tutti i dettagli e le immagini. Gli

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

amministratori controllano la qualità dei contenuti. Gli altri utenti possono commentare e valutare le ricette, oltre a caricare immagini, video ricette, articoli e avviare discussioni sul forum.

La piattaforma è facile e comoda da navigare e include un motore di ricerca: gli utenti possono cercare una particolare ricetta per parole chiave, per categoria, ecc.

Infine, il messaggio della planimetria è stato tradotto in diverse lingue.

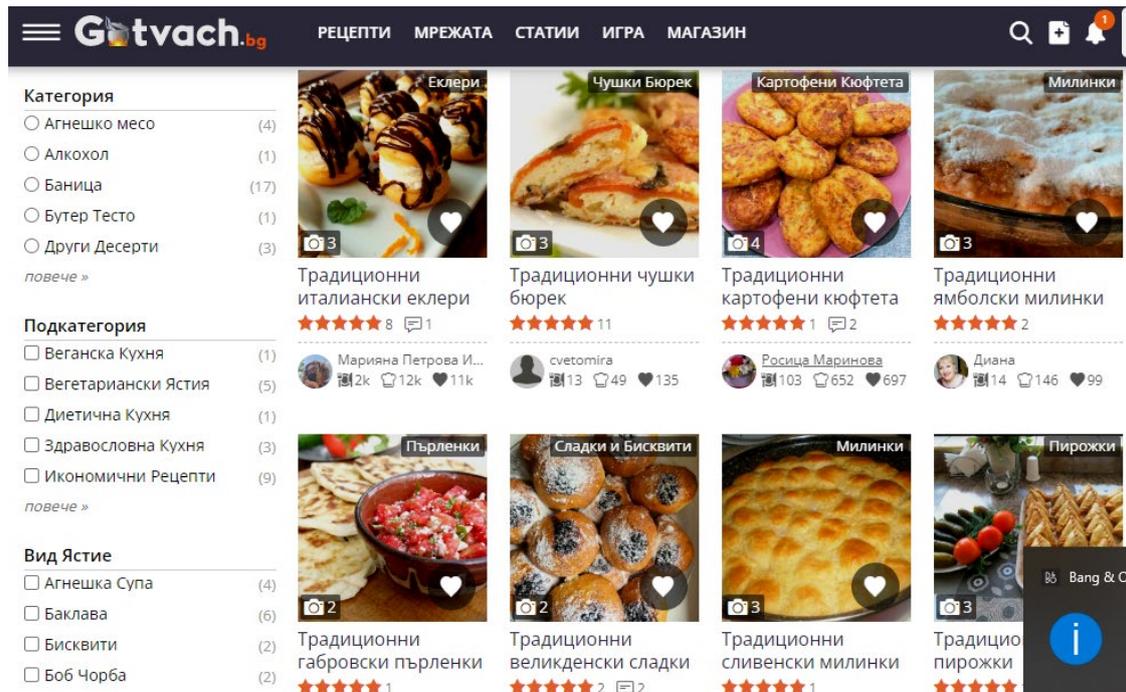
La pagina web è gamificata: più ricette uno carica, articoli, commenti e mi piace, invita amici sulla pagina, più punti ha. Grazie agli annunci pubblicitari sulla pagina e a un negozio online, la piattaforma può permettersi di concedere prezzi a questi utenti superbi, come macchine da caffè, articoli da cucina, ecc. In questo modo gli utenti della piattaforma creano costantemente contenuti di qualità.

La piattaforma è uno dei più famosi siti di ricette in Bulgaria. A causa della sua estrema popolarità, il sito è ricco di pubblicità, il che lo rende finanziariamente sostenibile, ma anche un po' oneroso per gli utenti.

<https://gotvach.bg/>

<https://www.facebook.com/bggotvach>

<https://www.youtube.com/c/GotvachBgVideos>



Gotvach.bg РЕЦЕПТИ МРЕЖАТА СТАТИИ ИГРА МАГАЗИН

Категория

- Агнешко месо (4)
- Алкохол (1)
- Баница (17)
- Бутер Тесто (1)
- Други Десерти (3)

повече »

Подкатегория

- Веганска Кухня (1)
- Вегетариански Ястия (5)
- Диетична Кухня (1)
- Здравословна Кухня (3)
- Икономични Рецепти (9)

повече »

Вид Ястие

- Агнешка Супа (4)
- Баклава (6)
- Бисквити (2)
- Боб Чорба (2)

Традиционни италиански еклери (8 stars, 1 comment)

Традиционни чушки бюрек (11 stars)

Традиционни картофени кюфтета (1 star, 2 comments)

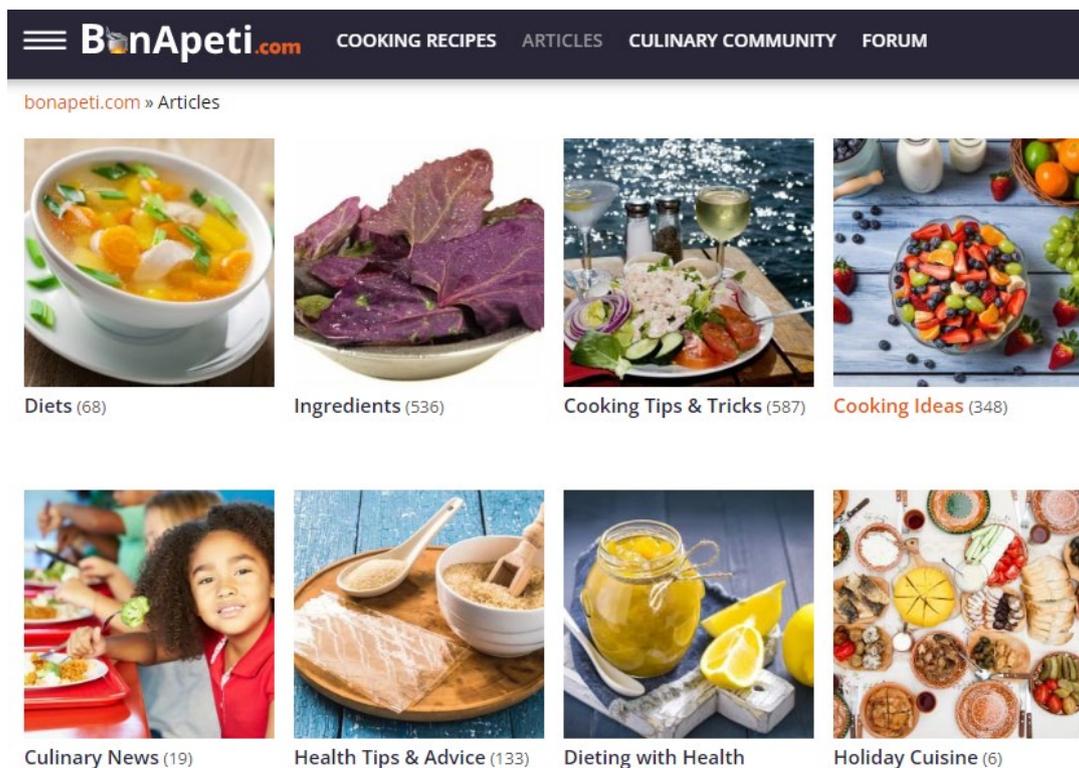
Традиционни ямболски милинки (2 stars)

Традиционни габровски пърленки (1 star)

Традиционни великденски сладки (2 stars, 2 comments)

Традиционни сливенски милинки (1 star)

Традиционни пирожки (1 star)



BonApeti.com COOKING RECIPES ARTICLES CULINARY COMMUNITY FORUM

bonapeti.com » Articles

Diets (68)

Ingredients (536)

Cooking Tips & Tricks (587)

Cooking Ideas (348)

Culinary News (19)

Health Tips & Advice (133)

Dieting with Health

Holiday Cuisine (6)

8. Cooperativa alimentare che unisce consumatori e produttori di cibo pulito <https://www.hrankoop.com/>

La missione di Hrankoop è l'accesso a cibo pulito attraverso la partecipazione solidale di consumatori e produttori alla produzione, alla distribuzione e al controllo. Iniziata nel 2010 come gruppo informale, si è registrata come cooperativa alla fine del 2015 e oggi conta 74 membri effettivi e oltre 150 consumatori e produttori associati. La cooperativa fornisce cibo pulito proveniente da aziende agricole delle grandi città.

Le principali attività di Hrankoop sono:

- Fornitura cooperativa;
- Mercati contadini;
- Eventi;

Accanto a Hrankoop, ma altrettanto importanti, ci sono:

- Azioni di solidarietà;
- Supporto sociale;
- Agricoltura urbana;
- Eventi formativi;
- Ristorazione con prodotti della fattoria;

Come funziona Hrankoop?

Hrankoop lavora secondo i 7 principi cooperativi:

- Adesione volontaria e aperta;
- Governance democratica da parte dei soci;
- Partecipazione economica dei membri;
- Indipendenza;
- Istruzione;
- Cooperazione tra cooperative;
- Cura della comunità;

Hrankoop non solo sostiene i produttori locali mettendo in mostra i loro prodotti, ma incoraggia anche il volontariato e le iniziative comunitarie, nonché l'agricoltura urbana.

Hrankoop è un'iniziativa preziosa non solo perché mette in contatto i piccoli produttori con i consumatori, ma anche per la grande varietà di eventi che organizza. Alcuni esempi sono: un giardino didattico commestibile, mostre fotografiche, una serie di eventi "Salva il suolo" e molti altri. Hrankoop è attivo nelle maggiori città regionali della Bulgaria e continua a crescere.

<https://www.hrankoop.com/>

<https://www.facebook.com/HrankoopSofia/>

<https://www.youtube.com/channel/UCXQ-UvobU5zXA3BE3bjG8EQ>





9. Fondazione LocalFood.bg - un incubatore per piccole iniziative imprenditoriali alimentari in fase di avvio

La Fondazione LocalFood.bg sviluppa una rete nazionale di microimprese e fornisce assistenza specializzata per il loro effettivo accesso al mercato e per il loro sviluppo a lungo termine, nel rispetto di tutti i requisiti normativi.

La fondazione è a erede dell'Associazione Società Sostenibile (fondata nel 2012 - chiusa nel 2016), che ha gestito i primi mercati contadini nelle principali città del Paese. Ora ha riunito un team di esperti che negli ultimi anni si è dedicato allo sviluppo del mercato alimentare locale. Oltre alla formazione e al tutoraggio, il team ha anche la missione di avere un impatto duraturo sulle politiche delle piccole imprese alimentari locali.

Alcune attività dell'organizzazione sono sostenute dalla Fondazione America per la Bulgaria.

PROGETTI

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

- PENDARA

PENDARA è un progetto a lungo termine, che mira a sostenere la fase di lancio di piccole iniziative imprenditoriali alimentari, a esplorare il potenziale del settore grigio involontario e a contribuire alle riforme a favore del mercato alimentare artigianale e locale.

Attività di mantenimento

- Pendara Academy - un programma di formazione annuale per il lancio completo di piccole start-up alimentari locali.
- Formazione aziendale - corsi individuali e di piccolo gruppo per trasferire le conoscenze e le esperienze imprenditoriali dai maestri dell'alimentazione locale alle startup.
- Tour formativi e gastronomici - visite organizzate a piccole aziende agricole e produttori alimentari locali per condividere conoscenze ed esperienze.
- Programma di servizi - una suite di servizi progettati specificamente per le start-up del settore alimentare locale. Include un servizio gratuito di domande-risposte e test aziendali a pagamento, formazione aziendale, registrazione di nuovi piccoli impianti di produzione, abbonamento mensile al controllo interno.
- LOCALFOOD.BG

Il sito principale della fondazione, ricco di esempi di microimpresa operativa, risorse, guide,

- Collaborazione di un team di esperti per creare contenuti di alta qualità;
- Rivolgersi a sponsor che possano sostenere l'idea (ad esempio, America per la Bulgaria e altri);
- Offre formazione e tutoraggio alle piccole imprese;
- Missione: avere un impatto duraturo sulle politiche delle piccole imprese alimentari locali;

La piattaforma ha una categoria separata "storie" e presenta le storie di piccoli produttori e imprese che preservano il cibo, le sementi e le tradizioni bulgare, il che è di grande ispirazione.

<https://www.localfood.bg/foundation/>



10. "Pendara" - mercato alimentare locale e turismo rurale gastronomico, con l'obiettivo di migliorare l'ambiente commerciale per il loro sviluppo

In Bulgaria l'attuazione della legislazione europea è in ritardo per quanto riguarda questa categoria di prodotti e un'intera fonte di sostentamento fondamentale per l'economia locale,

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

come la preparazione e la vendita di cibi autentici fatti in casa, è costretta a passare al settore informale.

Pendara è un progetto complesso e a lungo termine della Fondazione LocalFood.bg, la cui missione è risolvere questo problema e rendere più favorevole l'ambiente per le imprese alimentari locali.

Il team di Pendara affronta il problema attraverso 3 attività principali:

- Studiano in dettaglio il potenziale del settore grigio forzato,
- Creano e sostengono lo sviluppo di iniziative imprenditoriali alimentari locali,
- Influenzano direttamente le riforme a favore di un mercato libero per gli alimenti locali, autentici e coltivati in casa.

Cosa fa PENDARA:

- **Pendara Farmers Markets** - un evento urbano che porta i produttori locali di cibo pulito direttamente ai consumatori.
- **Pendara Market** - negozio online per consegne dirette di prodotti agricoli locali;
- **"Pendara nel villaggio"** - zona per il turismo rurale gastronomico. Vi si trovano pensioni che offrono cibo locale, luoghi e mercati per il cibo locale, avventure attraverso le sconosciute aree rurali della Bulgaria.
- **"Pendara Academy"** - programma specializzato per la formazione completa di piccole iniziative imprenditoriali nel campo del cibo locale e del turismo rurale gastronomico. Include una formazione di base online e corsi specializzati di persona.
- **Club Pendara** - rete di agricoltori, produttori, proprietari di pensioni, ristoratori e negozianti le cui piccole imprese sono sostenute da Pendara con competenze, networking e opportunità di sviluppo.
- Grande marketing e visione attraente del progetto.
- Negozio online di facile utilizzo con alimenti di produzione locale;
- Turismo culinario offerto come avventura;
- Accademia online per imprenditori della gastronomia rurale + consulenza aziendale;

In caso di richieste di informazioni e all'interno del Pendar Club, il team si impegna a **mettere in contatto e a realizzare partnership commerciali tra agricoltori**, artigiani, proprietari di pensioni e commercianti come ristoratori, proprietari di caffè, hotel, negozi e investitori. Ad esempio, forniscono servizi di intermediazione quando un piccolo ristorante è alla ricerca di fornitori di cibo autentico o "farm-to-table".

<https://pendara.bg/>

<https://www.facebook.com/pendara.bg>

<https://www.youtube.com/channel/UCahbV7ECuaAEgmkQzEkT3aw>





**A STORY ABOUT CHOCOLATE:
SWEET "SOAPS" BY SVOGE AND
VELIZAR PEEV**



**AN APRIL CULINARY SESSION IN
GORNA ARDA**



THE UNKNOWN BLACKSMITH

[> Read More](#)

11. Degustazione di olio d'oliva in Alentejo, Portogallo

Una degustazione di olio d'oliva nell'Alentejo, in Portogallo, è un'attività che molti visitatori cercano in questi giorni. Perché? Perché è qualcosa di così naturale e autentico in questa regione. Perché gli ulivi sono presenti in Alentejo da migliaia di anni e perché l'olio d'oliva prodotto qui è di qualità eccezionale.

Visitare le cantine è ormai un'attività turistica in Alentejo, dato che il vino dell'Alentejo ha vinto numerosi premi in tutto il mondo.

Si tratta di un'esperienza unica, in quanto chi la visita si troverà a contatto personale con l'incredibile storia di un piccolo produttore innamorato del suo vecchio uliveto da oltre 6 decenni.

I proprietari hanno approfittato del fatto di avere nella loro proprietà ulivi di oltre 2000 anni di età. In questa proprietà, le olive vengono raccolte a mano e lavorate il giorno stesso per mantenere tutte le migliori caratteristiche dell'olio d'oliva. Tali caratteristiche rendono l'olio d'oliva un prodotto naturale altamente benefico per la salute delle persone.

<https://www.visitevora.net/en/olive-oil-tasting-alentejo-portugal/>



12. Esperienza di "vignaiolo per un giorno" in Alentejo, Portogallo

Datata 1997, questa Adega in stile Alentejo ha circa novemila metri quadrati di superficie coperta ed è dotata delle più moderne tecnologie di vinificazione, di una sala di imbottigliamento e di cantine per l'invecchiamento dei vini. Nell'Adega Vila Santa la modernità abbraccia armoniosamente la centenaria tradizione enologica portoghese. Alcune delle uve destinate ai vini rossi più sofisticati, dove la produzione segue le regole ancestrali, vengono pestate in mulini di marmo e parzialmente diraspate.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

L'aspetto innovativo di questa esperienza nell'Adega Vila Santa è che avrete l'opportunità di creare il vostro vino e di diventare produttori di vino per un giorno. È inoltre possibile degustare vini pregiati e fare un picnic durante la degustazione dei vini.

