

La ricetta per creare esperienze enogastronomiche indimenticabili

Come creare esperienze food&wine oltre il banale? In questo Lab parleremo di come ideare contenuti legati all'enogastronomia che raccontino la reale identità del territorio e generino curiosità nel nostro viaggiatore. Analizzando casi di successo e le motivazioni di viaggio, porremo le basi per la creazione di nuove esperienze enogastronomiche letteralmente squisite.

Speech: Dora Tavernaro - Coordinatrice della "Strada dei Formaggi delle Dolomiti"

Emanuela

Buonasera, talvolta un ostacolo riguardo ad alcune delle idee che potrebbero essere messe in campo sono le normative, bisognerebbe provare ad intervenire anche in questo campo.

Buongiorno Emanuela. Sì, spesso le normative ostacolano. Credo però che in questo periodo di costrizioni potremmo imparare a maturare il giusto rispetto e, anche se richiedono sacrificio ed impegno, adeguarsi. Io, che al lavoro mi occupo di progettazione e marketing turistico, per esempio, ho fatto il corso HACCP (8 ore quello completo) necessario per avere a che fare operativamente (a volte capita) con situazioni inerenti la somministrazione di alimenti e bevande. Talvolta se ne può anche prendere atto e trovare delle soluzioni alternative (es. divieto di somministrazione di alimenti preparati al di fuori del laboratorio di produzione, come caseificazione dimostrativa open air dove si può agire semplicemente dichiarando all'ospite quello che la normativa vieta e proponendo una soluzione a norma come può essere quella di far vedere una lavazione e poi far degustare ciò che si è fatto in laboratorio). Finché va tutto bene, qualcuno prova anche a prendersi il rischio, ma quando qualcosa va storto si capisce che non ne valeva la pena...ma è ormai troppo tardi.

Molte normative sono di carattere europeo, su altre invece le singole Regioni potrebbero intervenire e su queste si potrebbe agire insieme, attraverso le associazioni di categoria. In Trentino ad esempio le cantine hanno ottenuto in questo modo la possibilità di far degustare in azienda, oltre al loro prodotto, dei prodotti correlati (formaggi, salumi, ecc.), cosa che prima non era possibile.

Non nego che siano un problema, ma vanno prese in considerazione, conosciute (spesso c'è disinformazione e anche su questo le associazioni di categoria possono aiutare) e in qualche modo osservate o trovate soluzioni alternative pur nel rispetto della norma. Fa parte del gioco. Dora

IRENE

Crede che una proposta di experience per il 2020 debba aspettare ad essere pubblicata al momento?

Buongiorno Irene. Domanda interessante su cui ora tutti ci stiamo confrontando. Credo che questo momento più che mai, sia il tempo della relazione, della cura della relazione con l'ospite, tenendo vivi i canali e mantenendo attivo il contatto.

Eviterei una promozione diretta e spinta dell'esperienza (es. post sponsorizzato o campagne social) in quanto le persone hanno la testa altrove e tutti siamo immersi in un clima di incertezza. Aspetterei anche a stampare cartacei di qualsiasi tipo, tanto oggi giorno ci vuole poco più di una settimana per impostare e stampare un materiale agile.

Però si potrebbe:

- se pronta, caricarla sul proprio sito
- far vedere cosa ci sta dietro alla costruzione dell'esperienza, ovvero mostrare ad esempio sui social come da casa state lavorando a questo obiettivo, senza svelare tutto ma destando curiosità. Esempio: esperienza laboratorio di cucina per bambini. Pubblicherei alcune ricette

(video o foto ricette) che si possono fare in famiglia di casa dicendo “Aspettando di poter tornare a giocare nei nostri boschi, oggi io e Giada stiamo facendo le prove per la nostra Kids Cooking class con i muffin al cioccolato. E voi avete qualche ricetta da suggerirci?” con possibilità, se il programma è pronto e online, di fare link al programma.

In questo momento più che mai dovete raccontare la vostra quotidianità casalinga, coinvolgere i vostri eventuali dipendenti in modo virtuale (es. estetista del centro benessere che da consigli su come mantenersi belli in casa con rimedi naturali, chef che prepara una ricetta da casa sua, ...). Se dentro a questo siete così bravi da riuscire ad inserire, in modo defilato, dei rimandi alla vostra attività e alle vostre esperienze, fatelo. In sintesi, racconto sì, marketing spinto no, meglio aspettare che la situazione esca dalla fase di stallo.

Ultima cosa: noi in Trentino abbiamo cancellato tutte le iniziative ed eventi di maggio. Stiamo tenendo in sospeso giugno (significa che ci stiamo lavorando per aver tutto pronto ma non lo stiamo promuovendo) e stiamo ragionando su cosa puntare veramente per estate ed autunno...l'interrogativo a cui rispondere è: i bisogni delle persone saranno cambiati dopo 2 mesi di isolamento sociale? E quali saranno? Su questo non ho risposte certe ma credo che sostenibilità, salubrità, natura, attività all'aria aperta, situazioni con poche persone in piccoli gruppi (magari di amici) avranno maggior riscontro di altro. In bocca al lupo. Dora

cinzia

la norma prevede che le esperienze possono essere organizzate esclusivamente dai Tour Operator o no ????

