

DOMANDA ADESIONE A RETE T.O.

vacanzattiva!TM
Italia, piacevolmente naturale.

sinerkos^{S.r.l.}
| servizi per l'impresa |

DATI <<

Ragione Sociale:

Indirizzo:

Città: Cap: Prov.:

Tel.: Fax: Email:

Persona riferimento: Ruolo:

P. iva: Cod. Fisc.:

TIPOLOGIA PREVALENTE

Attività Destinazione segnare con una X la tipologia scelta

AREA GEOGRAFICA DI COMPETENZA-ATTIVITÀ <<

NOTE <<

INFORMATIVA PRIVACY <<

Consultare la nostra policy nella sezione dedicata di www.vacanzattiva.com

/

Data

Luogo

.....
Timbro e firma per accettazione

CONDIZIONI GENERALI ADESIONE RETE VACANZATTIVA!

Denominazione della rete: rete impresa vacanzattiva! Tour Operating (proposta provvisoria)

OGGETTO DELLA RETE

- a) verso il mercato e l'incremento del valore aggiunto consente alle piccole imprese specializzate Tour Operating Incoming di aprirsi ai nuovi mercati con una propria VISIBILITÀ E PROTAGONISMO, di acquisire una capacità sinergica di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva e del valore aggiunto (i ricavi), di utilizzare sinergie e tecniche di sistema per una più efficace generazione dei costi di produzione ed una equilibrata distribuzione degli investimenti, riservandone la parte principale alla qualità ed alle eccellenze di prodotto.
- b) Per l'innovazione dei processi e della struttura organizzativa e di sviluppo. Attraverso le strategie e sinergie di rete e le tecniche di sistema le piccole imprese potranno, in funzione dei mercati e delle strategie commerciali legati alla loro prevalenza:
- rafforzare i contatti con i Broker internazionali ampliando il rapporto fiduciario, conquistato grazie ai propri prodotti, ponendosi ad esso, oltre che nel ruolo di specialista di prodotto, anche in qualità di TRADER di SISTEMA, con l'offerta del catalogo di rete basato sulla comune qualità del marchio vacanzattiva;
 - focalizzare il lavoro sulla qualità dei fornitori e delle eccellenze locali realizzando basi comuni di fornitori e servizi funzionali da un lato a razionalizzare i costi di produzione per la costruzione del prodotto strutturato (pacchetti itineranti ecc.) e dall'altro alla produzione costante di prodotti semi-strutturati di località articolati per disponibilità di esperienze ed accoglienza, il cui perno diventa il Tour Operator Incoming Locale.

TIPOLOGIA DI RETE CONTRATTO

L' "oggetto sociale primario" è lo scambio di informazioni e/o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica e tecnologica per ampliare il mercato e migliorare i costi e i margini di valore aggiunto, da raggiungersi attraverso l'adozione e la condivisione di sinergie e tecniche di sistema grazie all'implementazione di relazioni interaziendali condivise su base "fiduciaria" tipica delle relazioni di rete;

- le imprese esercitano IN COMUNE (in modo "plurisoggettivo") una o più attività nell'oggetto della propria impresa, rivolta anche verso terzi (es: azioni di promo-commercializzazione verso i mercati internazionali)
- non ha fondo patrimoniale comune né organo comune collettivo di gestione;
- Sinerkos esercita le funzioni di "organo comune" con mandato senza rappresentanza (agisce per conto, ma NON in nome, delle aziende contraenti sulla base del potere di gestione conferito nel contratto, NON si riflettono sulle singole imprese gli effetti giuridici e tributari delle attività poste in essere da Sinerkos)
- Le attività possono essere "frazionate" (ognuna esercita vs. terzi autonomamente) e "indistinte" (le imprese in rete sono nel rapporto contrattuale una "parte plurisoggettiva").
- Adottando il mandato senza rappresentanza, per i costi di servizi e strumenti sostenuti per la rete il fornitore emette una sola fattura intestata all'organo comune (sinerkos), che poi emetterà fatture per ciascuna impresa coinvolta, al fine di attribuire loro in costo convenuto. C'è sempre obbligo di IVA nelle fatturazioni tra mandatario e mandanti.