<https://www.jportugalramos.com/>





13. Casa rurale Sete Quintas, Portogallo

Sete Quintas, situato a 25 km da Coimbra, a Retorta, comune di Miranda do Corvo, nel cuore del Portogallo centrale, bagnato dal fiume Dueça. Abbandonati da oltre 60 anni, questi ex mulini per l'olio d'oliva e la farina, ora recuperati, conservano l'impianto rustico che combina la pietra tradizionale con il legno caldo; comfort moderni come aria condizionata, wi-fi e televisione con la semplicità di un tempo.

In totale, ci sono tre camere da letto e due case indipendenti, che garantiscono comfort e privacy. È inoltre possibile visitare il Museo dell'Olio d'Oliva, un omaggio all'olivo "Galega" (un tipico olivo portoghese di questa regione) e ai nostri antenati e alla loro dura vita quotidiana. Sete Quintas è considerato un caso di studio innovativo poiché è stato costruito intorno a un antico museo dell'olio d'oliva, abbandonato più di 70 anni fa, che è possibile visitare tra tutti gli oggetti tradizionali di un'epoca in cui il lavoro era l'unico prodotto della forza e della volontà degli uomini. Nel museo privato è possibile conoscere il processo artigianale che sta alla base della produzione del tanto apprezzato olio d'oliva.

<https://sete-quintas.pt/>

<https://www.facebook.com/museudoazeite>





14. Nobre Terra, liquori e marmellate tradizionali, Portogallo

L'azienda Nobre Terra, situata a Cajados nel comune di Palmela, è stata creata nel 2009 da una giovane coppia di insegnanti che ha deciso di dedicarsi alla produzione di liquori e marmellate, a partire da frutta e piante aromatiche prodotte nella propria azienda agricola in regime di agricoltura biologica.

La creazione dell'azienda rappresenta più di un'attività commerciale, ma uno stile di vita e l'opzione per l'agricoltura biologica, il rispetto per la natura e l'ambiente, la valorizzazione dei prodotti locali e la qualità e autenticità dei prodotti.

Creazione di una microimpresa che produce liquori tradizionali e marmellate pregiate, a partire dai prodotti locali dell'azienda agricola, basandosi sul recupero di ricette ancestrali e familiari, migliorate con l'introduzione di nuovi ingredienti e sapori che danno vita a prodotti di alta qualità.

Il progetto consisteva nell'installazione di un'unità di produzione di liquori e marmellate a base di frutta ed erbe prodotte in azienda.

<https://www.nobreterra.pt/index.php>

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



15. Quinta do Miguel

Quinta do Miguel, con una superficie di 12.000 metri quadrati, è un rifugio incantevole e tranquillo composto da ville separate, monolocali e un loft con interni accuratamente progettati e un giardino idilliaco pieno di una varietà di fiori e alberi da scoprire.

Con una piscina unica nel suo genere e una vasca idromassaggio all'aperto immersa nella natura circostante, tutto è pensato nei minimi dettagli per chi cerca una vacanza tranquilla durante l'estate o un periodo di riposo nei mesi più freddi.

Quinta do Miguel come forma di imprenditorialità e innovazione nelle aree rurali, tenendo conto che si trova nell'Aldeia do Meco, a Sesimbra. È un turismo raffinato, che privilegia il comfort e la privacy del cliente, senza dimenticare le specificità del villaggio in cui si trova.

<https://www.nobreterra.pt/index.php>





16. L'Affittacamere Merlina - La Foresteria La Merlina

La Merlina Guest House nasce dal desiderio di Marco e Luciana di affrontare una nuova sfida lavorativa. Dopo aver creato e gestito per trentacinque anni una delle gastronomie più influenti di Tortona e dell'intero panorama italiano, hanno deciso che era giunto il momento di tornare nei luoghi della loro infanzia, in quel lembo di terra al confine tra la Val Curone e la Val Borbera.

Grazie al prezioso lavoro di recupero di una villa anni '70 ormai in completo stato di abbandono (durato 6 anni!), nel 2016 è nata una delle realtà più dinamiche dell'intero panorama turistico del Piemonte orientale, in uno dei luoghi più spettacolari dell'intero territorio circostante.

Alle pendici del Monte Giarolo, tra la Val Curone e la Val Borbera, con una vista mozzafiato sui Colli Tortonesi e una posizione strategica, la Foresteria La Merlina è il luogo ideale, sia per partire alla scoperta del territorio attraverso i suoi sentieri, percorribili sia a piedi che con le nuovissime e-bike, sia per rilassarsi a bordo piscina con un cocktail in mano, contemplando il tramonto.

Le 4 confortevoli camere, ognuna con il nome di un vitigno tipico della zona, sono pronte ad
Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

accogliervi e a regalarvi magici momenti di relax.

In questa struttura, gli ospiti possono usufruire di un Ristorante con circa 30 coperti: vi si trova una cucina che valorizza il territorio e utilizza alimenti a km0 prodotti direttamente dai proprietari e allo stesso tempo animali allevati da loro.

Inoltre potete trovare quattro camere affacciate sulla piscina per fermarvi a riposare dopo una cena o sfruttare appieno la struttura, che offre anche una piscina con vista sulla valle, distese di prati dove è possibile fare MTB, Equitazione, Trekking o semplicemente rilassarsi nella natura.

L'obiettivo di questa struttura è quello di valorizzare i prodotti culinari, dando alle persone l'opportunità di assaggiare i veri prodotti locali della zona circostante.

Un chiaro esempio di questo desiderio è certamente l'allevamento di maiali allo stato brado. Per i proprietari è stato un sogno che si è avverato quello di portare i loro prodotti zootecnici sulle tavole dei clienti. Dare la possibilità a chiunque lo desideri di seguire la crescita e la lavorazione della carne, per gustare un prodotto genuino e certificato all'insegna della qualità. Vogliono rendere fruibile a tutti gli ospiti la loro cultura e tradizione culinaria attraverso l'allevamento diretto dei loro maiali.

Ecco perché ora offrono la possibilità di portare in tavola la loro carne di maiale con due tipologie di prodotti i: "tagli freschi" e "salumi" (tra cui il loro famoso salame "Angeli con lo spago") stagionati da tre a dodici mesi, in antiche cantine di pietra delle nostre valli.

Seguendo la filiera del fresco si può scegliere tra i seguenti tagli di carne:

- Lonza
- Coppa
- Salamelle
- Salsiccia
- Gambo
- Costole
- Cotechino
- Filetto

Se invece volete assaggiare i loro salumi, potete scegliere tra i seguenti prodotti:

- Salame "nobile" con stagionatura da tre a sei mesi.
- Salame "Cucito" con stagionatura da oltre sei a dodici mesi.
- Cacciatorini con condimento da trenta giorni.
- Pancetta stagionata oltre dodici mesi
- Coppa stagionata oltre sei mesi
- Salame cotto

Ma perché scegliere i prodotti della Merlina Guest House:

Cosa mangiano i maiali: Nella guesthouse i maiali vengono allevati allo stato brado, integrando la loro dieta con foraggio e cereali provenienti dalla loro azienda agricola.

Dove vivono i maiali? I maiali vivono a circa 700 metri dalla Guesthouse in un'area verde protetta di oltre un ettaro tra prati e boschi incontaminati.

Perché scegliere questa opportunità: è un nuovo modo di intendere l'economia gastronomica e domestica. Vi offrono la possibilità di fare la comunità per la gestione e l'acquisto diretto di un maiale, in modo da non generare eccedenze o sprechi alimentari e da essere sicuri della provenienza e della qualità dei vostri alimenti.

Un'altra grande proposta di questa struttura è il servizio E-BIKE con assistenza alla pedalata.

Infatti, è possibile ammirare gli splendidi panorami e immergersi nella natura pedalando su percorsi di varia difficoltà, su strada sterrata o asfaltata, godendo della pedalata assistita delle loro E-BIKES.

www.foresteriamerlina.it





17. Lindhouse - Casa di campagna

Lindhouse è una piccola casa di campagna con due appartamenti alla fine di una strada senza uscita. A pochi chilometri da Alba e Asti, è un'ottima soluzione per chi desidera avere un appartamento di proprietà per trascorrere piacevoli vacanze immerse nel verde. La casa è vicina al centro storico di Govone, che offre tutti i servizi necessari come ristoranti, bar, farmacia e supermercato.

La casa è semplice ma speciale. Due appartamenti piccoli ma estremamente accoglienti, arredati con mobili semplici ma fatti a mano dai padroni di casa, adatti a vacanze tranquille e serene. Lindhouse è a misura di bicicletta e di ciclista: deposito biciclette chiuso e coperto, sala per la manutenzione, strutture per il lavaggio della bicicletta e dell'abbigliamento sportivo e suggerimenti per i tour.

I padroni di casa sono Andrea, Sara e Linda. Tutto è iniziato quando hanno deciso di far crescere la loro figlia in un posto tranquillo e sereno, dove potesse correre liberamente e crescere circondata dalla natura. Così nel 2016 hanno acquistato due casette che condividono un cortile e un antico portico.

Un pezzo alla volta, si cerca di dare nuova vita a questi due edifici, rispettandone la struttura originale. Un altro aspetto importante è che la Lindhouse è ecofriendly: in un mondo in continua evoluzione hanno deciso di fare la loro parte cercando, dove possibile, di fare scelte responsabili e di rispettare la natura che ci circonda. Così la loro casa è diventata verde sia all'esterno che all'interno.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Lindhouse si trova a Govone, una tranquilla cittadina circondata dalle dolci colline del Roero. Il piccolo giardino della casa è dotato di tavoli, sedie, sdraio e una comoda amaca per sfruttare al meglio le giornate di sole. Intorno alla casa ci sono molti sentieri per escursioni a piedi o in mountain bike. È possibile raggiungere facilmente San Damiano, famoso per le sue fantastiche feste estive, oppure Priocca e Canale.

L'ingresso della casa è su una piccola terrazza che in estate attrezziamo con un set da pranzo per rilassarsi e godersi il panorama. Appena entrati, troverete la zona giorno con la cucina completamente attrezzata, ideale per soggiorni più lunghi, il tavolo da pranzo, la televisione e l'armadio letto per un terzo ospite. In cucina troverete, gratuitamente, un bollitore, una macchina per il caffè con cialde, marmellate, biscotti e tisane.

Calda e accogliente in inverno, fresca e luminosa in estate, la camera da letto è semplice ma estremamente accogliente. Abbiamo progettato e realizzato i mobili che troverete nella stanza, utilizzando materiali naturali e riciclati. La camera è dotata di aria condizionata, due finestre che si affacciano sul giardino e un comodo letto matrimoniale. Possiamo anche aggiungere un letto con sponde per il vostro piccolo. Luci e candele creano l'atmosfera giusta per la vostra vacanza rilassante.

Ogni mattina troverete fuori dalla porta un cestino da picnic con la vostra colazione, pieno di prelibatezze locali e torte fatte in casa.

Si impegnano ad approvvigionarsi in modo responsabile di tutti gli alimenti che utilizzano per i loro pasti, nel tentativo di avere un impatto positivo in questo mondo in continua evoluzione. Potete mangiare quello che volete e dove volete!

Potete anche portare il vostro cestino in giardino per una colazione all'aperto, tempo permettendo.

Ma perché visitare la regione delle Langhe e del Roero?

Sono tanti i motivi per visitare la regione delle Langhe e del Roero, in qualsiasi periodo dell'anno: antichi castelli, paesaggi incantevoli e un'affascinante cultura enogastronomica. Scopriamo qualche dettaglio in più su questa parte del Piemonte.

Incastonata tra due fiumi, il Tanaro e il Bormida, questa zona è nota per le sue splendide colline e valli coltivate a vite (la cosiddetta Bassa Langa), ma anche per i suoi borghi fortificati circondati da boschi e campi di nocciole (l'affascinante Alta Langa). Alba è una delle sue città più importanti, famosa in tutto il mondo per l'asta del tartufo, il vino e le sue

numerose specialità culinarie.

Anche Barolo è un paese da non perdere, che incarna l'essenza di uno dei vini più nobili del Piemonte, che porta lo stesso nome. La regione delle Langhe è bella tutto l'anno, anche se in autunno è semplicemente magica, grazie al meraviglioso fogliame.

Per quanto riguarda il Roero, innanzitutto, Roero è il nome di un'area geografica e storica del Piemonte composta da 24 comuni, situata nella parte nord-orientale della provincia di Cuneo. La sponda sinistra del fiume Tanaro separa quest'area dalle Langhe, che insieme al Monferrato è oggi patrimonio dell'umanità dell'UNESCO.

La regione del Roero si estende nelle province di Torino e Asti ed è una meta ideale per chi vuole rilassarsi e fuggire dalla città. Qui troverete ottimi prodotti enogastronomici, splendidi paesaggi e percorsi per gli sport all'aria aperta.

Un aspetto sicuramente innovativo che questa struttura offre è quello delle esperienze che propone ai suoi clienti: infatti i padroni di casa, in collaborazione con TourDivini, un tour operator della zona, hanno selezionato alcune delle esperienze che si possono fare nella loro zona e naturalmente le consigliano tutte!

Questi includono:

- Visita al caseificio Altalanga (presidio slow food) con spiegazione dell'allevamento delle capre, raccolta del latte esclusivamente di produzione propria, visita al laboratorio di produzione rigorosamente manuale, alle grotte di stoccaggio e alla fattoria con gli animali, liberi di pascolare.

L'esperienza si concluderà con un pranzo di degustazione di formaggi preparati secondo antiche ricette.

- Lezione di pasta fresca con nonna Francesca:

In casa, insieme alla madre dei proprietari, Nonna Francesca, gli ospiti potranno scoprire tutti i segreti della preparazione della pasta fresca all'uovo. Una mezza giornata trascorsa insieme per vivere un'autentica esperienza familiare italiana.

- Cena nei vigneti:

Cena e musica al chiaro di luna tra i vigneti del Roero. Un evento magico, il sogno di una notte di fine estate per immergersi nell'atmosfera antica delle colline e vivere un'esperienza unica. Lunghe tavolate immerse tra vigneti secolari con menù degustazione piemontese e vino a volontà.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

- Creare la propria essenza:

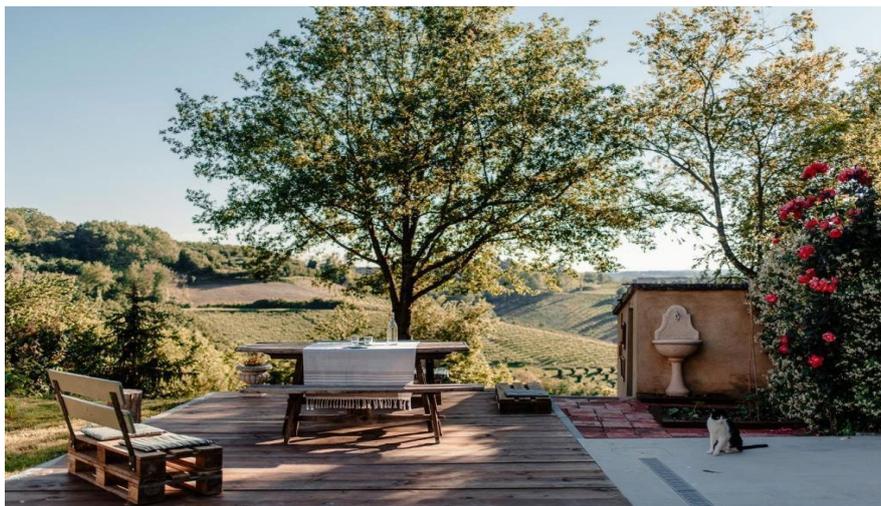
Seminario interattivo di un'ora e mezza tenuto da un Maître Parfumeur, che condurrà i partecipanti attraverso la storia del profumo, degli oli essenziali e delle erbe in combinazione con una degustazione multisensoriale di erbe, spezie, essenze e infusi per consentire ai partecipanti di orientarsi verso il proprio profumo. L'esperienza si conclude con la creazione del proprio profumo e, se desiderato, con un pranzo o un aperitivo.

- Laboratorio di erbe e corso di cucina a tema:

Il laboratorio dura circa 2 o 3 ore sotto la guida di un esperto del settore, ma anche naturopata e cuoco. L'esperto guiderà gli ospiti a imparare come inserire le erbe nelle ricette, come trarre beneficio dal loro uso, quali sono le loro proprietà, come dosarle e utilizzarle per piatti tradizionali, ricette salutari, decotti e tisane. Una parte del percorso formativo sarà dedicata alle erbe nella cosmesi.

<https://www.lindhouse.it/>





18. Agriturismo biologico dell'Etna - Agriturismo Biologico dell'Etna

L'Agriturismo si trova alle pendici dell'Etna, a 550 m sul livello del mare, in uno dei più antichi e affascinanti borghi etnei, Trecastagni, chiamato "Belvedere dell'Etna". L'Etna è il più alto vulcano attivo europeo, le cui colate laviche offrono uno spettacolo unico, suggestivo e sorprendente.