Ciascuna attività può sviluppare e vendere esperienze attinenti alla propria attività (es. una cantina può vendere visite in azienda o degustazioni in azienda). La licenza di commercializzazione (quella che hanno agenzie e TO) serve nel caso si vogliano assemblare più servizi al di fuori della propria sfera di attività. In questo caso le soluzioni sono tre:

- attivarsi per avere tale licenza. Non è una cosa impossibile ma richiede tempo e impegno. Da fare solo se si pensa di attivare un business su questo fronte
- appoggiarsi a chi ha tale licenza prevedendo nel costo dell'esperienza una commissione per tale servizio
- suddividere il pagamento da parte dell'ospite. Esempio: siamo un'azienda di produzione agroalimentare che organizza un tour guidato con e-bike con visita in azienda. La guida e noleggio bike incassa la sua parte emettendo ricevuta/scontrino, la cantina incassa la parte relativa alla visita in azienda. Ci può anche essere la raccolta delle quote totali da parte di una delle due parti (per non far tirare fuori i portafoglio due volte), ma poi a livello di ricevute ed incassi si deve separare. Questa soluzione implica un pagamento in loco e non anticipato, a meno che l'anticipo non riguardi uno solo dei due servizi e quindi si può procedere con bonifico della quota riguardante la visita. Nella causale va indicato “visita guidata in cantina”. Al momento dell'esperienza pagheranno la parte relativa alla guida bike direttamente a loro in loco. Da tenere in considerazione la questione dell'obbligo di ricevuta /scontrino telematico che complica l'incasso in alcune situazioni fuori dall'azienda. In questo caso si stanno sviluppando alcune app che possono essere d'aiuto, anche noi ci siamo ragionando.

Direi che l'indicazione è di iniziare con esperienze non troppo complesse da un punto di vista organizzativo e strutturale e procedere a piccoli passi. Buon lavoro, Dora.

Patrizia

Non ci vogliono permessi speciali per cucinare open air?

Buongiorno Patrizia. Se si tratta di suolo pubblico bisogna ovviamente relazionarsi con il proprio Comune di competenza. Per quando riguarda terreni privati invece non servono permessi particolari

per quanto riguarda la parte dimostrativa. Per la somministrazione invece non sarebbe permesso dare da mangiare quanto cucinato live al di fuori di uno spazio a norma da un punto di vista sanitario. Tuttavia ci sono delle eccezioni legate alla licenza di cui si dispone (pensiamo per esempio ai ristoratori che cucinano nelle varie feste ed eventi di paese nel rispetto delle normative sanitarie). In casi contrari, il consiglio può essere di distinguere lo show cooking dalla somministrazione che può essere fatta attingendo a quanto preparato in un'azienda in un luogo a norma (il piatto può essere lo stesso, ovviamente). Inoltre va fatta la SCIA (somministrazione di cibi e bevande) da presentare con un po' di anticipo ad usl e Comune, un semplice modulo dove si dichiara cosa si andrà a cucinare e somministrare. Buon lavoro, Dora.

STEFANO

Non so se è un problema mia ma vedo le slide molto sfuocate

Buongiorno Stefano, è capitato anche a me da uditrice, mi è stato detto che dipende dalla propria connessione, visto il peso da supportare. Comunque trovate la presentazione per intero (slide e video) su questo sito, sotto il relativo lab. Dora

Patrizia

Superare i campanili. E' possibile in Toscana? Forse bisogna fare formazione per aziende del turismo eternamente in concorrenza?

Buongiorno Patrizia.

Le posso dire che superare i campanili è difficile ovunque, anche in Trentino. Il processo che porta alla creazione della rete è lungo e senza ostacoli, mentre crei qualcosa di disfa, magari per semplici battibecchi tra persone, intromissioni politiche o altro.

Il mio consiglio è quello di intraprendere una politica di piccoli passi. Avere un soggetto che fa coordinamento può aiutare, ma è già una fase successiva.

Siete voi operatori privati ad avere potenzialmente in mano l'avvio di sinergie e collaborazioni virtuose. Voi che conoscete meglio di altri i vostri colleghi, fornitori, concorrenti.

Partite dal basso, con piccoli gruppi di lavoro attorno ad un obiettivo comune che deve essere concreto e tangibile. Quanto avete qualcosa di pronto in mano rivolgetevi ai soggetti deputati alla promozione del vostro territorio. Con delle proposte concrete e una volontà a collaborare reale non si tireranno di certo indietro, anzi credo saranno felici di darvi una mano.

Le reti più virtuose che ho visto nascere sono nate dal basso senza tanti progetti né finanziamenti, dove invece ho visto diversi naufragi.

Cercate attorno a voi quelli che hanno una filosofia simile nel vostro campo o in altri complementari ed iniziate a dialogare, parlare, poi progettare e costruire insieme. Si inizia così, poi da cosa nasce cosa. In bocca al lupo, Dora.

Francesco

Secondo lei, su quali azioni, racconti, immaginari collettivi, archetipi, dobbiamo puntare per implementare su misura una esperienza enogastronomica "Sostenibile" per un territorio e soddisfacendo il valore atteso dei nostri viaggiatori? Es. Destinazione Monte Amiata.

Buongiorno Francesco. Alla sua domanda preferisco lasciare la parola a Daniela. Credo infatti che per dare una risposta esaustiva di cui Lei necessita serva conoscere in modo approfondito il vostro territorio, elemento che io non ho. Rischierei di dare una risposta generica che però non è quello di cui ha bisogno.

Le dico solo che va prestata grande attenzione ai dettagli. Non solo nella sostanza, e quindi nell'uso di prodotti a km0 che di per sé è già una scelta sostenibile, ma anche nella forma facendo attenzione al servizio (stoviglieria eco, packet lunch riutilizzabile, uso di materiali più nature a 360° come per tovaglie, grembiuli, ecc., invito alla raccolta differenziata), così come alla location e a come la si può raggiungere (mobilità sostenibile). IN sostanza tutto deve parlare la stessa lingua, non sono ammesse scelte incoerenti su questo fronte, specie se si naviga il tema della sostenibilità a livello comunicativo. Sui racconti ed immaginario specifico lascio dare indicazioni più pratiche a Daniela.

Buon lavoro, Dora.