



“The Italian Marketplace of Yachting”

with the authority of



unprintable newsletter - protect your trees

Presupposti dell'iniziativa

La progressiva evoluzione della nautica da diporto registrata nel corso degli ultimi anni ha generato nuove opportunità di crescita economica, turistica e occupazionale a servizio dei contesti locali e regionali.

La congiuntura economica sfavorevole ha evidenziato come molte di queste nuove attività siano state avviate senza la necessaria preparazione professionale, affidandosi solo alla fiducia nei dati di crescita che, secondo UCINA, avrebbero caratterizzato la "**Produzione Nautica**" fino al 2007. La stretta nell'erogazione del credito alle Società Concessionarie ha messo definitivamente in crisi il sistema di commercializzazione adottato dai Cantieri Nautici, quello che in passato ha consentito di trasferire il rischio economico e di impresa a soggetti terzi. Analoga situazione di difficoltà viene rilevata anche per il "**Charter Nautico**", settore caratterizzato dalla frammentazione dell'offerta dovuta al numero elevato di "**micro-imprese armatrici**" (che gestiscono da 1 a 3 unità) e disuniformità operativa.

Gli Organizzatori di "**Saloni Nautici**" (seguendo il cattivo esempio di Genova) e parte della Stampa specializzata (quella attenta ai desideri dei migliori clienti in termini di raccolta pubblicitaria) continuano a penalizzare gli Operatori professionali della **Compravendita** e del **Charter**, negando loro la visibilità ed attenzione che sarebbe dovuta alle Imprese che rappresentano oltre il 50% del fatturato complessivo dell'economia "**nautica**".

L'obiettivo che **ISYBA** si pone oggi è quello di contrastare la "**tendenza a favorire la Produzione**", ovvero la "**filosofia**" che ha falsato lo sviluppo delle "**altre componenti**" imprenditoriali e professionali presenti nella Nautica.

Per sostenere la promozione auto-regolamentata, trasparente e standardizzata dei mercati professionali della **Compravendita** e del **Charter**, **ISYBA** ha creato un "**marketplace**", ovvero un "**mercato on line**" con caratteristiche innovative e differenti da qualsiasi iniziativa di tipo generalista attualmente promossa via internet. Offerte, proposte, informazioni sulle normative, schede di porti e località turistiche, "**warning**" su situazioni di potenziale pericolo e quant'altro ritenuto utile allo sviluppo in senso professionale del mercato di riferimento, saranno pubblicate e messe a disposizione dei Clienti (o solo dei Soci di **ISYBA**) dopo attenta verifica ed approfondimento da parte dello "**Steering Committee**" composto solo da **Mediatori Marittimi** e **Raccomandatari Marittimi** Soci di **ISYBA**.

Obiettivi

ISYBA, attraverso lo sviluppo del proprio **"marketplace"**, intende svolgere in favore dei propri Soci una specifica attività promozionale tesa a valorizzarne l'operato mettendo a disposizione servizi utili all'ottimizzazione dell'operato ed anche l'organizzazione di eventi promozionali sul territorio, al fine di perseguire nell'interesse reciproco i seguenti obiettivi:

- La costituzione di una struttura logistica articolata secondo un sistema **"stellare"** per l'interconnessione in rete locale e nazionale dei Soci, attivando così scambi di competenze professionali, sinergie operative e riduzione di costi per l'acquisizione di prodotti/servizi di interesse comune sfruttando le economie di scala proprie di ogni **"Gruppo d'acquisto"**.
- L'adozione e l'utilizzo di metodologie operative uniformi basate su elevati standard di qualità con cui attrarre, soddisfare e fidelizzare la clientela, personalizzando i servizi con l'applicazione del **"Marketing One-to-One"**.
- L'aggiornamento costante delle competenze professionali del personale delle Imprese Associate.
- L'utilizzo della modulistica e della contrattualistica standardizzata.
- Consulenza **"On-Line"** sulle problematiche relative alle operazioni collegate alla loro attività.
- L'internazionalizzazione dell'offerta tesa all'acquisizione della clientela estera.

La coerenza del sistema è garantita dall'uniformità di immagine e di modalità operative (**regolamento e codice etico**) cui sono tenute le Imprese Associate, che condividono il modus operandi, la modulistica e strumenti di lavoro comuni.

Il "Marketplace" di ISYBA

Esistono molti esempi di "**pseudo-marketplace**" a livello nazionale ed internazionale basati solo su iniziative promozionali, pubblicità ed acquisto di "**key word**" per meglio posizionarsi sui motori di ricerca.

L'iniziativa di **ISYBA** si discosta totalmente dalle esperienze italiane stile "**www.mondialbroker.com**" (sito web generalista di offerte proposte da Operatori dalle qualifiche non verificate, ma a pagamento) o internazionali stile "**www.myba.net**" (raccolta di yachts in vendita o a charter proposti in modo asettico, con pagamento di fee annuale da parte degli inserzionisti, molti dei quali sono "brokers abusivi" in Italia).