In questo contesto si inserisce l'Agriturismo Biologico dell'Etna, in un luogo elitario e questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

riposante, fresco d'estate e mite d'inverno, ricco di colori e profumi che consentono un piacevole soggiorno. Si tratta di un'area di circa 2 ettari, coltivata a piante da frutto e ortaggi a conduzione biologica (certificati AIAB) dal 1988, che, insieme ad altri prodotti come le marmellate biologiche senza zucchero, vengono venduti direttamente in azienda.

L'edificio, recentemente ristrutturato, ben rifinito con porte in noce e pavimenti in cotto siciliano, offre ospitalità durante tutto l'anno, con soggiorni di almeno due notti.

Gli ospiti hanno a disposizione cinque camere con ingresso indipendente, completamente arredate e con bagno privato, per un totale di nove posti letto. Tutte le camere sono dotate di acqua calda, riscaldamento, aria condizionata con plafoniere. A disposizione degli ospiti, un parco giochi per bambini. Parcheggio gratuito all'interno dell'azienda.

Possibilità di ricaricare gratuitamente un'auto elettrica (in base alla disponibilità).

Nel 2009 l'edificio è stato dotato di pannelli solari, in conformità con le sue politiche ambientali e di risparmio energetico.

Nei dintorni di Trecastagni è possibile praticare diversi sport: sci invernale, escursioni sull'Etna, pattinaggio su ghiaccio, gite in barca e a nuoto lungo la costa ionica, equitazione, calcio, calcetto, tennis, jym, karting, passeggiate in bicicletta e mountain-bike, trekking lungo i sentieri dei Monti S.Nicolò, Gorna e Ilice. Per chi preferisce il golf, c'è un campo a 20 km. Durante il soggiorno in Agriturismo, agli ospiti verranno consegnati gratuitamente dei depliant con gli itinerari per i luoghi di interesse, per permettere loro di organizzare al meglio il proprio soggiorno. Di grande interesse è la visita dell'Etna e del Parco dell'Etna, che inizia a soli 2 km dall'Agriturismo. La vicinanza all'ingresso dell'autostrada permette di raggiungere rapidamente le province di Siracusa, Ragusa, Enna e Agrigento.

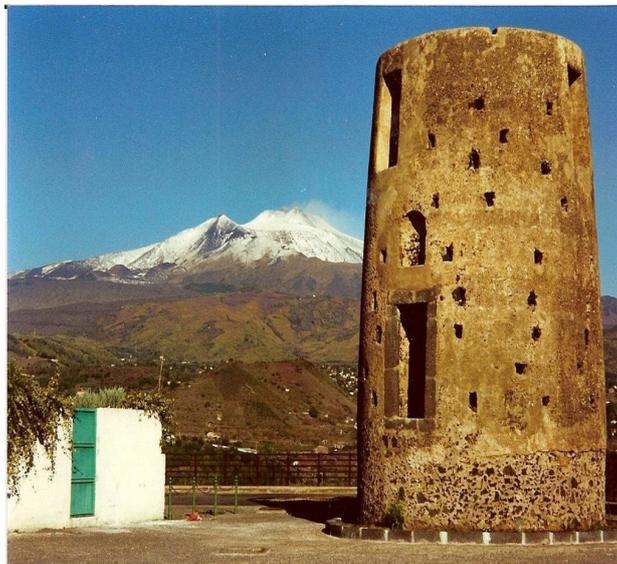
Punto di forza e innovazione di questo agriturismo è sicuramente il percorso denominato "Strada del Vino dell'Etna" che permette agli ospiti di entrare in contatto con la realtà vinicola della zona.

L'Agriturismo Biologico dell'Etna, è ottimamente collegato, per iniziare un percorso sulla "Strada del Vino dell'Etna" e con tutti gli itinerari culturali, storici, naturalistici ed enogastronomici del territorio ionico e della Sicilia orientale. Potrete scegliere quelli che più

si adattano alla VOSTRA voglia di conoscenza. (Itinerario mare, montagna, religioso, itinerario dei Castelli). Con i padroni di casa, potrete riunire, lungo itinerari diversi, le varie alternative di quelle sopra elencate in modo da unire l'utile al dilettevole. In questo contesto troviamo una sintesi di come trascorrono le loro giornate i nostri curiosi e desiderosi Ospiti che hanno la possibilità di riportare un ricordo indelebile di tutte quelle cose che possono ammirare durante i loro viaggi in questa meravigliosa e spettacolare isola "Sicilia".

Dall'Azienda Agricola Biologica dell'Etna, iniziamo il primo percorso della "Strada del Vino dell'Etna", con la visita alle Cantine del Gruppo Nicosia, per rifornirsi o degustare i vini "Etna Rosso" ed "Etna Bianco" prodotti nella zona di Trecastagni, (possibilità di visita guidata ai vigneti del Gruppo Nicosia, sorti sul Monte Gorna e sul Monte Cava), lungo il percorso possiamo ammirare i muretti a secco che sostengono i terreni dove sorgono i vigneti e i frutteti, possiamo vedere l'Eramo di S. Emilia e la Grotta Comune per scendere a valle fino a dietro il Monte Serra gli ospiti incontreranno il museo della Lava "MULA". Emilia e la Grotta Comune; scendendo a valle, alle spalle del Monte Serra gli ospiti incontreranno il Museo della Lava "MULA". Successivamente, si ritorna sulla "Strada del Vino dell'Etna" con la visita alla Cantina Monte Serra del Dott. Giuseppe Benanti di Viagrande, produttore di vini D.O.C., dove si potranno degustare vini speciali, curati in ogni dettaglio da esperti maestri enologi. A pochi passi da Viagrande si trova il liquorificio di Nonna Rufina, che produce liquori con aromi particolari, per citarne alcuni come quelli all'"Alloro". "Peperoncino" e "Finocchio". Scendiamo verso Aci Bonaccorsi e poi Valverde, sulla "Strada del Vino dell'Etna" incontriamo il liquorificio Le Antiche Delizie, ci riforniremo del liquore "Elisir dell'Etna" o del Rosoli di Mandarino o dell'Arancio prodotti con metodo biologico. Passando per la città di Aci Catena, è d'obbligo una visita alla zona archeologica Reitana di Aci S. Nicolò, dove si trovano le Terme Achillee di Santa Venera al Pozzo e alcuni antichi mulini ad acqua. Proseguiamo il viaggio verso Acireale per una visita al centro storico ricco di palazzi e chiese in stile barocco. Una visita all'Azienda Autonoma delle Terme di Acireale, proseguendo per Aci Trezza, resa famosa da Omero nell'Odissea e da Giovanni Verga nel romanzo "I Malavoglia", per una cena a base di pesce seguita da una breve visita ad Aci Castello al famoso Castello Normanno. Al termine, gli ospiti faranno ritorno all'Agriturismo.

www.agruturismobiologicoetna.it





19. Agriturismo Falcare - Agriturismo Falcare

L'Agriturismo Falcare si trova a circa 550 metri sul livello del mare, nello splendido scenario dell'altopiano del Parco Nazionale del Gargano. Soggiornare in questa casa permette di sposare l'idea di una vita più tranquilla, dettata dai ritmi della natura, in un luogo ricco di suggestioni paesaggistiche, di quiete e di tranquillità durante tutto l'anno.

La famiglia che ha intrapreso questo percorso di vita ha sempre risieduto nel vicino comune di Cagnano Varano, coltivando la terra di questo altopiano fin dagli anni Settanta, con colture di grano e legumi. Nel 2000 hanno deciso di avviare la loro realtà come azienda agrituristica e da allora non hanno mai smesso di farlo con passione e dedizione. È un tipo di azienda ancora a conduzione familiare, in cui l'attività agricola si affianca a quella agrituristica dove Aldo e Dina, coloro che hanno avviato l'azienda più di 20 anni fa, sono parte attiva della vita organizzativa di questa realtà affiancati da figli e nipoti.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Questo tipo di struttura offre diversi servizi interessanti.

Prima di tutto, ci sono gli alloggi.

Gli ospiti sono ospitati in camere doppie, triple o appartamenti, tutti con ingresso indipendente, immersi nel verde e caratterizzati da un arredamento semplice e rustico, perfetto per le vostre giornate di relax in coppia o con tutta la famiglia.

Per quanto riguarda il ristorante, offrono a colazione, pranzo e cena le specialità della loro azienda agricola con grande attenzione alla produzione biologica: latte, latticini, verdure di stagione, legumi e carne sono di produzione e allevamento proprio, serviti in un'atmosfera familiare nella nostra sala ristorante.

Per gli amanti dello sport, invece, all'interno della nostra struttura si trova il Parco Avventura, un percorso di 5 livelli di difficoltà composto da ponti tibetani e carrucole sugli alberi del bosco. Inoltre, è possibile usufruire del Percorso Natura e del Percorso Vita attrezzati con panchine e indicazioni per esercizi e allenamenti immersi nel bosco.

Inoltre, una vacanza in agriturismo può essere l'occasione per fare escursioni nei boschi di alto fusto della Valle Ragusa, della Foresta Umbra, di Bosco Quarto, ma anche un luogo ideale per raggiungere San Giovanni Rotondo, la città di San Pio, Monte Sant'Angelo con la Grotta di San Michele, patrimonio dell'UNESCO, e i vari borghi garganici, come la caratteristica grotta di San Michele a Cagnano Varano e la meravigliosa costa garganica incorniciata dal mare Adriatico a soli venti minuti di distanza. Michele, patrimonio dell'umanità dell'UNESCO, e i vari borghi garganici, come la caratteristica grotta di San Michele a Cagnano Varano e la meravigliosa costa garganica incorniciata dal mare Adriatico a soli venti minuti di distanza, Rodi Garganico, Peschici, Vieste, Mattinata, i laghi marittimi di Varano e Lesina e il lago Salso.

www.agriturismofalcare.com





20. Tenuta Bramasole - Tenuta Bramasole

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

La tenuta è nata dalla passione per l'allevamento di cani di razza di Giulio e Stefano, mariti e padri arcobaleno.

Con il tempo, l'allevamento di cani si è ampliato ed è nato il desiderio di espandere questa passione per gli animali.

Nasce così la Tenuta Agricola Brama Sole, una struttura di 32.000 metri quadrati a Inveruno, nel Castanese, che oltre ai cani ospita molti animali, quelli che oggi compongono la Fattoria didattica.

Le strutture della Tenuta e della Club House sono state realizzate prestando attenzione alla sostenibilità e all'ecologia, tanto che molti dei pezzi che compongono i due spazi provengono da una vecchia cascina abbandonata e smantellata del Vercellese.

La cucina della Tenuta Brama Sole è una cucina prevalentemente lombarda e a KM0: ciò che non viene prodotto nella Tenuta viene acquistato da piccole aziende locali che forniscono latticini, salumi, riso e permettono alla cucina di essere contemporanea e di qualità.

Il desiderio dei proprietari è che la Tenuta e l'intero complesso siano percepiti e vissuti come un luogo di apertura, relax e libertà: qui ognuno è libero di essere ciò che è e - nel rispetto degli altri e delle regole - di fare ciò che vuole.

Volete venire vestiti da Arlecchino? Puoi farlo, sentiti libero di essere ciò che ti fa sentire bene! Uno dei vantaggi che questa tenuta offre è quello di dare ai clienti la possibilità di entrare in contatto con la natura attraverso la fattoria didattica.

Gli animali della fattoria hanno solo funzioni espositive ed educative: adulti e bambini interessati al mondo animale possono comprenderne i comportamenti e le abitudini.

Tutti gli animali sono nati e cresciuti in cattività e alcuni sono stati salvati da situazioni difficili per il loro benessere (maltrattamenti, malnutrizione, ecc.): li abbiamo portati alla Fattoria perché il loro unico pensiero sia nutrirsi e stare bene.

Potrete passeggiare tra gli animali, conoscerli e, se lo desiderate, gustare uno dei nostri cestini da picnic pranzando a pochi passi da loro.

Durante la settimana, le scuole di ogni ordine e grado sono invitate a conoscere la storia dei nostri animali e a visitare il nostro museo di attrezzature agricole d'epoca, per riscoprire il lavoro dei nostri nonni direttamente dalle attrezzature che usavano.

Un altro aspetto innovativo è sicuramente il mercato dell'antiquariato e del modernariato.

Infatti, quando i due proprietari hanno aperto la Tenuta l'hanno immaginata come un luogo che unisce le persone, non solo grazie alla cucina e alla Fattoria didattica, ma anche attraverso eventi organizzati che danno a tutti la possibilità di essere protagonisti di un territorio.

È così che è nato l'Estate market: un giorno in cui chiunque voglia esporre o passare come visitatore può farlo.

Il mercato si svolge ogni seconda e quarta domenica del mese ed è aperto a tutti coloro che vogliono esporre oggetti di antiquariato, modernariato, artigianato e prodotti vintage.

www.tenutabramasole.com



21. Un imprenditore greco trova un grande successo tornando alla natura nel villaggio di suo padre

Sotiris Liberopoulos è un greco che lavorava in una multinazionale. Ma dopo aver riflettuto a lungo, si è trasferito nel villaggio paterno di Raches, in Messenia. Qui ha un orto in cui produce prodotti locali e verdure biologiche. Vende tutta la sua produzione a ristoranti pluripremiati di Atene e Parigi. I prodotti raccolti nel suo orto sono considerati di alta qualità perché sono

freschi e non si trovano altrove. Inoltre, ha un team al suo fianco che lo aiuta nella ricerca e nella consegna delle verdure commestibili.

Sotiris Liberopoulos è considerato uno dei principali imprenditori alimentari greci; fornisce a ristoranti pluripremiati alimenti biologici e fatti in casa provenienti dal proprio orto. Inoltre, la sua attività imprenditoriale si caratterizza come sostenibile perché non utilizza sostanze chimiche nei suoi prodotti e la consegna di verdure commestibili viene trasferita con il minimo costo ambientale.

<https://greekcitytimes.com/2018/05/21/greek-entrepreneur-finds-huge-success-returning-to-nature-at-his-dads-village/>





22. Incubatore di Vamvakou: il villaggio della Laconia che si sta trasformando in una Silicon Valley greca

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Vamvakou è un villaggio greco situato sul versante occidentale del Monte Parionas, in Laconia. L'impresa cooperativa sociale (SCE) "Vamvakou Revival" è stata fondata nel 2018 per garantire la sostenibilità del villaggio e riceve il sostegno finanziario della Fondazione Stavros Niarchos. L'iniziativa "Vamvakou Revival" intende attrarre e sviluppare l'imprenditoria giovanile in questo villaggio e ha contribuito alla sua rivitalizzazione.

Vamvakou Revival è un'iniziativa che dimostra che l'imprenditorialità può far rivivere un villaggio. Dal suo lancio nel 2018, i residenti sono saliti a 26 (nel periodo precedente erano solo 9) e accoglie oltre 12.000 visitatori all'anno. Ha inoltre trasformato la scuola in un luogo in cui si svolgono programmi educativi, eventi culturali e laboratori di innovazione.

Il programma dell'Incubatore di Vamvakou ha l'obiettivo di attrarre giovani imprenditori che vogliono fondare la loro start-up o gruppi che vogliono realizzare un'idea imprenditoriale che risponda alle esigenze e alle opportunità di sviluppo della regione del Peloponneso nei settori dell'agricoltura, dell'alimentazione, del turismo, della cultura, della tecnologia e dell'innovazione. Infine, costituisce una fonte di ispirazione per programmi simili che vogliono concentrarsi sulla rinascita di altri piccoli villaggi greci.

<https://www.travel.gr/en/experiences-ee/travel-en/vamvakou-incubator-the-village-in-laconia-transforming-into-a-greek-silicon-valley/>







23. Strategia del villaggio intelligente di Citera (Grecia)

Citera è situata nel Peloponneso ed è considerata una delle isole più grandi della Grecia. La sua economia locale si basa principalmente sul turismo e sull'agricoltura, ma anche su altri settori, come il commercio e i servizi, la sanità e l'istruzione. La strategia Smart Village mira a sviluppare questo villaggio migliorandone le condizioni economiche, sociali e ambientali. La strategia si concentra sui punti di forza dell'isola e richiede il pieno coinvolgimento delle parti interessate, l'innovazione e la sperimentazione.

Questo tipo di iniziativa mira allo sviluppo dell'isola di Citera in un villaggio autonomo. I suoi obiettivi principali sono il rafforzamento dell'economia locale e dello status sociale, poiché Citera è sostenuta finanziariamente dal turismo e dalla produzione/agricoltura locale. L'obiettivo è anche quello di renderla più sostenibile. Ci sono 3 strategie principali che stanno

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

per essere implementate: Il "Piano d'azione per l'energia sostenibile", il "Piano di mobilità urbana sostenibile" e il "Piano di gestione delle risorse idriche". Infine, la strategia Smart Village attirerà un maggior numero di persone, soprattutto giovani imprenditori, a stabilirsi in modo permanente e ad avviare le proprie attività.

https://www.smartrural21.eu/wp-content/uploads/Kythera_Smart-Village-Strategy.pdf



24. La Macedonia centrale è stata nominata "Regione imprenditoriale europea" dell'anno

Il Comitato europeo delle regioni (CdR) ha assegnato nel 2017 il titolo di "Regione imprenditoriale europea" alla Macedonia centrale della Grecia. Questo premio evidenzia l'eccezionale e innovativa strategia di politica imprenditoriale seguita da questa specifica regione. Inoltre, il governatore della Macedonia Centrale, Apostolos Tzitzikostas, ha affermato

che questo premio dimostra che questa regione e, in generale, la Grecia possono produrre creatività e imprenditorialità anche in tempi difficili (come la crisi economica globale).

