

OFFERTA TECNICA PER ACQUISIZIONE BANDO BOCCIODROMO DI ROGNO



Sommario

1	INTRODUZIONE	1
1.1	SCOPO.....	1
2	DESCRIZIONE DELL'OFFERTA	1
3	ESPERIENZE E COMPETENZE	1
4	PIANO OPERATIVO E STRATEGICO	1
4.1	GESTIONE E STAFF.....	1
4.2	PROGETTO TECNICO	1
4.3	MARKETING E PROMOZIONE	2
4.4	INNOVAZIONI E MIGLIORAMENTI PROPOSTI	2
4.5	OFFERTA AREA CAMPER.....	2
5	CONSIDERAZIONI FINALI	3

1 INTRODUZIONE

1.1 Scopo

Con la presente si intende presentare la nostra offerta tecnico-economica per la partecipazione al bando per l'acquisizione del "Bocciodromo di Rogno" situato in via Leopardi con annesso servizio bar e campo da beach volley siti in piazzale marinai d'Italia e dell'area campe sita in via Leopardi in comune di Rogno.

2 DESCRIZIONE DELL'OFFERTA

La nostra proposta mira a garantire la continuità del Bar Boccio di Rogno con l'intento di rafforzare l'offerta al pubblico e ottimizzare la gestione operativa.

La nostra visione include un approccio orientato al miglioramento delle qualità dei servizi offerti, all'introduzione di nuovi prodotti e alla valorizzazione dell'esperienza complessiva per i clienti.

L'obiettivo della nostra offerta è garantire una continuità nella gestione, migliorando l'efficienza operativa, diversificando l'offerta e valorizzando il locale con iniziative di marketing innovative.

La nostra proposta è atta a soddisfare le necessità del bando, garantendo allo stesso tempo un'adeguata sostenibilità economica.

Inoltre, nella nostra proposta, potrete trovare indicazioni riguardanti la gestione dell'area camper.

3 ESPERIENZE E COMPETENZE

La nostra società non vanta anni di esperienza nel settore, ma si impegna a prestare particolare attenzione alla qualità del servizio offerto e alla fidelizzazione della clientela.

In particolare:

- Gestione e amministrazione: ottima capacità nella gestione delle risorse umane, competenze nella contabilità e ottimizzazione dei costi operativi
- Servizio al cliente: forte orientamento alla soddisfazione del cliente, con un focus sull'efficienza e sulla creazione di un ambiente accogliente
- Innovazione dell'offerta: conoscenza dei trend di mercato, con proposte e rinnovamento del menù e introduzione di eventi e promozioni periodiche.

4 PIANO OPERATIVO E STRATEGICO

4.1 Gestione e staff

In caso di aggiudicazione del bando, assumeremo un team qualificato di persone, con esperienza nel settore e formazione continua.

È nostra premura contattare lo staff precedente, per avere una continuità nel servizio al cliente.

Il nostro obiettivo è quello di garantire un servizio sempre eccellente e la cura nei dettagli.

Il locale sarà aperto tutti i giorni dalle ore 08 fino alle ore 22; l'orario di chiusura potrà variare in funzione di eventi serali.

Si valuterà mezza giornata di chiusura, in base ai flussi della clientela per riposo del personale (non nei giorni festivi o nel week end).

Durante il periodo estivo (periodo nel quale ci si aspetta dei ricavi maggiori) si potrà incrementare le ore giornaliere d'apertura per garantire un servizio migliore e continuativo.

4.2 Progetto tecnico

Il locale dispone di una stanza al piano superiore che potrà essere utilizzata per diverse attività didattiche.

In particolare, ci impegneremo nell'attuazione di:

- Attività didattiche per bambini (compiti doposcuola)
- Corsi didattici (ballo, cucina, ecc..)

- Utilizzo delle aree per feste di compleanno.

La nostra idea è di valorizzare gli spazi per i bambini, introducendo un'area gioco esterna da dedicare per i bambini.

Quest'area inoltre potrà valorizzare l'esperienza degli ospiti dell'area camper, introducendo un servizio aggiuntivo per le famiglie.

Un ulteriore servizio che verrà fornito al cliente sarà la possibilità di vedere eventi sportivi trasmessi sulle reti private tramite apparecchi multimediali.

Prevediamo di arricchire il menù e la nostra offerta con prodotti locali e di qualità, in linea con le preferenze dei consumatori.

Si punterà a contattare fornitori locali per far crescere l'economia circolare del territorio e valorizzare tutti quei prodotti offerti dal nostro territorio.

Intendiamo inoltre introdurre offerte tematiche settimanali o mensili per attrarre una clientela diversificata.

Ci impegneremo inoltre a mantenere i locali interni ben puliti e disinfettati, e programmeremo una manutenzione costante del verde per garantire un continuo servizio alla clientela.

4.3 Marketing e promozione

Proporremo una strategia di comunicazione basata sui social media, eventi e collaborazioni locali per accrescere la visibilità del bar, attrarre nuovi clienti e valorizzare il nostro territorio.

Creeremo delle pagine social e un sito web per attirare sempre più clienti nuovi e per far conoscere l'area camper, mai attiva ad oggi.

Cercheremo di avere collaborazioni con le associazioni locali per proporre attività di paese, quali il palio delle contrade e collaborazioni con enti vicini, quali il Rugby ValleCamonica e il Laghetto di Rogno per creare eventi congiunti.

4.4 Innovazioni e miglioramenti proposti

Introduzione di un sistema di fidelizzazione per i clienti abituali.

Ottimizzazione dell'offerta di prodotti biologici e a km zero, per rispondere alla crescente domanda di consumatori attenti alla sostenibilità.

4.5 Offerta Area Camper

La nostra proposta punterà a garantire un area facilmente raggiungibile, con ingressi e uscite ben definiti che consenta un facile flusso dei camper.

Verranno offerti dei servizi per chi usufruirà dell'area:

- Allaccio elettrico per ogni piazzola
- Rifornimento acqua potabile
- Scarico acque reflue
- Idrante per presidio antincendio
- WI-FI gratuito in tutta l'area
- Servizi igienici con bagni puliti e disinfettati regolarmente
- Noleggio biciclette
- Area di sosta con alberi, panchine e zone ombreggianti per il relax degli ospiti

5 CONSIDERAZIONI FINALI

Siamo convinti che la nostra strategia possa garantire il successo e la continuità dell'attività commerciale del Bar Bocciodromo.

Ci auguriamo di poter collaborare per rilanciare questa importante attività.