Il "**marketplace**" promosso da **ISYBA** è stato realizzato per favorire e promuovere l'attività dei propri Soci, evidenziando alcuni aspetti fondamentali del mercato, ovvero quelli che sono tenuti in considerazione da chi vi opera in modo professionale (*Mediatori Marittimi, Raccomandatori Marittimi e Società Armatrici*), attraverso:

- la verifica delle informazioni rese al mercato, in termini di quotazioni, affidabilità e serietà delle aziende che vi operano (*anche da un punto di vista economico*);
- l'analisi dello "**status**" del Cantiere che ha costruito tali unità;
- l'acquisizione di informazioni sullo stato di manutenzione dell'unità;
- la verifica dello "**status**" amministrativo e fiscale dell'unità;
- la verifica preventiva delle qualifiche professionali dell'Operatore che propone dette unità sul mercato;
- la descrizione del contesto economico-turistico in cui tali unità si trovano (*porto turistico, località, itinerari*);
- la diffusione all'interno del network dei Soci di informazioni utili alla Loro attività (*warning, black list, analisi*);
- la pubblicazione periodica dell'andamento del mercato della Compravendita e del Charter;
- la pubblicazione periodica di news ed approfondimenti su argomenti di attualità.

I contenuti

I contenuti pubblicati nel “**marketplace**” promosso da ISYBA sono suddivisi per area di interesse: compravendita, locazione, noleggio, informazioni turistiche (*porti, località itinerari, eno-gastronomia, etc.*), news.

In sintesi l’organizzazione di base è la seguente:

- scheda di presentazione del Mediatore Marittimo e della società per cui opera (*visibile pubblicamente*);
- scheda di presentazione di ogni Società Armatrice aderente ad ISYBA (*visibile pubblicamente*);
- scheda “**neutra**” di ogni unità da diporto offerta in vendita o in locazione o a noleggio, in lingua italiana ed inglese (*visibile pubblicamente*);
- scheda “**dettagliata**” di ogni unità da diporto offerta in vendita o in locazione o a noleggio, in lingua italiana ed inglese (*visibile solo dai Soci di ISYBA*);
- descrizione dei porti turistici e delle località ove operano i Soci di ISYBA (*visibile pubblicamente*);
- raccolta dei contratti-tipo pubblicati da ISYBA (*utilizzabili solo dai Soci di ISYBA*);
- raccolta delle principali norme che regolano la navigazione da diporto in Italia ed all’estero (*consultabile solo dai Soci di ISYBA*);
- news ed approfondimenti su argomenti di attualità (*normative, fiscalità, etc.*).

Al fine di garantire una comunicazione uniforme, i contenuti sono gestiti a livello centrale, e sono pubblicati previa verifica ed autorizzazione da parte dello “**Steering Committee**” nominato da ISYBA.

I dati tecnico-descrittivi e le fotografie delle unità verranno inseriti e custoditi all’interno del “**data-base**” sviluppato da **ISYBA**, quindi saranno gestiti da tale applicazione per generare le schede da pubblicare sul sito web.

Eventi sul territorio

Attraverso la partecipazione al "**marketplace**" promosso da **ISYBA** sarà possibile rendere visibile, nonchè promuovere in Italia ed all'estero, il comparto dell'Industria dei Servizi e del Charter Nautico Italiano, inteso come l'offerta integrata di Mediatori Marittimi, Raccomandatori Marittimi, Società Armatrici, Porti Turistici, Servizi turistici del territorio locale circostante.

Le regioni italiane in cui verranno realizzati gli "**Eventi territoriali**" sono: Liguria, Toscana, Lazio, Campania, Puglia, Abruzzo, Emilia Romagna, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Sardegna, Sicilia. Ciò al fine di affermare il principio "*Turismo Nautico Italiano di Qualità quale polo di attrazione per lo sviluppo delle attività economiche, ricettive e culturali di ogni Regione costiera e del suo entroterra*".

Gli "**Eventi territoriali**" saranno organizzati nello stesso periodo in cui si terranno i "**Saloni Nautici**", cioè le manifestazioni in cui vengono accettati solo Espositori strettamente collegati al settore della "**Produzione**".

Il primo sarà organizzato in Liguria dal 1° al 31 ottobre 2010, sovrapponendosi alla 50° edizione del "*Salone Nautico Internazionale di Genova*" (2-10 ottobre 2009). Una risposta a Fiera di Genova ed UCINA che si ostinano ad escludere da tale manifestazione la "*componente*" che induce oltre il 50% del fatturato complessivo del settore Nautico: le **Imprese di Servizi**.

I Clienti della Nautica potranno così scegliere se visitare il "**Salone Nautico del Nuovo**" o il "**Salone dell'Usato e del Charter**" distribuito nei porti turistici della Liguria, da Ventimiglia a La Spezia, in cui sarà possibile prendere visione delle Unità da diporto usate o a charter.

Inoltre, tramite il servizio "**Floating Hotel**" gli Espositori e i Clienti potranno valutare se pernottare a bordo delle **unità da diporto da charter** disponibili in uno dei porti turistici della Liguria, valida ed economica alternativa alle classiche strutture ricettive di terra della Provincia di Genova che nel periodo del Salone Nautico applicano le tariffe di altissima stagione...