Con questo premio si dimostra che regioni come la Macedonia centrale, composte da molti villaggi, possono anche essere aree per lo sviluppo dell'imprenditorialità. In particolare, nonostante le difficoltà economiche dovute alla crisi economica globale, la Macedonia centrale ha dimostrato di aver seguito una strategia di politica imprenditoriale efficiente e ha prodotto molti imprenditori creativi.

<https://greekcitytimes.com/2017/08/28/central-macedonia-named-european-entrepreneurial-region-year/>



25. Ecosistema di collaborazione a Karditsa: sviluppo dell'economia sociale nella Grecia rurale

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

L'"Ecosistema di collaborazione" di Karditsa è stato lanciato nel 1989 e i suoi primi passi sono stati l'inclusione dell'"incubatore" nelle sue attività. Il suo obiettivo primario era quello di ospitare tutte le iniziative collettive innovative o di sostenere quelle già esistenti. Nel 1994 è stata fondata la cooperativa di credito di Karditsa, che è diventata la banca cooperativa della regione a sostegno dell'economia della prefettura. Nel 2017, l'"Ecosistema di collaborazione" locale comprendeva 36 progetti collettivi.

Questo è un ottimo esempio di iniziativa che promuove lo sviluppo di un villaggio come Karditsa. L'obiettivo principale dell'"Ecosistema di collaborazione" è sostenere le attività locali, incentivare il processo di elaborazione del business plan e comunicare l'iniziativa alla società locale. Dal 2017, l'incubatore sostiene o ospita più di 15 progetti collettivi:

- 2 Cooperative civiche
- 5 Cooperative agricole
- 3 Cooperative sociali
- 3 Reti di imprese a conduzione familiare (piccole o micro)
- 2 ONG

https://www.forum-synergies.eu/bdf_fiche-experience-178_en.html



Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

26. Chalet Loft: Sistemazione di lusso in un'ex casa colonica vicino a Gura Humorului, Suceava

L'idea brillante di trasformare un vecchio fienile del 1907 in una superba struttura ricettiva comporta un notevole sforzo. Una coppia ha deciso di trasferirsi da Bucarest alla propria città natale, nella zona di Gura Humorului, dove ha deciso di costruire una guest house Loft Chalet per la quale ha investito circa 250.000 euro. I due non hanno ancora abbandonato il loro lavoro, portando avanti parallelamente il progetto del Loft Chalet, che intendono sviluppare ulteriormente. I due raccontano di aver osservato con interesse la riconversione di vecchi edifici, una moda che in Romania è ancora agli albori, per cui hanno pensato che la casa costruita dai loro bisnonni più di 100 anni fa, quando si trasferirono in Bucovina, fosse un edificio con un potenziale in tal senso. Anche se inizialmente pensavano di aprire una guest house vicino a Bucarest, i due imprenditori hanno scelto di costruire la guest house nella zona di Gura Humorului perché è il luogo da cui provengono, ma hanno anche conoscenze che possono aiutarli con la guest house. Lo stile con cui è stata arredata la guest house è una combinazione tra lo stile scandinavo e quello tradizionale rumeno. L'idea è venuta ai due imprenditori quando si sono resi conto di volere una casa moderna, non affollata, dove fossero presenti anche elementi architettonici dello stile locale.

I proprietari hanno dichiarato che: "La prima cosa che ci siamo proposti quando abbiamo iniziato i lavori è stata quella di sfruttare il più possibile il valore estetico del legno e della struttura originale, alla quale abbiamo apportato un minimo di interventi. La seconda cosa che ho cercato è stata che la silhouette e il colore della costruzione si adattassero all'architettura e alla storia della Bucovina. Questo stile è stato perfezionato nella zona per centinaia di anni e ha una bellezza particolare: l'ormai iconica <<casa della nonna>>. Lo stile moderno è stato utilizzato per poter godere del paesaggio attraverso l'ampia superficie vetrata e per permettere alla luce naturale di mettere in risalto i materiali utilizzati - legno, pietra, metallo".

La costruzione della guest house ha richiesto circa due anni, quindi i due imprenditori hanno iniziato il progetto nel 2017 e i primi turisti sono arrivati al Loft Chalet nel dicembre 2019. Vogliono sviluppare ulteriormente la guest house, quindi hanno in programma di aprire una nuova casa, costruita nello stesso stile, nello stesso luogo. Oltre a un altro cottage in cui i

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



turisti potranno soggiornare, i due imprenditori prevedono di sviluppare altre strutture, come una sauna.

All'interno dello Chalet, potrete godere di un'architettura rustica con tanto legno, travi e oggetti antichi ristrutturati. Il gazebo, la zona pranzo nel cortile e lo scenografico focolare dove rilassarsi davanti a un falò sono gli angoli che possono diventare i vostri preferiti nelle serate estive.

Il Loft Chalet si trova nel comune di Mănăstirea Humorului. Il luogo rappresenta un intreccio di vecchio e nuovo. Dalla vecchia casa colonica è stata ricavata una pensione per 10 adulti, con quattro camere da letto e un appartamento, ciascuno con bagno in camera e due soggiorni molto generosi. Gli elementi rustici si combinano perfettamente con quelli moderni, garantendo così tutto il comfort necessario. È un esempio perfetto di come si possa riportare in vita e accogliere con il secolo moderno, un vecchio edificio a cui pochi davano la possibilità di essere riabilitato, ma a cui i proprietari hanno dato tutta la loro passione, tutte le loro risorse e idee, e il risultato è sorprendente. Il processo di smontaggio delle vecchie costruzioni in legno non è affatto semplice. Le travi devono essere segnate e poi smontate in ordine, in modo che in seguito, se si vogliono rimontare le pareti con esse, si possano unire al loro posto. Una delle grandi sfide è stata quella di rinforzare la struttura di resistenza con parti metalliche, da mascherare con quelle in legno.

Loft Chalet è un buon punto di partenza per visitare i monasteri dipinti della Bucovina. Inoltre, ci sono piste da sci nelle vicinanze. Questo alloggio è vicino alla natura: le colline vicine, una bella foresta e un piccolo ruscello d'acqua. Potrete esplorare i dintorni con escursioni a piedi, in bicicletta o con gli occhi, semplicemente seduti nel patio dello chalet. Lo chalet è self-catering, ma è possibile ordinare cibi specifici della zona.

Facebook: <https://www.facebook.com/LoftChaletBucovina/>

Sito web: <http://loft-chalet-hotel.carpathiansromania.net/en/>



Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



(Fonte: <https://www.facebook.com/LoftChaletBucovina/>)

27. La "Casa Filip" di Sarichioi, punto di riferimento dell'architettura tradizionale del Delta del Danubio

Casa Filip è un'antica casa delizia, costruita nel 1921, nel cuore del villaggio di Sarichioi e a pochi passi dalla riva del lago Razim. La coppia che ha acquistato la casa e che ora la apre agli ospiti, voleva rompere il ritmo veloce della propria vita quotidiana e vivere in modo diverso, più lento. Ed è quello che hanno fatto. Si sono ritirati a Sarichioi, il luogo di nascita della moglie, dove hanno acquistato e ristrutturato questa casa, e ora si occupano del turismo e dell'azienda agricola di famiglia. Hanno acquistato 1000 metri quadrati di tradizione per 20.000 euro. La storia di questa casa abbraccia più di 100 anni. La prima casa costruita sulla proprietà trovata dai due risale al periodo 1860-1870, poi l'area di 1000 metri quadrati è stata acquistata nel 1921 da una coppia russo-lipoviana del villaggio. Essi abbattono la vecchia abitazione e ne costruiscono una nuova in adobe, legno e canne. Nel febbraio 2018 i Filip hanno acquistato la proprietà dalla nipote della coppia e hanno iniziato il processo di restauro. Ricostruzione non significava abbattere tutto ciò che era vecchio, al contrario. La vecchia casa, quella con la finestra, è intatta, hanno mantenuto le vecchie pareti di adobe, che

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

hanno seriamente rafforzato e intonacato con calce naturale. Tutti i dettagli traforati sono stati eseguiti in legno e successivamente dipinti nel blu tipico del Delta del Danubio. I 3 appartamenti di Casa Filip possono ospitare fino a 12 persone. Due di questi si trovano nella vecchia casa e il terzo nell'attico della nuova casa. All'Annual Architecture 2019, Casa Filip di Sarichioi ha ricevuto il trofeo per la sezione dedicata al restauro, alla riabilitazione e alla riconversione + il premio speciale del presidente dell'Ordine degli Architetti della Romania (Dobrogea Branch). E ai TopHotel Awards 2022 ha ottenuto il 3° posto nella categoria "pensione in stile tradizionale dell'anno".

La loro missione è: garantire esperienze uniche e autentiche agli ospiti che varcano la loro soglia, ma con l'intento di praticare un turismo responsabile e lento.

La loro ambizione è quella di aprire i cancelli tutto l'anno, perché credono che la Dobrogea sia una zona che merita di essere visitata sia in estate che in autunno e persino in inverno.

"I turisti sono colpiti dalla bellezza della casa, dalle preparazioni culinarie del nostro cuoco, dalla pittoresca del villaggio e da tutto ciò che la zona offre dal punto di vista turistico". Gli ingredienti per i pasti dei turisti provengono esclusivamente dalla zona, dal pesce alla frutta, al formaggio e al latte. Le verdure, così come il vino e le amarene, sono prodotti dagli imprenditori, che hanno voluto offrire agli ospiti prodotti tradizionali specifici del luogo.

Un luogo speciale è un insieme unico di piccole cose che si integrano tra loro. Architettura, posizione, ambiente, cucina, comfort e tradizione. Tutti questi elementi trovano una composizione speciale a Casa Filip a Sarichioi, un luogo autentico, recuperato e adeguato agli standard moderni. La migliore combinazione di due esperienze, quella tradizionale e quella attuale, vi invita a Sarichioi per un'esperienza unica. La pensione dispone di camere con comfort moderni e di una sala da pranzo tradizionale, dove si tengono spesso eventi legati al patrimonio culturale lipoviano. Altri punti di forza sono la sauna e la certificazione come punto gastronomico locale, per cui qui si possono assaggiare i cibi tradizionali e biologici preparati in cucina.

Restaurare una vecchia casa costa sicuramente di più che costruirne una nuova da zero. Comporta notevoli sforzi per sovvenzionare e rinforzare i muri con diverse tecniche. Per quanto riguarda la parte di carpenteria, lavorare con il legno è particolarmente bello, ma anche estremamente difficile. La maggior parte delle vecchie case sono state costruite in fango (la

versione più economica) o in adobe (la versione più costosa), a partire dalle risorse naturali offerte dalla zona (terra, sabbia, ghiaia, canne). Per le fondamenta si usava molta pietra, anch'essa proveniente dalla regione. E per il tetto, naturalmente, canne, una risorsa accessibile.

Facebook: <https://www.facebook.com/casafiliparichioi>

Sito web: <https://casa-filip.ro/>



Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



(Fonte: <https://www.facebook.com/casafilipsarichioi>)

28. "Verde de Bran", tre in uno: punto gastronomico, prodotti biologici e noleggio biciclette

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Le ragioni che hanno portato a questa piccola impresa rurale: "Dopo molti anni passati tra cemento e semafori rossi in una città come Bucarest, volevamo un ritorno alla natura. Le ricerche sono state lunghe, le discussioni ancora di più, ma alla fine abbiamo deciso di stabilirci a Bran, nella contea di Brasov, così noi due abbiamo dimenticato la nostra vecchia vita e passo dopo passo abbiamo iniziato a costruire il nostro sogno. Abbiamo scoperto che le preoccupazioni del mondo diventano sempre più piccole quando ci prendiamo una pausa per vedere la vita verde che cresce intorno a noi, quando vediamo gli scoiattoli saltare da un abete all'altro, quando i ricci iniziano a fare i loro letti nell'erba appena tagliata, abbiamo di nuovo voglia di vivere! Dopo circa 7 anni di vita qui, abbiamo deciso di condividere con voi un pezzo della pace e dei sapori della zona, così abbiamo iniziato a piccoli ma sicuri passi la sistemazione di un punto gastronomico dove potersi fermare dopo un giro in bicicletta. La zona di Bran, una zona speciale che va scoperta con calma e apprezzata con tutta l'anima, è divisa in quattro villaggi separati dalla frenesia quotidiana. Incuriositi dalla natura e dal dialogo con le persone, abbiamo trovato diversi itinerari da percorrere in bicicletta, dove a ogni pausa si possono ammirare le montagne Bucegi o Piatra Craiului e i prati pieni di animali.

Sito web: <https://www.verdedeban.ro/>







(Fonte: <https://www.facebook.com/VerdeDeBran>)

29. "Păstrăvăria Alex", il fascino del Maramureș storico

"Nel cuore del Maramureș, ai piedi dei monti Gutai, lungo un'acqua che sgorga dolce e fredda dalle profondità delle rocce, c'è un'oasi di pace e relax, che si estende su colline dai colori vivaci come un filo di perle scelte con cura da sentimenti profondamente cupi". Sirag è formata, però da piccole case ricoperte di scandole conservate dagli anziani, costruite con il sudore degli abitanti del villaggio a partire dal legno che portavano sulle loro pesanti spalle dal cuore della foresta. Poi, intagliate in modo giovanile, dalle mani dotate dell'artigiano del loro villaggio natale, vengono cotte e attaccate con cura l'una all'altra, proprio come alcuni ragazzi che uniscono le loro mani per suonare nel coro del villaggio". Questo è Păstrăvăria Alex. Se avete deciso di provare un'esperienza culinaria autentica, Păstrăvăria Alex è il posto giusto. In un modello consolidato della zona, il ristorante è fatto di legno intagliato e pietra di montagna. Il modo in cui lo si guarda ci ipnotizza oltremodo. In lontananza si sente la cascata e il piccolo ponte vi aspetta per scattare foto e creare ricordi per tutta la vita. In riva all'acqua, in gazebo di legno, con salviette e lampioni rumeni, i viaggiatori sono invitati a un autentico banchetto di Maramureș.

La "Pastrăvăria Alex", azienda a conduzione familiare, è in cima alla classifica delle trote più apprezzate in Romania. La trota allevata a Mara è originaria del Nord America ed è stata portata in Romania per la prima volta all'inizio del secolo scorso, nella Valle del Putna. Il Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

capofamiglia, 46 anni, si occupa personalmente delle trote, mentre la moglie lavora in cucina, insieme ai suoi collaboratori. Nel ristorante vengono servite centinaia di trote in un solo giorno. I proprietari hanno capito che la gente vuole mangiare il pesce pescato da loro. Se aggiungiamo anche il canto delle rane negli stagni, che sostituisce la fastidiosa suoneria del cellulare, otteniamo una riuscita giornata di relax.

Vicino a "Pastrăvăria Alex" si trova anche una bella piscina, costruita dallo stesso imprenditore. Il progetto della "Piscina pă Coastă", nel villaggio di Mara, sulla collina vicino all'omonimo laghetto per le trote, è nato dal desiderio del proprietario di realizzare una piscina a casa sua, ma che non fosse circondata da cemento. Non era affatto facile da realizzare, ma dopo tutti gli sforzi, il risultato è straordinario. Situata a oltre cento metri sul livello del mare, offre una vista da sogno. Dall'alto si può vedere quasi tutto il villaggio, una splendida cascata, ma anche la foresta in mezzo alla quale è scavata la piscina. Inoltre, il design rispetta le tradizioni della zona, con la terrazza della piscina costruita esclusivamente in legno. Sulla strada per la piscina si trova un antico cancello in legno con elementi tradizionali di Maramureș.

Situata ai piedi dei Monti Gutai, Pastravaria Alex si trova sulla DN18, a 25 km dalla città di Sighetu Marmatiei e a 40 km da Baia Mare, nel villaggio di Mara, comune di Desesti. Si trova in un luogo meraviglioso dove è "musai" (cioè, bisogna) fermarsi a mangiare una trota in "farina di malai" con "mamaliga" e salsa di aglio e panna. I camerieri che servono, per lo più donne, sono vestiti con abiti popolari, specifici della zona, e portano l'ordinazione in un cestino di giunco. Pastravaria è nelle "mani" di un padrone di casa che lavora "fianco a fianco" con i dipendenti, non ci si accorge nemmeno che è lui il "boss" dietro l'attività. È un uomo che lavora sodo, lo riconoscerete facilmente perché è lui che dà da mangiare ai pesci del laghetto. Nel menu si possono trovare dal pesce alla mămăliga con formaggio e jumări, piatti tradizionali con diversi tipi di carne di loro produzione, formaggi e sottaceti. Tutto è fatto in casa, compresa la salsa di pesce che viene prodotta in un mulino ad acqua. Il pane servito, di cui non si può fare a meno, è fatto sul focolare secondo un'antica ricetta con le uova. Per chi non vuole il pesce, i padroni di casa hanno anche costruito una fattoria con pecore, mucche e capre. Il ristorante e i cottage sono sempre pieni, quindi gli investimenti continuano. La pensione dispone anche di cottage appositamente progettati per i pescatori che vengono nel complesso turistico.

