

AGGREGAZIONI, RETI E COMUNICAZIONE

Strategie di rete
nell'area del benessere



Emilia Romagna
CNA Benessere e Sanità

Daniele Dondarini
Responsabile regionale
CNA Benessere e Sanità Emilia Romagna

Problematiche sul tappeto per le imprese del benessere

- **Abusivismo e concorrenza da parte di altre figure**
- **Avvento di sempre nuove tecnologie e regolamentazioni**
- **Necessità di nuove competenze imprenditoriali e relazionali con gli utenti e con il mercato**
- **Nuove dimensioni del mercato futuro (liberalizzazioni, nuovi ambiti di esercizio,, sviluppo domanda di benessere)**

Un comparto del mercato
dei servizi?

Un'ipotesi di sviluppo strategico?

Un'idea per truffare sciocchi e creduloni?

Un'arruffato coacervo di operatori e
professionisti?

**Una grande opportunità per professionisti ed
imprese?**

La felicità?

BENESSERE

INTANTO... CHE ACCADE SUL MERCATO?

Nella nostra società, il modello del **vivere bene** che tende a conciliare la **voglia di bellezza** con il bisogno di **essere sani**, sviluppa grande interesse sul sistema dei prodotti e dei servizi nel campo del benessere e della salute, che va sempre più intrecciandosi con le attività sanitarie propriamente dette.

IL REBUS CHE ABBIAMO DI FRONTE

Definire nuove prospettive di mercato per estetica ed acconciatura come:

- *Attività non sanitarie*
- *Includendo le tecniche sviluppate nel bionaturale per una visione olistica del cliente*
- *Costruire opportunità di mercato senza azzerare l'esistente ma riagggregandolo con logiche di rete per portare ognuno la dove da solo non potrebbe arrivare*
- *Individuare i possibili partner da coinvolgere in logica di rete*

QUALE MERCATO SI POTREBBE APPROCCIARE CON LOGICHE DI RETE

- **CENTRI BENESSERE ANCHE PRESSO IL SISTEMA ALBERGHIERO?**
- **FASHION E MODA?**
- **FILIERA DEL TURISMO?**
- **SANITA'?**
- **ALTRE IMPRESE ED OPERATORI CHE INTERAGISCONO CON QUESTO MONDO?**

RETE B:IP

MasterStudio
Comunicazione d'Impresa


LOGO BIP

logotipo: stampa a 3 colori

logotipo: riproduzione RGB video

■ Nero	■ Nero
■ 100/100/0y0k	■ 34/45g/151b
■ 90/154m/0y0k	■ 56/60g/159b
■ 80/148m/0y0k	■ 74/74g/167b

■ Benessere:
imprese e professioni



CHE POTREBBE FARE UNA RETE PER I PROPRI ADERENTI

Sviluppare progetti non solo per accrescere la **competitività** ed il valore economico, professionale ed occupazionale degli aderenti ma, anche, per sviluppare un ruolo nella **produzione di benessere dei cittadini** e di coesione sociale, per la prevenzione e la salute come bene rilevante per lo sviluppo della Regione;

CHE PUO' FARE UNA RETE

Offrire alle imprese ed ai professionisti una rete di servizi, prodotti e professionalità fortemente connotata da sinergie tra gli operatori con la finalità della salute dei cittadini; **riconoscibile all'esterno per qualità, sicurezza ed appropriatezza.**

Offrire nuove opportunità di conoscenza del sistema benessere della Regione anche dal punto di vista dei possibili intrecci con i percorsi turistici e fieristici.

CHE PUO' FARE UNA RETE

Sviluppare la cooperazione tra le imprese artigiane e commerciali del settore e tra queste ed i professionisti del benessere anche mediante il coordinamento e la programmazione di iniziative di qualità per ambiti tematici e/o territoriali.

Incoraggiare l'adesione delle imprese e dei professionisti a **protocolli di qualità** ed a procedure di monitoraggio degli esiti dei trattamenti.

CHE PUO' FARE UNA RETE

Progettare e sviluppare rapporti di collaborazione tra esercizi commerciali, imprese artigiane e professionisti di piccole e medie dimensioni in grado di proporre **servizi integrati sul territorio.**

Realizzare attività di documentazione e informazione anche da pubblicarsi via web utilizzando specifici protocolli di comunicazione, portali dedicati e connessioni ad Internet.

MERCATO DELLE RETI E RETI PER IL MERCATO

Si tratta, in sostanza, di promuovere opzioni di **collaborazione di rete** tra esercizi, imprese e professionisti di piccole e medie dimensioni in grado di sviluppare sinergie ed interrelazioni che consentano di **qualificarsi, come rete**, verso il pubblico, sia come sistema benessere che come sistema catalizzatore per percorsi turistici ed altri caratterizzati da contenuti di **qualità e professionalità**, supportate, sul piano tecnico scientifico per garantire quella sicurezza che la corsa alla riduzione dei prezzi non è in grado di garantire.

QUALI VANTAGGI PER L'IMPRESA ED IL PROFESSIONISTA

Aderire ad una rete significa partecipare ad un grande progetto di **valorizzazione del comparto** salute e benessere dell'Emilia Romagna; significa poter **mettere la propria imprese "in rete"** con altre imprese che già aderiscono al progetto; **qualificare la propria impresa dal punto di vista dei servizi erogati**; significa poter partecipare a moduli specifici del programma che si possono attivare su base locale.

Grazie per l'attenzione

