



quattrozeta  
www.quattrozeta.it

# 4Zeta

**Sviluppo delle comunità del territorio attraverso  
la valorizzazione del patrimonio locale**

**4Zeta srl**

Via Maggi,3  
28100 Novara

---

[mferrari@quattrozeta.it](mailto:mferrari@quattrozeta.it)  
[www.quattrozeta.it](http://www.quattrozeta.it)

---

+39 0321 1828128





# Il contesto





# Il contesto

---

La digitalizzazione è un tema che ha destato negli ultimi anni molto interesse per la valorizzazione e la crescita economica delle comunità

Ci si è concentrati sulla possibilità di dialogare in modo più completo con il turista/visitatore, creando relazioni forti grazie all'uso combinato dei vari canali digitali, offrendo nuovi servizi focalizzati sulla centralità del visitatore e per fare conoscere e valorizzare le "perle" del nostro Paese a beneficio della crescita economica delle comunità locali.



■ La pandemia ha indotto la necessità, da parte di tutti, di trasferire on-line gran parte delle attività che normalmente si effettuavano in presenza.

↓  
■ I visitatori e le comunità locali hanno esplorato in maniera estensiva gli strumenti esistenti, ovvero piattaforme di videostreaming, e-commerce, e, in generale, tutto ciò che li potesse aiutare a portare avanti i propri interessi in modalità digitale, inducendo una vera e propria rivoluzione culturale.

↓  
■ Questo sforzo ha fatto emergere i punti critici del “fare il visitatore online” (ben diverso dal “turismo online”), come la difficoltà, per gli attori del processo turistico, di colmare la distanza temporale e fisica tra il momento della scelta del prodotto (pacchetto turistico, prodotti del territorio, prenotazioni, biglietti, servizi...) e il momento in cui si conclude la transazione.

# La risposta: integrare i canali e le esperienze

Oggi è possibile pensare a soluzioni digitali innovative per creare un ecosistema che, oltre a interagire con i flussi turistici, si integri al meglio con le comunità:

- offrendo canali di accesso a una fruizione intelligente dei patrimoni nobili locali;
- offrendo strumenti distributivi, commerciali e tecnici che consentano l'incontro di domanda e offerta tra gli operatori e i "clienti" del territorio;
- che generino valore tangibile;
- il tutto in un flusso omogeneo senza soluzione di continuità.





# La proposta

Realizzare un digital tool completo, che contenga una suite di strumenti integrati e funzionalità operative, di servizio, di interazione diretta, sia promozionale che commerciale per contestualizzare e perfezionare l'esperienza di visita.



# La proposta



---

La proposta nasce dall'esperienza consolidata della nostra azienda, **4Zeta Srl**, con la piattaforma Directsell, unita alla maturazione di rilevanti competenze nell'ambito dello streaming video

---

Grazie alla confluenza di questi ambiti tecnologici abbiamo identificato e delineato una soluzione integrata concepita per rispondere alle esigenze emergenti

# Il profilo di progetto

---





# I moduli base



## **Piattaforma desktop(lato operatore):**

Una piattaforma desktop consentirà di predisporre e controllare i touchpoint dell'esperienza di visita: registrazione, preparazione offerta, gamma di prodotti, predisposizione referral link per acquisto pacchetto turistico, integrazione strumenti per compilazione e-ticketing, firma digitale ordine pacchetto turistico, pagamenti etc.



## **Dispositivo mobile(lato utente):**

Il visitatore avrà a disposizione un'Applicazione nella quale saranno presenti gli strumenti operativi da utilizzare “sul campo”, in mobilità.

# Streaming e comunicazione interattiva



Tra le altre funzionalità, il sistema consentirà all'operatore di avviare una sessione di streaming utilizzando il proprio dispositivo mobile, interagendo con uno o più utenti, per presentare un'offerta, descrivere un'esperienza o un luogo, concordare un programma di viaggio.

Il sistema, inoltre, dovrà consentire di attivare la visualizzazione di un pulsante per far acquistare uno specifico servizio/prodotto, per creare un preventivo personalizzato o altro. Lo streaming dovrà essere accessibile anche ad altri attori, i quali contribuiranno alla presentazione (guide, influencer, etc.), da luoghi differenti.

# Una piattaforma evolutiva



Le funzionalità di natura più commerciale verranno interamente gestite dalla piattaforma, relativamente a tutti gli aspetti: carrello, gestione ordini, indirizzamento bancario, certificazione della transazione.

Il sistema integrerà la creazione, la tracciatura e la gestione di eventuali marginalità e l'assegnazione di fees (relativa reportistica) a seconda del modello di business e dell'architettura distributiva adottata, anche di tipo complesso.

Tutti i dati gestiti o generati dovranno ovviamente essere importati o esportati tramite API o altre procedure.





# Conclusioni

---



# Conclusioni

---

- La pandemia ha gettato luce sulla direzione da seguire e sull'urgenza di adottare una digitalizzazione spinta dei processi per la valorizzazione dei territori e delle comunità locali, nell'ottica di una maggiore integrazione con i canali tradizionali.

## Conclusioni

■ Il nostro progetto ha l'ambizione di rispondere alle esigenze emerse per far sì che l'esperienza turistica non si esaurisca nella presenza fisica sui luoghi, ma possa estendersi ex-ante ed ex-post, moltiplicando le occasioni e le opportunità di frequentazione delle comunità in una logica proattiva. Offrendo la possibilità di estendere il tempo di "marketability" del prodotto territoriale, rafforzando fidelizzazione, frequentazione, incrementando il valore aggiunto per le attività locali.



Grazie per  
l'attenzione