Facebook: <https://www.facebook.com/pastravariaalex/>

Sito web: <https://www.pastravariaalex.ro/index.html>



Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



(Fonte: <https://www.facebook.com/pastravariaalex/>)

30. "Căsuța din Scobai" - un'esperienza tradizionale rumena

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

La pensione "Căsuța din Scobai" si trova sulle rive del fiume Mara, nella città di Vadu Izei a Maramureș. Gli elementi di base delle casette appartenevano a contadini di Maramureș e sono stati portati via acqua fino allo scobai, dove abbiamo iniziato la costruzione. Tutti i mobili delle camere e dei cottages sono stati intagliati con cura da un maestro falegname. L'arredamento e i dettagli delle camere lavorati dal padrone di casa contribuiscono a rendere autentica e accogliente l'esperienza in questo luogo.

Dove tutto è iniziato: "Poiché le cose tradizionali hanno sempre fatto parte della nostra vita, abbiamo deciso di combinarle armoniosamente con la lavorazione del legno, il lavoro manuale, il giardinaggio, ma anche con il turismo e di condividere con voi le bellezze del Maramureș". I nostri due cottages tradizionali si trovano a Scobai, cioè sono circondati dalla foresta e dal fiume, da cui il nome della pensione "Căsuța din Scobai". Potrete soggiornare in un'autentica casa rumena. Letti in legno, finestre con tende ricamate, piatti sospesi in ceramica fatti a mano, l'arredamento è favoloso. Camminate a piedi nudi per la stanza e sentite il tappeto tessuto dalla guerra. Quanta storia in una piccola casa di Maramureș!". "Il tetto con "draniță" (scandole di legno di pino) - è uno dei materiali più antichi utilizzati in Romania per la copertura dei tetti. È un materiale naturale che lo rende molto rispettoso dell'ambiente. Non viene utilizzato molto spesso perché richiede un'attenzione particolare rispetto ad altri tipi di copertura. Prima di essere montate sul tetto, le scandole vengono bollite nell'olio. Nel corso degli anni, la manutenzione deve continuare e, come prova, eseguiamo questa procedura ogni anno, solo in modo diverso. Dopo l'installazione delle scandole, ogni anno viene applicato uno strato di olio per formare una pellicola protettiva contro l'acqua e le intemperie. È un tetto bello, tradizionale ed efficace, che richiede un'attenzione particolare con il passare del tempo.

Le case hanno superato la prova del tempo (oltre 115 anni ciascuna) e vi aspettano per visitarle e viaggiare nel passato, quando le persone erano più vicine alla natura e apprezzavano ogni suo dono. Qui la bellezza delle tradizioni di Maramureș si unisce al comfort, alla pace, all'armonia e al fascino della natura. Vi invitiamo a godere di tutto questo e a provare le bevande e il cibo della nostra zona!".

Maramureș è una delle regioni più belle della Romania, da visitare almeno una volta nella vita. Qui si sono conservate le usanze dei nonni, la gente mantiene le proprie tradizioni, l'artigianato, la parlata e indossa con orgoglio i propri costumi popolari!

La famiglia proprietaria di questa pensione ama e preserva le tradizioni, e ci dice che: "Nel nostro villaggio, situato vicino a Sighetu Marmăției, la gente è laboriosa, allegra e desiderosa di ricevere ospiti con cui condividere storie davanti a un bicchiere di horinca. Le domeniche e i giorni di festa rimangono giorni sacri, in cui ci si reca in chiesa con amore secondo le usanze tradizionali. A Pasqua, Natale e Capodanno, gli abitanti di "ceterășii" varcano la nostra soglia e ci rallegriamo insieme, con canti e balli popolari, con "slană", "pită" e "horinca". I matrimoni sono un altro motivo per riunirsi con tutti i nostri amici, anche nei matrimoni tradizionali, e quelli di Maramureș sono famosi per le centinaia di invitati (800 in media) e per le grandi feste che ospitano".

La pensione "Căsuța din Scobai" è, infatti, un'esperienza; semplice ma così vicina al significato, a ciò che abbiamo bisogno di capire meglio, di fermarci un po' dal ritmo, di apprezzare ciò che una cultura del legno, della tradizione e della fede ha da offrire a tutti noi.

Nella guest house della colorata Maramureș ci sono due case centenarie, salvate dai villaggi vicini, trasportate dall'acqua e ricostruite qui. Dettagli autentici, legno vecchio, rinato con la storia del luogo, colori vivaci, fiori in cortile e alle finestre. Le piccole case riportano a una storia d'infanzia, quando ogni cosa, problema o preoccupazione era molto più piccola. Nel cortile circondato dalla staccionata di legno intrecciata, scopriamo dettagli che appartengono al luogo: l'albero con i vasi colorati (segno della ricchezza della famiglia), la fontana (simbolo della vita, della giovinezza e dell'immortalità), il cancello di legno (l'orgoglio di una famiglia e di un nucleo familiare), le ruote di legno (simbolo del ritmo ciclico della vita) e il bellissimo forcone, la voce di Maramureș, reso in una scala molto più grande. Nel gazebo si raccontano storie accanto al fuoco, poi si vive semplicemente il fascino del luogo sulla veranda, al sole o sull'altalena di legno. Tutto è una storia a "Căsuța din Scobai", una pausa dal tempo e un ritorno al mondo. Anche qui impariamo che le usanze dei nonni sono ancora conservate nella zona, la domenica o nei giorni festivi gli abitanti del villaggio indossano con orgoglio i loro costumi tradizionali: camicia, sumna, panno e opinci e vanno in chiesa insieme. Il famoso Maramureș colpisce per le chiese e i monasteri in legno, i musei, le bellezze naturali e le attrazioni popolari.

Facebook: <https://www.facebook.com/Casuta.din.scobai>

Sito web: <https://www.casutadinscobai.ro/>





(Source: <https://www.facebook.com/Casuta.din.scobai>)

31. Turismo rurale El Jiniebro

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

El Jiniebro è una tenuta rurale con Protezione Forestale Speciale. A ovest della comunità di Extremadura, si trova in un ambiente naturale di alto valore ecologico, ai piedi della Sierra de San Pedro, dichiarata zona di protezione speciale per gli uccelli e vicina ai Parchi Naturali della Serra de Sao Mamede (Portogallo) e del Tajo Internazionale. Si trova nel comune di Valencia de Alcántara. A soli 3 km da Berrocal de la Data, dichiarato Monumento Naturale nel 2021. A 10 km dal confine con il Portogallo e a 100 km dalla città di Cáceres.

Questo piccolo complesso turistico offre un'esperienza unica in un ambiente rurale idilliaco per godere della natura. Da qui si possono intraprendere itinerari verso siti megalitici, visitare la città romana di Ammaia, la vicina Villa portoghese di Marvao o fare una passeggiata nel quartiere gotico-ebraico di Valencia de Alcántara. Inoltre, è possibile praticare il turismo ornitologico, l'equitazione, godersi le piscine naturali del Portogallo, la pesca, la selvaggina grande e piccola.

Presso la reception dell'Alloggio rurale El Jiniebro è possibile trovare libri, guide, opuscoli, libri sugli uccelli, itinerari escursionistici, visite guidate, festival e orari dei negozi in Spagna e Portogallo.

Si tratta di 6 case rurali a Valencia de Alcántara, Cáceres, Extremadura (Categoria: 4 ****) situate in una tenuta rurale con piscina, reception, soggiorno-sala da pranzo e ampi spazi verdi con alberi autoctoni, erbe aromatiche e alberi da frutto.

Tutte le case sono dotate di caminetti, aria condizionata, riscaldamento centralizzato, biancheria da letto, asciugamani, stoviglie e parcheggio in una fattoria chiusa.

Oltre ad avere una vista invidiabile dall'Era e a poter passeggiare nella tenuta di 12 ettari, dispone anche di una piscina. Ogni casa dispone di giardini e terrazze private dove è possibile fare barbecue nelle date consentite.

El Jiniebro è stato progettato per vivere un'esperienza rilassante con la famiglia e gli amici, con il comfort di case individuali e spazi comuni.

A capo di questo progetto c'è Isabel, una giovane sivigliana con radici in Extremadura che ha passato anni a cercare una scusa per riconnettersi direttamente con la sua terra. In primo luogo, cercava una casa o una fattoria in questa meravigliosa enclave dove trascorreva le vacanze della

sua infanzia con la famiglia. Ma nel maggio del 2021 le si è presentata l'opportunità di acquistare questo piccolo complesso rurale che ha incoraggiato a intraprendere nel settore dell'ospitalità e, dopo un lungo lavoro di restauro e progettazione, è nato il Turismo Rural El Jiniebro.

Questo complesso di sei case rurali si trova nel cuore del Parco Naturale Internazionale del Tago, un'area protetta in Spagna e Portogallo. Si tratta di uno spazio dedicato alla conservazione di varie specie di uccelli che nidificano sulle rive selvagge del fiume e nelle aree circostanti. È anche una delle aree con la più bassa densità umana della penisola iberica, che favorisce lo sviluppo della foresta mediterranea.

Questo complesso si distingue per il suo stile rurale poiché, pur essendo completamente ristrutturato e dotato di tutti i comfort di una casa moderna, conserva la struttura originale di fango, ardesia e legno sui tetti.

Il trattamento personale è imbattibile, si occuperanno personalmente di formulare raccomandazioni per destinazioni turistiche e di prossimità adatte alle qualità del cliente. Vi forniranno inoltre una lunga lista di luoghi dove effettuare esperienze gastronomiche tipiche di entrambi i Paesi.

Offrono anche la vendita di prodotti e forniture tipiche senza dover lasciare la fattoria.

Alcune delle innovazioni di cui dispone sono:

La Casita Anta, una delle case rurali, è completamente adattata alle persone con mobilità ridotta, mentre le altre case sono semi-accessibili.

Un'altra novità è che anche tutti gli animali domestici sono i benvenuti, in quanto dispongono di cucce che possono essere richieste in fase di prenotazione per essere sistemate nelle case.

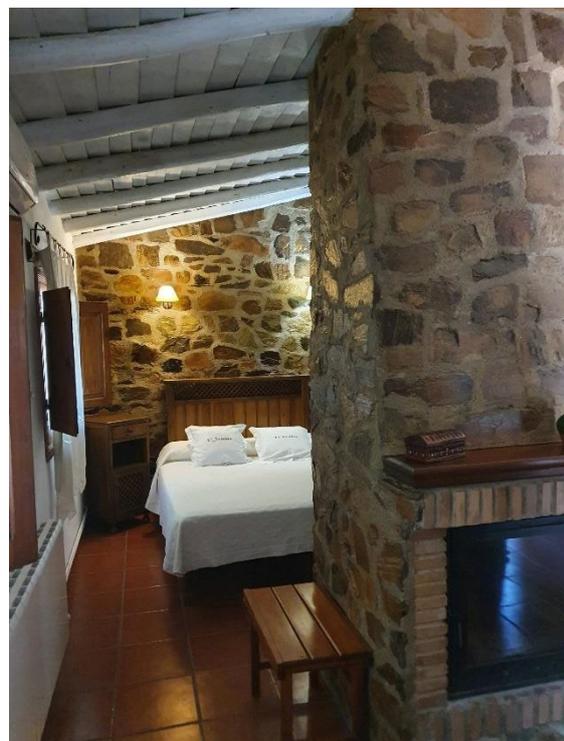
Naturalmente hanno accesso a Internet e Wi-Fi da tutte le case.

Un'altra ragione che rende questo posto così speciale è che ogni anno la sua proprietaria aiuta una causa benefica, nell'anno 2021 "Jini Solidario", come lo chiama sul sito web, ha collaborato con El Viaje de Aladina, nell'ospedale Virgen del Rocío di Siviglia, con la Fondazione Aladina, che lavora con i bambini malati di cancro. E nel 2022 ha collaborato con la Fundación Proyecto Esperanza per la costruzione di un pozzo in Africa.

Tra i motivi per cui abbiamo scelto questo complesso rurale, c'è il fatto che si adatta perfettamente allo scopo che Flavor of Europe sta cercando, dato che questo progetto è portato avanti da una donna intraprendente in un ambiente rurale.

<https://turismoruraleljiniebro.es/>





32. Dehesia, cosmética ancestral

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Dehesia è un negozio di cosmetici naturali biologici certificati, nato dall'ispirazione della vegetazione dei prati dell'Estremadura per la cura della pelle con le migliori piante medicinali del nostro ambiente.

Si trova nel comune di Malpartida de Cáceres, in Estremadura. Appartiene al Commonwealth del Tajo-Salor. Con una situazione geografica strategica, poiché si trova tra le alture di Cáceres e la Sierra de San Pedro.

Si tratta di un'enclave iconica con attrazioni turistiche come il Museo Vostell, lo spazio naturale Los Barruecos (ambientazione della famosa serie Game of Thrones), oltre a essere la Città europea delle cicogne, dove sono stati ritrovati alcuni importanti resti archeologici.

In Estremadura crescono centinaia di piante medicinali e aromatiche come il rosmarino, la lavanda, il timo, la menta, il fico d'India, il melograno, l'olivo, elementi dalle molteplici proprietà per la pelle e l'organismo.

Dehesia Cosmética Econatural è nata nel 2004, quando la fondatrice ha ricevuto un unguento a base di fiori di calendula molto efficace per alleviare l'insopportabile prurito cutaneo di cui soffriva a causa della dermatite atopica su tutto il corpo.

Ha iniziato una formazione in cosmetica, botanica, erboristeria e dermofarmacia per sfruttare al meglio le piante e i frutti dei pascoli dell'Estremadura. Ha iniziato dalla sua cucina piena di barattoli e bustine di piante aromatiche, in cui realizzava semplici formule che diventavano miscele che regalava a parenti e amici per provare le sue creazioni.

Dopo anni di studi e scoperte, nel 2017 ha fondato Dehesia insieme al marito.

Sono stati condotti studi che verificano che le piante e gli alimenti coltivati in ambienti vicini sono più efficaci per l'organismo.

In Dehesia si cerca una cosmesi totalmente biologica, basata su principi attivi locali di alta qualità con i quali vengono formulati prodotti efficaci che apportano nutrienti, vitamine e antiossidanti. L'obiettivo finale di Dehsia è la cura quotidiana per mantenere una pelle sana e senza prurito nel modo più semplice e naturale possibile.

Tutte le sue formule hanno il certificato ecologico di A.C.E.N.E per garantire la qualità e l'integrità dei prodotti.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Dehesia nasce dall'esigenza della sua creatrice di fornire una soluzione ai suoi problemi di pelle, poiché stanca di provare prodotti chimici che la aiutassero a mitigare i sintomi della sua pelle atopica, dopo molti anni con questa malattia ha deciso di provare a produrre i propri antidolorifici e fornire una soluzione a un problema di cui soffrono milioni di persone.

Oggi conta più di duecento punti vendita distribuiti in tutta la Spagna, comprese le Isole Canarie e Andorra. Oltre ad avere i propri negozi, offre la possibilità di diventare distributori dei propri prodotti. Offrono inoltre un servizio di spedizione internazionale per essere accessibili in qualsiasi parte del mondo.

Fin dall'inizio, il loro elenco di prodotti per la cura del viso, del corpo e dei capelli, tutti i tipi di saponi e anche gli accessori per la cura, come le spazzole esfolianti, le spugne da bagno in luffa 100% naturale, le spugne Konjac per il viso per la pelle secca, ecc.

È un grande esempio di crescita e dedizione su come trasformare un'esigenza personale in un'attività internazionale.

<https://dehesia.com/>





33. Quesos Silva Cordero, i quesos de siempre a tutto colore.

Il formaggio Acehúche è un formaggio dell'Estremadura a Denominazione di Origine Protetta (DOP), prodotto con latte di capra Murcino-Granadina, Malaga e Serrana, nella regione di Las

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Vegas de Coria, a ovest della provincia di Cáceres. Tutto questo latte proviene dalle capre che pascolano sulle rive dei fiumi Tago e Alagón.

È un formaggio di lunga tradizione prettamente artigianale, prodotto con latte crudo di capra, che si caratterizza per il suo sapore intenso e una grande burrosità al palato.

Si tratta di un tipo di formaggio la cui eccellenza è stata riconosciuta anche dal Ministero dell'Agricoltura, inserendolo nel suo catalogo di formaggi tradizionali spagnoli.

Il formaggio Acehúche è a coagulazione acido-enzimatica, leggermente pressato, a pasta bianca compatta. Viene salato con sale secco, strofinando la superficie. La sua maturazione avviene per un minimo di 3 mesi. Durante questa fase, la corteccia viene strofinata con una mano immersa in acqua salata con l'obiettivo di favorire la distribuzione e lo sviluppo della microflora superficiale.

Gli ingredienti utilizzati per la sua preparazione sono latte crudo di capra, caglio e cloruro di sodio.

Uno dei caseifici maggiormente coinvolti nello sviluppo e nel rinnovamento di questo prodotto è stato il caseificio Silva Cordero. Un'azienda familiare dedicata alla produzione di formaggi artigianali creata nel 1998.

Attualmente ha una capacità produttiva di circa 120.000 pezzi di formaggio all'anno, per i quali utilizza circa 600.000 litri di latte.

Il formaggio che viene prodotto nel suo caseificio fin dall'inizio è prodotto con latte crudo di capra, producendo il noto e famoso Formaggio Acehúche, che, come dice il suo slogan: "Forse i formaggi più squisiti del mondo".

Tuttavia, dall'inizio del 2010, hanno incorporato nella produzione il formaggio di pecora crudo, che ha dato loro grandi soddisfazioni.

Oltre al tradizionale "Formaggio di capra Acehúche" nella sua modalità a pasta dura, questa azienda ha incorporato qualche anno fa alla sua gamma di prodotti il formaggio di capra a pasta molle, tipo torta, avendo ottenuto con entrambi i prodotti (formaggi a pasta dura e formaggi a pasta molle) innumerevoli riconoscimenti dal 2013.

Alcuni di questi premi più recenti sono:

- Coppe del Cuore 2020.
- Premio World Chesse - Bergamo 2019. Secondo premio per il formaggio nero di capra stagionato.

- Premio Mondiale Chesse - Bergamo 2019. Terzo premio per il formaggio di capra a pasta molle.
- Mostra del formaggio andaluso. 2019. 1° Premio nella categoria dei formaggi di capra stagionati.
- Premio Mondiale degli Scacchi 2018-2019. Premio d'argento nella categoria Pasta dura naturale/Paprika.

Questa azienda familiare è riuscita a distinguersi dalla concorrenza grazie a una grande strategia commerciale. Aumentando la sua offerta di formaggi da uno a undici e diventando pioniera nella creazione di formaggi colorati come il carminio o il concentrato di cartamo e spirulina.

Da notare anche che, oltre ai formaggi di capra, negli ultimi anni il Caseificio "Silva Cordero" ha iniziato a produrre formaggi con latte di pecora, sia a pasta dura che a pasta molle, raggiungendo anche in essi un'eccellente qualità, sempre più richiesta.

L'ultima novità introdotta dalla Quesería "Silva Cordero" è l'elaborazione di formaggi colorati (verde, fucsia, giallo, arancione, nero, blu, ecc.), la cui comparsa è stata una vera e propria bomba, per ciò che rappresenta come novità nel mercato caseario nazionale, essendo una tecnica poco conosciuta in Spagna. Anche se dobbiamo sottolineare che l'introduzione del colore nella pasta del formaggio non influisce sul suo sapore, è tremendamente suggestiva e attraente per l'occhio, essendo utilizzata soprattutto quando si preparano tavole di formaggio per vari eventi, una specialità che è diventata molto popolare. alla moda negli ultimi anni. Questo servizio è offerto anche dal caseificio "Silva Cordero", che realizza forme e disegni di ogni tipo con i suoi formaggi per renderli un'esperienza.

Altre innovazioni sviluppate sono state le forme e il confezionamento dei formaggi, dalle forme a cuore ai contenitori in vetro per i formaggi a pasta molle.

Nel loro negozio online offrono tutti i loro tipi di formaggio, cesti gourmet e altri prodotti come la crema di formaggio fuso con mirtilli o i cubetti di formaggio in olio d'oliva.

In questo caso, possiamo vedere come un prodotto completamente artigianale che è stato realizzato per anni possa diventare diversi tipi di prodotti innovativi.

<https://www.silvacordero.com/>





34. Glamping El Regajo, lusso in mezzo alla natura

Il "Glamping" è diventato una tendenza in crescita. Si tratta di un modo di soggiornare che combina il piacere con l'autentica esperienza del campeggio. Le migliori condizioni e il comfort. Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

di un hotel ben climatizzato con i vantaggi e la libertà che offre la vita all'aria aperta. Glamour e natura non si sono mai combinati così bene.

Questo concetto si è sedimentato nella Valle del Jerte, uno dei luoghi più magici della Spagna, dichiarato sito di interesse culturale dal 1973.

La valle si trova all'estremo nord dell'Estremadura e confina a nord con le province di Ávila e Salamanca, a ovest con la Valle del Ambroz, a sud con la città di Plasencia e a est con La Vera. La sua posizione e la sua orografia le conferiscono un microclima proprio, ideale per la coltivazione della picota (la ciliegia a denominazione d'origine Jerte) e per godere di un ambiente naturale eccezionale e di alcuni luoghi incantevoli.

Ogni anno, nella seconda metà di marzo, nella Valle del Jerte si celebra il festival El Cerezo en Flor, dichiarato di interesse turistico nazionale. Un milione e mezzo di alberi fioriscono quasi all'unisono, tingendo di bianco la valle per quindici giorni.

Questo conferisce un luogo unico dove José Antonio García e Leticia Romero hanno intrapreso il viaggio verso una vita essenziale basata su ciò che è importante.

La Valle del Jerte è un paradiso che si estende per 373 chilometri quadrati e risplende soprattutto in primavera, sebbene sia ideale per essere visitata in qualsiasi momento dell'anno. Lì, nella città di Casas del Castañar, è dove questa coppia ha deciso di avviare una struttura ricettiva unica come poche altre.

Uno spazio unico, situato in una fattoria ecologica di ciliegi di 5200 metri quadrati. El Regajo offre ai suoi ospiti un'intimità che favorisce un rapporto intimo con la natura, con grandi finestre per godere della spettacolare vista sul paesaggio della valle e dormire sotto le stelle o i ciliegi in fiore.

L'ispirazione è venuta dalle yurte, un tipo di abitazione tradizionale delle popolazioni nomadi della Mongolia. E si sono messi al lavoro. Nel 2018, dopo molti sforzi, incontri con i direttori del turismo dell'Estremadura, procedure, ecc. sono riusciti a modificare la legge sul turismo e a creare la figura di "alloggio unico", poiché la legislazione non contemplava la figura del "glamping". È in quel momento che è nata l'attività.

I proprietari di questi alloggi unici cercano di offrire un'esperienza di totale relax, si occupano personalmente dei dettagli e delle persone che li visitano, poiché il vero obiettivo di questa attività è vivere facendo qualcosa che piace, godersi la vita e vedere gli altri godere attraverso i mezzi che offrono.

A El Regajo l'innovazione è presente in ogni momento, poiché il fatto di combinare il meglio del campeggio con il comfort di un hotel di lusso è un concetto totalmente innovativo.

Focalizzate sull'offrire un riposo autentico e una disconnessione assoluta ai propri ospiti, le camere sono isolate da ogni rumore e da panorami che possono generare un minimo di stress.

Altre caratteristiche di questi alloggi sono la presenza di una vasca idromassaggio all'aperto in ogni periodo dell'anno e l'essere un soggiorno esclusivo per adulti.

Offrono anche un servizio di picnic locale, vini dell'Estremadura, assortimenti 100% iberici e formaggi dell'Estremadura.

A El Regajo l'innovazione è presente in ogni momento, poiché il fatto di combinare il meglio del campeggio con il comfort di un hotel di lusso è un concetto totalmente innovativo.

Focalizzate sull'offrire un riposo autentico e una disconnessione assoluta ai propri ospiti, le camere sono isolate da ogni rumore e da panorami che possono generare un minimo di stress.

Altre caratteristiche di questi alloggi sono la presenza di una vasca idromassaggio all'aperto in ogni periodo dell'anno e l'essere un soggiorno esclusivo per adulti.

Offrono anche un servizio di picnic locale, vini dell'Estremadura, assortimenti 100% iberici e formaggi dell'Estremadura.

A El Regajo l'innovazione è presente in ogni momento, poiché il fatto di combinare il meglio del campeggio con il comfort di un hotel di lusso è un concetto totalmente innovativo.

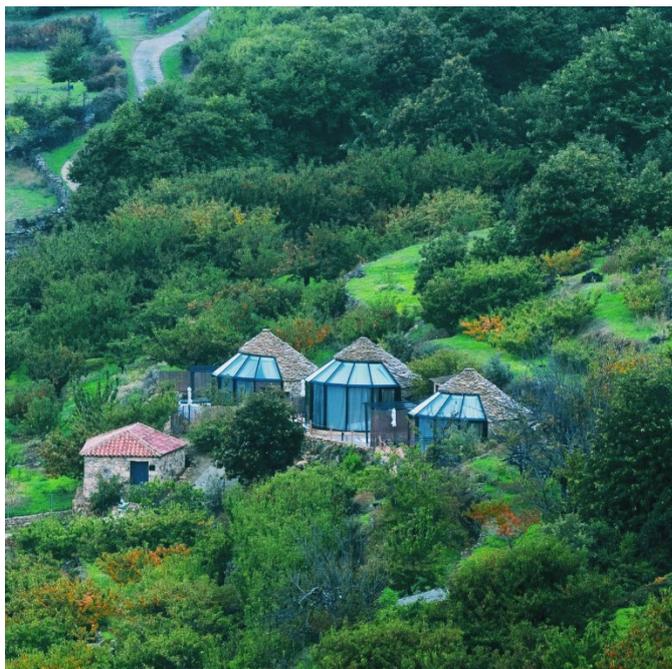
Focalizzate sull'offrire un riposo autentico e una disconnessione assoluta ai propri ospiti, le camere sono isolate da ogni rumore e da panorami che possono generare un minimo di stress.

Altre caratteristiche di questi alloggi sono la presenza di una vasca idromassaggio all'aperto in ogni periodo dell'anno e l'essere un soggiorno esclusivo per adulti.

Offrono anche un servizio di picnic locale, vini dell'Estremadura, assortimenti 100% iberici e formaggi dell'Estremadura.

<https://www.glampingelregajo.com/>







35. Val de Xálima, apicoltura sostenibile.

Val de Xálima, è nata nel 1985 ad opera degli apicoltori José Antonio Rodríguez e Alicia Berrío. Le sue strutture sono situate in un ambiente naturale e sviluppano un'apicoltura sostenibile. Superando molte difficoltà, sono riusciti a produrre prodotti naturali di alta qualità, nel rispetto dell'ambiente e delle api.

"Val de Xálima" è il nome della valle della Sierra de Gata dove lavorano le sue api, nel nord-ovest della provincia di Cáceres, vicino alla linea portoghese. Una zona montuosa, con paesaggi meravigliosi e una grande diversità vegetale, dove abbondano la quercia pirenaica, il leccio e l'erica, oltre a numerose specie floreali endemiche.

Le temperature in questa zona sono miti in inverno e poco calde in estate. Per questo motivo, l'attività che si svolge si integra perfettamente con questi luoghi, privi di inquinamento e ricchi di un grande strato vegetale. La valle di Xálima configura un ambiente ideale per praticare un'apicoltura sostenibile. La Sierra de Gata è ricca di luoghi privi di inquinamento e ospita ecosistemi naturali come querceti, lecci o castagneti.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

L'area della Val de Xálima, di importante valore ecologico, ha una cultura molto particolare, poiché in questa zona si parla "A Fala", un dialetto che viene praticato solo in tre città della Spagna, che compongono questa valle.

La sua vicinanza al Portogallo consente la transumanza verso l'altro lato della Raia o del confine. Anche d'estate si va nelle zone più fresche di Salamanca per ottenere la varietà di querce e lecci.

In Val de Xálima offrono un miele completamente naturale, ottenuto quotidianamente dalle migliori api di Cáceres. Questo miele è il frutto di un grande lavoro quotidiano, una ricompensa per la cura e la dedizione che mettono in ogni singolo alveare.

Le api con cui producono il miele si trovano in un luogo imbattibile. Le sue strutture si trovano in un ambiente completamente naturale. Si trovano in una regione di grande valore ecologico.

Gli alveari sono distribuiti in diversi luoghi, precedentemente studiati, all'interno della stessa regione. Si tratta di luoghi con alcune differenze tra loro per ottenere le diverse varietà di prodotti come miele naturale, polline, pappa reale, propoli, caramelle, cosmetici, ecc...

Inoltre, vendono anche materiale per la pratica dell'apicoltura, come arnie, tute speciali, cibo per le api, ecc.

Uno dei grandi obiettivi della Val de Xálima è il massimo rispetto dell'ambiente e delle api. Questa azienda dedicata all'apicoltura è riuscita a portare avanti la vendita del miele, poiché ha creato un'ampia gamma di prodotti, a partire dal miele e dal polline che viene venduto sia in formati tradizionali sia in formati più particolari, come il favo stesso. o in vasi di argilla con un assaggiatore. Sono stati creati anche interessanti derivati come il miele con le mandorle o il miele amaro di fragola. Un'altra gamma di prodotti sono la propoli e la pappa reale, nonché i loro derivati.

Tra gli ultimi prodotti aggiunti alla lista ci sono cosmetici naturali, saponi di ogni tipo, creme e persino balsami per le labbra.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Di recente hanno aperto un nuovo ramo della loro attività, la formazione dei futuri apicoltori. Dopo trent'anni di esperienza e formazione, offrono consulenza e materiali.

<https://valdexalima.es/>





36. L'hotel Peña del Alba e il ristorante La Era de mi Abuelo: Imprenditorialità sostenibile in una zona rurale

L'Hotel Rural "Peña del Alba" si trova in un luogo paradisiaco: a nord, nella Sierra de Tormantos, le ultime propaggini della Sierra de Gredos, in Estremadura (Spagna). I suoi proprietari hanno optato per un modello di turismo rurale sostenibile con elevati standard di qualità e cura in ogni dettaglio.

Una coppia di coniugi madrileni, stanchi dello stress, dell'inquinamento e del rumore della vita quotidiana nella grande città, decide di intraprendere un nuovo progetto e concentra la ricerca di una nuova destinazione nel nord dell'Estremadura (Spagna), dove intende trovare un luogo paradisiaco, a pochi chilometri da varie città turistiche, e vicino e accessibile alle persone in cerca di un'oasi di pace e riposo dove staccare dalla vita cittadina, e allo stesso tempo connettersi con la natura godendo di una sistemazione che non ha nulla da invidiare alle grandi catene alberghiere.

Una volta trovato il luogo ideale per ubicare la loro nuova casa, ad Arroyomolinos de la Vera, hanno acquistato un'antica "Era" dove realizzare il progetto che desideravano, dove da tempo immemorabile si seminavano e si coltivavano cereali, e hanno deciso di dare un nuovo uso alla costruzione che vi si trovava. Dopo aver effettuato i lavori di adattamento e restauro, decisero di utilizzare un buon numero di mobili antichi e in stile rustico che avevano ereditato da parenti

e amici e, insieme a quelli appena acquistati, decorarono l'edificio con gusto squisito e lo trasformarono in un hotel rurale a cinque stelle.

Una volta ottenuta la location e l'edificio, decidono di formarsi e di entrare nel mondo dell'ospitalità e della ristorazione, scoprendo e ricercando tutte le ricette e i piatti tipici della zona, e per questo si dedicano a viaggiare e a visitare ogni angolo dell'Estremadura con l'obiettivo di conoscere in prima persona tutti gli ingredienti e i prodotti tipici che verranno poi utilizzati per la preparazione di ogni singolo piatto.

Decisero di creare all'interno dell'Hotel Peña del Alba un ristorante di cucina tipica dell'Estremadura chiamato "La era de mi abuelo", e per la cucina dello stesso assunsero uno dei migliori cuochi della regione, diventando così uno dei ristoranti più popolari della zona.

Dal punto di vista dell'ubicazione, sono riusciti a condizionare un'"aia" (un luogo dove in passato si trebbiavano i cereali), lo spazio è diventato un luogo ideale per rilassarsi e godersi l'aria aperta in mezzo alla natura. I proprietari hanno creato un alloggio attraente e sostenibile.

L'Hotel Rural Peña Del Alba dispone di una piscina all'aperto, di un giardino e della connessione Wi-Fi gratuita, e la Sierra de Gredos dista solo 40 km. Presso la reception sono disponibili informazioni turistiche sulla zona circostante, che offre infinite opportunità turistiche nelle aree rurali circostanti. Sono inoltre disponibili biciclette a noleggio per esplorare la zona e la struttura dispone di un ristorante.

Ma la stella del locale è la sua cucina. Il ristorante "La Era de mi Abuelo" è circondato da un piccolo bosco di querce e la sua calda decorazione combina elementi di stile tradizionale, come le pareti in mattoni e i materiali come il legno e l'argilla, con altri più moderni come i colori vivaci e gli ornamenti in ferro battuto. L'investimento in materiali rustici ma senza tempo è stato una priorità per i proprietari.

Uno dei motivi che ci ha spinto a sceglierlo per il caso di studio è che, nonostante sia situato in montagna, ha sempre tutte le camere occupate e un gran numero di prenotazioni nel suo ristorante. Stiamo parlando di un hotel rurale a cinque stelle che nel corso degli anni non ha fatto altro che migliorare di giorno in giorno e di anno in anno fino a diventare una struttura di riferimento per tutti i turisti della zona.

E vogliamo anche sottolineare che un altro motivo che ci ha spinto a sceglierli, è che tutti i prodotti utilizzati dal ristorante per la preparazione dei loro piatti, sono prodotti della zona, dalla paprika de la Vera, alle carni e ai formaggi, ai vini e ai dolci. Inoltre, è un hotel adattato alle persone con mobilità ridotta e offre un'ampia gamma di possibilità per tutti i suoi ospiti.

Sfruttare al meglio l'ambiente circostante.

Situato in una posizione paradisiaca: a nord, la Sierra de Tormantos, le ultime propaggini di Gredos; a est la regione di La Vera; a ovest la Valle del Jerte; a sud il Parco Nazionale di Monfragüe, l'hotel rurale "Peña del Alba" sfrutta al meglio i suoi dintorni, offrendo guide, mappe e consigli su come godere della natura che lo circonda.

Utilizzo di materie prime e prodotti di qualità con D.O.P. dell'Estremadura.

Dispongono di un rinomato ristorante "La era de mi abuelo" il cui menu è composto da materie prime di eccellente qualità provenienti dalla terra, accompagnate da un eccezionale abbinamento con vini dell'Estremadura a denominazione d'origine.

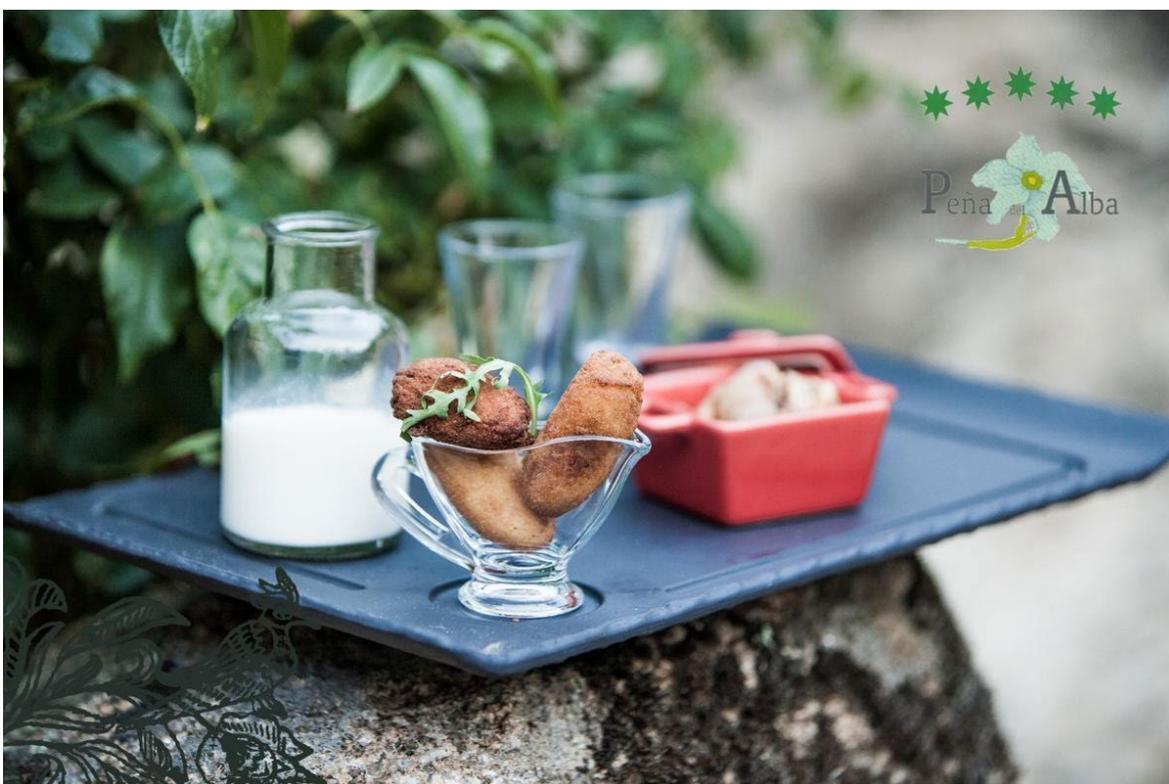
L'innovazione in dettaglio.

Consapevoli di tutti i benefici dell'acqua salata, sono stati pionieri nell'introdurre la prima piscina di acqua salata nella comunità. Si tratta di un'opzione più ecologica, che riduce l'uso di prodotti chimici per la sua manutenzione e offre ai bagnanti un'opzione più sana.

L'hotel rurale "Peña del Alba" cura l'aspetto estetico nei minimi dettagli, utilizzando una decorazione rustica ma con un elevato comfort per offrire una completa immersione nell'ambiente e poter staccare la spina dal rumore e dal trambusto delle grandi città.

- Facebook: <https://www.facebook.com/hotelruralpenadelalba>
- Sito web: <https://www.hotelpdelalba.es/>





37. Atelierul Sanzienelor

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.



Nel superbo villaggio di Valea Doftanei, nella contea di Prahova, in Romania, un luogo dove si promuovono le tradizioni e si conserva l'autentico spirito rumeno, stanno accadendo molte cose belle. Una di queste è l'apertura di un negozio, una sorta di museo con vendita dove si trovano solo oggetti con caratteristiche tradizionali, realizzati dalle abili mani di Loredana Clinci.

Loredana Clinci, di Valea Doftanei, è una produttrice locale e promotrice delle tradizioni rumene, presso l'"Atelierul Sânzienelor". La macchina per tessere, l'uncinetto e l'ago da ricamo prendono vita nel "Laboratorio Sânzienel".

Specializzata nel turismo e, inizialmente, con altri progetti per il futuro, i passi di Loredana verso le tradizioni sono stati guidati dalla madre. A seguito di alcuni eventi familiari, ha iniziato a imparare gli antichi mestieri. Come apprendista, Loredana ha scoperto una grande passione e pian piano quello che era un semplice hobby si è trasformato in una fonte di reddito.

Il primo manufatto da lei realizzato è una borsetta con un motivo ricamato che ha avuto un impatto inaspettato e così Loredana ha attirato i primi ordini.

Sono molti i turisti che varcano la soglia del luogo e si entusiasmano per ciò che vi trovano, per la ricchezza di oggetti fatti a mano e meticolosamente disposti.

Sono oggetti attraverso i quali Loredana Clinci ha voluto promuovere le belle tradizioni romene.

L'innovazione del business è data dai canali di promozione.

Il sito web è facile da usare e dispone di tutti gli strumenti per facilitare l'acquisto dei prodotti artigianali progettati da Loredana e dalle sue collaboratrici.

È anche una delle poche aziende in cui è possibile acquistare online abbigliamento e accessori tradizionali rumeni.

<https://sanzienele.ro/>



Fonte <https://www.observatorulph.ro/>



Fonte: <https://sanzienele.ro/>



Fonte: <https://sanzienele.ro/>

38. Casa Pelinica

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Il cottage è stato costruito alla fine del XIX secolo e offre la possibilità di trascorrere momenti di relax in una posizione meravigliosa, nel più puro stile tradizionale.

La casa viene affittata solo nel suo complesso ed è ideale per 4 persone o una famiglia con 2-3 bambini. L'unità dispone di 2 camere, ciascuna con due letti singoli, un bagno e una cucina.

In ognuna delle stanze, diverse categorie di oggetti sono riunite per illustrare le specificità socio-economiche e culturali del proprietario e, implicitamente, della zona.

La cucina è dotata di stoviglie, posate, tostapane, macchina per il caffè, frigorifero e fornelli elettrici. Il luogo non dispone di connessione internet né di reti televisive, il che rappresenta un'ottima occasione per abbandonare i gadget e godersi la natura e tutto ciò che ha da offrire.

Il riscaldamento avviene tramite convettori elettrici in bagno, in cucina e in una delle camere, mentre nella seconda stanza il riscaldamento è assicurato da una stufa in terracotta. L'acqua calda in cucina e in bagno è fornita da riscaldatori elettrici istantanei.

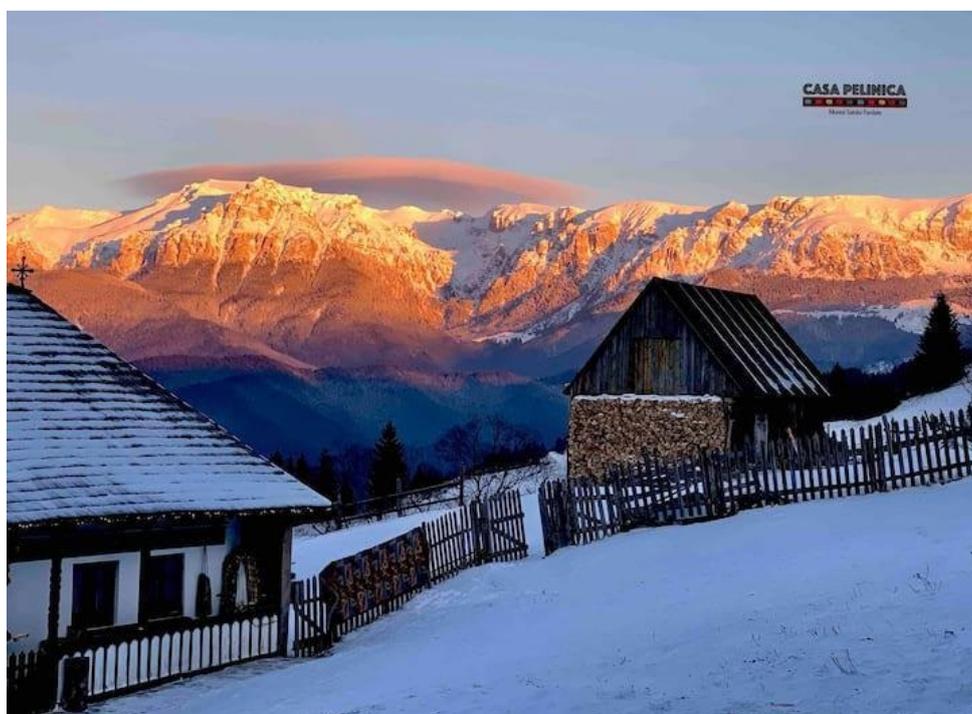
All'esterno, la casa offre un barbecue, un tavolo e una vista che lascia senza fiato.

Il parcheggio si trova a circa 300 m dalla casa, l'accesso in auto non è possibile alla proprietà. Sperimentate la vita tradizionale di questo antico insediamento di Bran, dove la posizione offre un'immagine unica della vita rurale specifica della zona di Bran-Rucăr.

L'innovazione è data dal gruppo a cui si rivolge questo business, ovvero un certo tipo di turista si sta facendo sentire sempre di più, ed è il turista che cerca esperienze, non lusso, non condizioni a 5 stelle e non strutture caratteristiche di queste strutture ricettive. Questo tipo di turista cerca località con una storia, con una storia e che si trovino in luoghi dove è possibile riconnettersi con la natura e rilassarsi solo "ascoltando" il silenzio e ammirando la vista delle montagne.

<https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

https://www.instagram.com/casa_pelinica/



Fonte: <https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>



Fonte: <https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

39. Stana lui Aidan

La piccola unità abitativa si trova nel cuore della Transilvania.

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Collocata in un contesto fiabesco e circondata dalle meraviglie della natura, da qualsiasi angolazione la si guardi, vi aspetta per mostrarvi dalla finestra la lucentezza del lago in cui nuotano tutti i pesci della terra, le forme generose e voluttuose delle colline che vi fanno vagare dal primo battito di luce all'ultima scintilla del sole, per mostrarvi come i nostri uccellini e gli animali vivono in armonia proprio davanti alla casa.

Si può trascorrere il tempo sulla splendida terrazza gustando un caffè speciale, guardando il parco giochi dove i bambini corrono liberamente e ammirando allo stesso tempo la bellezza del lago e delle colline che circondano il luogo. Per i più piccoli c'è un luogo speciale dotato di una torre con scivolo e altalene, in cui possono divertirsi a piacimento.

Gli appassionati di pesca possono vivere un'esperienza straordinaria sulle rive del lago.

I proprietari desiderano che i loro ospiti trascorranò del tempo di qualità nella natura e proprio per questo motivo l'unità non offre la TV nelle camere, ma hanno animali molto gentili nella nostra fattoria che sono liberi e possono godere soprattutto della compagnia dei bambini: pony, coniglietti, cani, pecore e agnelli, galline, anatre, faraone.

Qui potrete vivere momenti veri e profondi nella natura insieme agli animali che abbelliscono il nostro cortile.

I galli annunciano l'alba ogni mattina, il cavallo corre e nitrisce felice di quanto sia grande il cortile, le pecore si accampano su di voi per nutrirle e i cani vi proteggono e vegliano su di voi notte dopo notte, stando attenti a qualsiasi rumore inappropriato.

L'esperienza autentica, la quasi totale eliminazione della tecnologia e la ricreazione dell'ambiente di una stalla locale.

Allo stesso tempo, l'azienda offre ai visitatori l'opportunità di investire direttamente nella proprietà.

<https://stanaluiaidan.eu/>

<https://www.facebook.com/stanaluiAidan>

<https://www.instagram.com/stanaluiaidan>



Fonte: <https://www.facebook.com/stanaluiAidan>



Fonte: <https://www.facebook.com/stanaluiAidan>

40. Ritiro Seva Sana

Seva Sana si trova sulla collina di Arduđ Vii, a 20 km dalla città di Satu-Mare, in Romania. La passione della proprietaria per le piante curative le ha fatto sognare una pensione con ritiro, l'unica nel Paese con un concetto che mette in primo piano la salute e il benessere del turista. Insieme al marito, hanno aperto la prima Health Factory dove i visitatori possono soggiornare. Ispirandosi al mondo delle piante, la proprietaria Ioana ha creato una casa da favola, con 3 camere spaziose e accoglienti che portano il loro nome: calendula, lavanda e timo. Le camere sono dotate di ampie terrazze e bagno in comune. Il prezzo di una notte è di 170 lei, e all'interno vi aspetta una sorpresa aromatica.

Viorel, il marito di Ioana, è un avvocato di professione, ma vuole dismettere i panni per dedicarsi interamente all'attività di famiglia. Appassionato di caccia, in molti dei prodotti della tavola troverete, su richiesta, carne di selvaggina.

Su richiesta, la famiglia Seva Sana può offrirvi, dai produttori locali della zona, latte, cagliata, ma anche piatti freschi e naturali, provenienti dal negozio di alimentari di Danciu.

Esempi di prodotti che possono essere provati:

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

- Creme
- Tè e medaglioni terapeutici
- Profumeria

Il luogo è una zona appartata, circondata dalle fiabesche colline di Codr, una regione storica situata nei territori delle contee di Satu Mare e Maramureş.

È un'oasi di tranquillità dove la famiglia si nutre esclusivamente di ciò che la natura offre.

Decine di alberi da frutto di tutte le varietà punteggiano l'azienda, che si estende su circa 2 ettari, oltre a talee di vite.

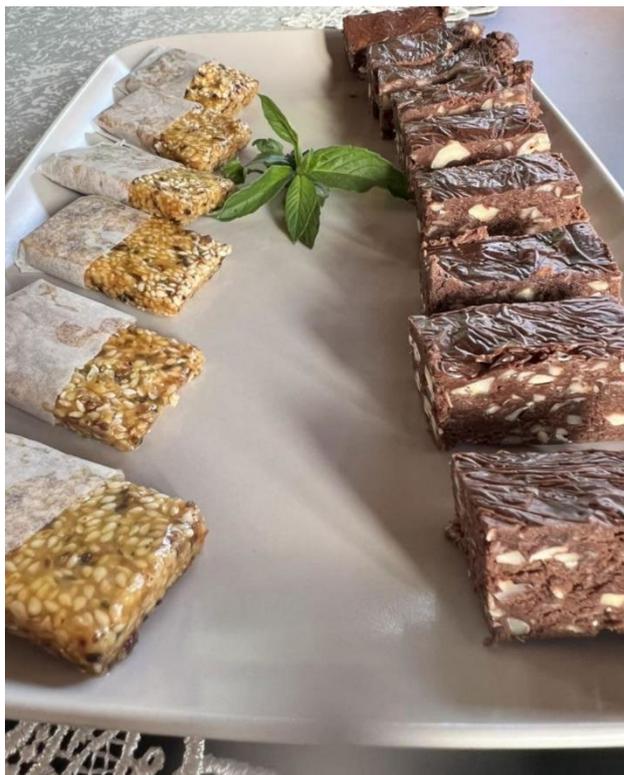
C'è una famiglia che vive qui stabilmente, anche nella stagione fredda.

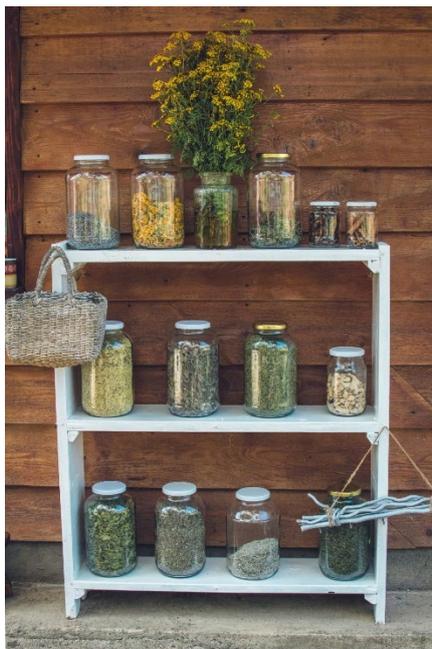
Seva Sana è l'unico luogo di ritiro in Romania dove è possibile vedere come vengono prodotti prodotti cosmetici e medicinali, seguire corsi di salute e benessere e sperimentare una cucina 100% biologica.

<https://sevasana.ro/>

<https://www.facebook.com/sevasana.ro>







Fonte: <https://sevasana.ro/seva-sana-retreat/>

41. Fattoria Cobor

Cobor è il luogo ideale per una vacanza attiva in famiglia, dove potrete conoscere gli animali della fattoria, le verdure del nostro orto biologico, i cavalli della nostra scuderia, la slackline, il tiro con l'arco, il volo degli aquiloni, le gite in carrozza o in slitta, la visita dei dintorni, Cobor è un luogo ideale per trascorrere del tempo con la vostra famiglia.

Le colline della Transilvania offrono alcune delle più importanti praterie di alto valore naturale rimaste in Europa. Il villaggio di Cobor è il luogo ideale per la conservazione della biodiversità e la gestione delle praterie. Con le sue foreste di faggi e le sue dolci colline, i suoi prati fertili, Cobor offre una grande esperienza. La particolare avifauna della zona è straordinaria, e avrete buone possibilità di vedere una grande varietà di specie di uccelli dal nostro rifugio dedicato. Nella Cobor Biodiversity Farm vengono mantenuti i metodi tradizionali di pascolo del bestiame con questa razza resistente. La biodiversità dell'area può essere conservata solo se la gestione tradizionale del territorio continua ad affiancare il pascolo del bestiame, considerato il modo più adatto per sostenere la biodiversità delle praterie.

La fattoria della biodiversità Cobor gestisce un programma di allevamento del cane da pastore indigeno dei Carpazi. Durante l'anno si possono trovare molti cuccioli presso la fattoria.

Vengono allevati e offerti gratuitamente ai proprietari di pecore dei Monti Făgăraș per proteggere le greggi, evitando così le perdite causate.

La fattoria impiega persone del posto e i loro cavalli per le gite in carrozza, così potrete parlare con loro, ascoltare le loro storie e immergervi ancora di più nella vita del villaggio. Durante il tragitto ci si può anche fermare per un picnic, ovunque si trovi un bel posto. Si possono fare altre attività come il giro in carrozza e il campeggio, i tour in bicicletta o le visite botaniche.

La maggior parte del cibo del Cobor proviene dalla propria azienda agricola biologica. Le verdure provengono da vecchie varietà rumene, con un sapore d'altri tempi. Inoltre, è una delle poche località che offre la possibilità di osservare la fauna selvatica e gestisce un programma di allevamento del cane da pastore indigeno dei Carpazi.

<https://cobor-farm.ro/>

<https://www.facebook.com/COBOR-ferma-ecologica-organic-farm-1593919307566916/>



Fonte: <https://cobor-farm.ro/>

13. ULTERIORI LETTURE:

Questo programma è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è esclusivamente responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Materiali/contenuti formativi esistenti

<i>La domanda di turismo gastronomico</i>	
Nome del materiale/contenuto	a. 2° Studio sulla domanda di turismo gastronomico nella Comunità di Madrid
Collegamento	http://dinamizaasesores.es/www/wp-content/uploads/2017/12/Informe-completo-II-Estudio-de-la-demanda-de-turismo-gastron%C3%B3mico-en-Espa%C3%B1a.pdf
Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)	<p>Questo studio, condotto nel novembre 2017, analizza la domanda di turismo gastronomico in Spagna, ampliando il concetto tradizionale di "turista gastronomico", che caratterizza le persone che viaggiano unicamente motivate dalla gastronomia, per coprire anche il comportamento e le attività dei viaggiatori che scelgono destinazioni con altre motivazioni, senza che la gastronomia sia il motivo principale del loro viaggio.</p> <p>Punti di interesse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identificare il turista gastronomico. ● Turista generalista e influenza della gastronomia. ● Destinazioni gastronomiche e posizionamento delle regioni.
<i>Sviluppo della destinazione rurale e turismo dell'olio d'oliva</i>	
Nome del materiale/contenuto	b. Sviluppo della destinazione rurale basato sul turismo dell'olio d'oliva: L'impatto della comunità dei residenti
	L'attaccamento e la qualità della vita sul loro sostegno allo sviluppo del turismo
Collegamento	https://www.mdpi.com/2071-1050/9/9/1624

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

I residenti sono una parte essenziale delle destinazioni turistiche, il che rende l'acquisizione di una più profonda

La comprensione degli atteggiamenti dei residenti nei confronti dello sviluppo turistico è necessaria in quanto i loro

Gli atteggiamenti favorevoli possono contribuire al successo delle destinazioni. Questo studio ha cercato di capire in che misura la percezione dei residenti rurali dello sviluppo turistico nella loro regione influisce sulla loro intenzione di sostenere un ulteriore sviluppo turistico. La presente ricerca si è inoltre concentrata sull'influenza delle variabili dell'attaccamento alla comunità e della qualità della vita percepita sulla relazione tra le percezioni e le intenzioni dei residenti di sostenere questo sviluppo. Questo studio si è concentrato sul caso dello sviluppo turistico dell'olio d'oliva nei distretti di Sierra de Gata e Las Hurdes in Estremadura, Spagna.

Punti di interesse:

- Percezione positiva dei residenti delle aree rurali sul turismo
- Modello strutturale

La gastronomia come patrimonio culturale e motore di sviluppo turistico.

Nome del materiale/contenuto

- c. La gastronomia come motore di sviluppo del patrimonio culturale e del turismo.** Un'analisi swot per l'Estremadura, Spagna.

Collegamento

<https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/5385975.pdf>

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

C'è un crescente interesse per i cibi tradizionali e i piatti tipici che eleva la gastronomia al livello di patrimonio culturale. Lo sviluppo del turismo gastronomico "inizia prima che il piatto arrivi in tavola". Pertanto, le proposte turistiche devono essere sviluppate con un

processo di pianificazione razionale e completo. Viene presentata anche un'analisi SWOT completa, molto utile per questo primo Manuale.

Punti di interesse:

- Rapporti tra turismo e gastronomia.
- Debolezze e punti di forza del settore rurale.

Risorse per l'imprenditorialità nelle aree rurali

Nome del materiale/contenuto

d. Risorse per l'imprenditorialità nelle aree rurali dell'Estremadura

Collegamento

https://www.redruralnacional.es/sites/default/files/documents/Dossier_EmprendimientoRRN_Extremadura.pdf

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

La Rete Rurale Nazionale (RRN) è una piattaforma composta da amministrazioni (statali, regionali e locali), operatori sociali ed economici, rappresentanti della società civile e organizzazioni di ricerca legate all'ambiente rurale. Il suo obiettivo principale è promuovere lo sviluppo rurale. Questo documento descrive un'ampia rete di risorse per l'imprenditorialità nelle aree rurali, che potrebbe essere di interesse.

Punti di interesse:

- Identificazione e diffusione di esempi di progetti e buone pratiche che possano servire da ispirazione per altri.
- Scambio di esperienze imprenditoriali e generazione di reti attraverso eventi e workshop partecipativi.
- Corsi di formazione e risorse specifiche.

Creatività applicata alle imprese rurali.

Nome del materiale/contenuto

e. Tecniche di generazione di idee. La creatività applicata al business.**Collegamento**

<https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/users/downloadExamplePlan/65>

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

Quando si avvia un'impresa, ci si abitua a generare nuove idee per risolvere tutti i tipi di problemi, sia vostri che dei vostri clienti. È qualcosa che non si può smettere di fare, anche se ciò non significa che lo si faccia in modo efficiente e redditizio. La chiave è gestire il processo creativo.

Esistono molte definizioni di creatività, ma noi ci atterremo a quella dello psicologo Frank Barrow: "la creatività è una disposizione all'originalità e alla capacità di produrre risposte adattive e insolite".

Questa visione è strettamente legata alle possibilità di successo dei prodotti o dei servizi sul mercato; Originalità, viviamo in un'epoca in cui i clienti sono alla ricerca di qualcosa di nuovo per sentirsi differenziati e unici; Adattamento, cioè che sia progettato dal punto di vista dell'utente finale, per fornire una proposta di valore che lo incoraggi a prendere una decisione di acquisto che lo avvantaggi.

I Punti di Assistenza alle Imprese dell'Estremadura offrono questa risorsa di interesse per l'inizio del processo imprenditoriale.

Punti di interesse:

- Membri di un team creativo
- Organizzazione di sessioni per la generazione di idee
- Altre tecniche

Imprenditorialità rurale**Nome del materiale/contenuto*****f.* Programma di imprenditorialità rurale****Collegamento**

<https://emprendedoresrurales.com/programa-formate-aer/materiales-webinars/>

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

Il programma "Fórmate AER" è una delle linee d'azione strategiche dell'Associazione degli Imprenditori Rurali. I progetti imprenditoriali necessitano soprattutto di un aspetto eminentemente pratico, in cui altri imprenditori che hanno già affrontato lo stesso percorso trasmettono le loro utili conoscenze.

Punti di interesse:

- Formazione in organizzazione aziendale (operazioni, produzione, risorse umane).
- Digitalizzazione e automazione dei processi con strumenti semplici e gratuiti.
- Conoscenza di sé e leadership.
- Comunicazione aziendale e marketing.

Attività imprenditoriale nelle aree rurali

Nome del materiale/contenuto

***g.* Rapporto GEM sull'attività imprenditoriale nelle aree rurali**

Collegamento

https://gemspain-my.sharepoint.com/personal/comunicacion_gem-spain_com/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain_com%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprededora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022&ga=1

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

L'Osservatorio dell'imprenditorialità in Spagna guida lo sviluppo del progetto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nel nostro Paese. Questo progetto è un osservatorio internazionale che, dal 1999, analizza annualmente il fenomeno imprenditoriale su scala globale.

Ad esempio, il rapporto stabilisce che l'età media delle persone che intendono avviare un'attività nei prossimi mesi nelle aree rurali è di 38 anni e di coloro che gestiscono la propria attività è di 43 anni nelle nuove attività e di 50 anni nelle attività consolidate.

Punti di interesse:

- Valori, percezioni e capacità imprenditoriali della popolazione adulta.
- L'attività imprenditoriale e le sue caratteristiche.
- Il contesto in cui si svolge il processo imprenditoriale.

Fatti e cifre sul turismo rurale in Spagna

Nome del materiale/contenuto

***h.* Relazione annuale dell'Osservatorio del turismo rurale 2021**

Collegamento

<https://www.escapadarural.com/blog/datos-de-turismo-rural-espana-2021/>

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

Questo rapporto mostra i dati sul turismo rurale in Spagna con una radiografia attuale della domanda di turismo rurale e della sua evoluzione. Si tratta di un rapporto sviluppato dall'Osservatorio del Turismo Rural, il più grande progetto di ricerca sul turismo rurale in Spagna, che affronta due aree di ricerca: la domanda del viaggiatore rurale e l'offerta, a livello statale, di alloggi rurali.

Punti di interesse:

- Spesa media dedicata al turismo rurale.
- Ruolo delle donne nel turismo rurale
- Gli aspetti più apprezzati in una destinazione rurale (la ricchezza gastronomica è apprezzata nel 45% delle risposte).

Rapporto sul turismo rurale 2021

Nome del materiale/contenuto

- i. Rapporto sul turismo rurale. Regioni di Tentudía e Ambroz (Estremadura).**

Collegamento

https://www.turismoextremadura.com/.content/observatorio/2021/EstudiosYMemoriasAnuales/Informe_turismo_rural_2021.pdf

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

Questa relazione fa parte delle attività dell'accordo tra l'Università dell'Estremadura e la Junta de Extremadura per l'Estremadura con la Junta de Extremadura per "La generazione di conoscenze turistiche in Extremadura".

Lo studio della domanda turistica viene effettuato incorporando le informazioni separate fornite dai microdati.

Lo studio della domanda turistica è realizzato incorporando le informazioni segregate fornite dai microdati dell'Istituto Nazionale di Statistica e la parte qualitativa proveniente da indagini sui turisti in strada, nei Punti di Interesse Turistico (PIT).

L'offerta, dai dati disponibili nel Registro delle imprese turistiche dell'Estremadura. Quando possibile, la situazione attuale di alcuni indicatori è stata confrontata con la situazione precedente del 2018, anno in cui è stato sviluppato il primo di questi accordi e si dispone di dati a partire da quella data.

Punti di interesse:

- Presenza nelle reti sociali
- Digitalizzazione delle aziende nel mondo rurale
- Importanza della domanda turistica

Rete europea per lo sviluppo rurale

Nome del materiale/contenuto

- j. Gruppo tematico sulle imprese rurali intelligenti e competitive.**

Collegamento

https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/tg_rural-businesses_final-report_0.pdf

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

Il rapporto finale del Gruppo tematico REDR su "Imprese rurali intelligenti e competitive" riassume le principali raccomandazioni e conclusioni tratte dal gruppo. Descrive inoltre il contesto, gli obiettivi, l'approccio, i metodi e le attività del gruppo tematico.

Punti di interesse:

- L'importanza delle idee creative ("selvagge") per le imprese locali vitali che possono rispondere alle nuove sfide rurali.
- Approcci di sostegno alle imprese (come l'approccio dell'acceleratore) per aiutare queste idee imprenditoriali a emergere e aiutare le imprese a realizzarle.
- Creare un ecosistema di supporto (compreso l'accesso alla banda larga e ad altri servizi) che possa aiutare le imprese a stabilirsi nelle aree rurali.

Impatto del COVID sul settore alberghiero e misure per superarlo.

Nome del materiale/contenuto

k. L'industria alberghiera in Aragona e Covid 19: impatti economici e misure per la sua ripresa.

Collegamento

https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2021/01/HOSTELERiA-EN-ARAGoN-Y-COVID-19_Version-final-2.pdf

Questo studio quantifica il calo dell'attività economica subito nel 2020 dal settore alberghiero in Aragona (Spagna) come conseguenza della COVID 19. La stima si basa sui dati disponibili nelle fonti statistiche pubbliche che ci permettono di contestualizzare l'impatto economico della pandemia. Questa stima si basa sui dati disponibili nelle fonti statistiche pubbliche che ci permettono di contestualizzare l'impatto economico della pandemia e prende come punto di partenza la stima specifica della variazione dell'occupazione in questo settore. È necessario effettuare una stima perché la rappresentatività dei dati abituali del mercato del lavoro è stata

distorta dall'uso diffuso di ERTES (piani di adeguamento dell'occupazione), dal sostegno ai lavoratori autonomi e dal calo della forza lavoro.

Punti di interesse:

- Misure che possono essere di interesse per qualsiasi azienda legata al turismo gastronomico.
- Capacità di reazione del settore.

Idee per piccole imprese

Nome del materiale/contenuto

1. **60 idee per piccole imprese per tutti coloro che vogliono gestire un'attività in proprio.**

Collegamento

<https://blog.hubspot.com/sales/small-business-ideas>

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

Questo studio, condotto nel novembre 2017, analizza la domanda di turismo gastronomico in Spagna, ampliando il concetto tradizionale di "turista gastronomico", che caratterizza le persone che viaggiano unicamente motivate dalla gastronomia, per coprire anche il comportamento e le attività dei viaggiatori che scelgono destinazioni con altre motivazioni, senza che la gastronomia sia il motivo principale del loro viaggio.

Punti di interesse:

- Identificare il turista gastronomico.
- Turista generalista e influenza della gastronomia.
- Destinazioni gastronomiche e posizionamento delle regioni.

Kit per l'avvio di un'attività commerciale

Nome del materiale/contenuto

- m.9 **modelli gratuiti per aiutarvi a trasformare la vostra idea in un'impresa**

Collegamento

https://offers.hubspot.com/business-startup-kit?hubs_post-cta=anchor&hubs_post=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs_signup-url=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs_signup-cta=cta_button&hsCtaTracking=1a0a4e5a-b3ce-4c8b-bc42-4e24cde930ae%7C647c2da9-64b9-4057-88e0-1713cad40ed9

Punti salienti (quali argomenti/parti sono utili, ad esempio la struttura, alcuni argomenti, ecc.)

A volte è importante dotarsi di strumenti per lo sviluppo della propria idea imprenditoriale. La società di consulenza Hubspot offre gratuitamente strumenti avanzati per progettare e sviluppare i primi documenti del nostro futuro business.

Punti di interesse:

- Modello di analisi delle cinque forze di Porters
- Modello di mazzo di lancio
- Lista di controllo dello stack tecnologico
- Modello di piano di marketing
- Modelli di presentazione



Co-funded by
the European Union

PROJECT TEAM

www.flavoursofeurope.eu



North-East Regional Development Agency
(Romania) Lead Partner

www.adrnordest.ro



"Budakov Films" EOOD (Bulgaria)

www.bfstudio.eu



Inova+ Innovation Services, SA (Portugal)

www.inova.business



Eurocrea Merchant SRL (Italy)

www.eurocreamerchant.it



Aintek Symvouloi Epicheiriseon Efarmoges
Ypsilis Technologias Ekpaidefsi Anonymi Etaireia
(Greece)

www.idec.gr



Universitatea Ștefan Cel Mare Din Suceava
(Romania)

www.usv.ro



Fundación para el Desarrollo Directivo
(FUNDES) (Spain)

www.ebs.es



Asociația Incoming Romania (Romania)

www.incomingromania.org