ACCESSO ALLA RETE TO VA

Modalità di formalizzazione della rete

- La rete sarà formalizzata entro e non oltre il 31/12/2015;
- Sarà sottoscritto un atto formale pubblico (contratto di rete in modalità "contratto") che individuerà gli aderenti, la denominazione, l'oggetto di rete e l'organo di gestione;
- Sarà sottoscritto, contemporaneamente all'atto formale pubblico, il regolamento di rete, in forma di scrittura privata autenticabile in caso d'uso, che prevede tutti gli aspetti relativi all'accesso ed alle regole di convivenza, diritti e obblighi della partecipazione alle attività della rete;
- I partner presenti alla data di formalizzazione della rete e entranti entro una data successiva che sarà indicata nel regolamento, sono considerati "fondatori";
- Non vi sono quote di alcun genere (fondo comune o FEE una-tantum) da versare per l'accesso alla rete da parte dei partner "fondatori";
- In sede di accesso sarà attribuito ad ogni partner "fondatore" un ranking (espresso in valori da 1 a 10), basato su criteri oggettivi utili a rilevare il know-how complessivo apportato da ogni singolo partner;
- Successivamente alla scadenza prevista dal regolamento di rete i Tour Operator che faranno richiesta di ingresso potranno aderire in via provvisoria per 1 anno (aderendo solamente al regolamento e non al contratto pubblico) e, al momento di adesione pubblica formale alla rete, dovranno versare un FEE una-tantum di riconoscimento della fase di avviamento realizzata dai partner "fondatori", che sarà redistribuito agli stessi in base al ranking precedentemente attribuito;

REGOLE DELLA RETE PER L'ACCESSO DEI TOUR OPERATOR

- dichiarazione di PREVALENZA (viaggio o destinazione), legata alle azioni svolte all'interno della rete (ogni operatore mantiene ovviamente piena libertà di azione generale sul mercato, fatto salvo il rispetto di concorrenza leale e di eventuali accordi sottoscritti con i partner di rete) con le seguenti modalità:
 - VIAGGIO: si dichiara quali attività sono svolte (sull'intero territorio nazionale);
 - DESTINAZIONE: si dichiara l'area geografica su cui il TO è in grado di gestire le eccellenze locali;
 - Costruiscono e/o selezionano dal proprio catalogo i pacchetti turistici a cui attribuire il marchio di qualità Vacanzattiva e gestiscono, con l'assistenza tecnica di rete, gli stessi prodotti sulla piattaforma digitale di vendita vacanzattivatour.com, in particolare, stante le caratteristiche della piattaforma digitale:
 - I TO destinazione gestiscono in prevalenza i pacchetti "tailor made" in cui si impegnano a coinvolgere come fornitori gli operatori locali partner di rete e aderenti al Pool Fornitori VA;
 - I TO viaggio gestiscono in prevalenza i pacchetti "strutturati" per cui si impegnano a valutare di volta in volta l'eventuale utilizzo di fornitori appartenenti al Pool Fornitori VA;
- Resta inteso che:
- il termine "prevalenza" indica una priorità ma senza esclusive; qualsiasi TO di rete può proporre pacchetti e programmi viaggio per ognuna delle due tipologie di pacchetto previste dalla piattaforma digitale;
 - il prodotto proposto sulla piattaforma digitale può essere commercializzato direttamente dal TO secondo altri canali di vendita, mantenendone stabile il prezzo di vendita al pubblico e il marchio di qualità VA;
- I TO produttori fissano il prezzo di vendita del prodotto, che deve essere uguale per il mercato B2B che B2C e per i diversi canali di vendita, ovvero già comprensivo dei margini di intermediazione (commissioni etc.) da riconoscere a seconda dei diversi canali di vendita, come di seguito descritto:
 - vendita diretta al consumatore attraverso piattaforma di sistema (B2C di sistema);
 - vendita intermediata gestita attraverso la piattaforma di sistema (BTB di sistema);
 - il margine di intermediazione gestito dalla piattaforma digitale di sistema è fissato secondo parametri allegati al regolamento sottoscritto, che prevedono valori percentuali e modalità di controllo e aggiornamento periodico;
 - I TO aderenti si impegnano a selezionare un numero minimo di 20 fornitori (accoglienza, ristorazione, servizi, prodotti), rispondenti ai requisiti di qualità VA, e garantire la loro adesione alla rete/partner e al Pool fornitori che dà diritto a tutti i servizi del network per gli affiliati.
 - I TO collaborano alla gestione degli standard di qualità e delle aree turistiche di riferimento degli operatori locali (esperti di attività/tutor e operatori dell'accoglienza, ristorazione, servizi e prodotti igp e dop) che aderiscono alla rete/partner del network e sono presenti sulla piattaforma/guida vacanzattiva.com;
 - Partecipano ai gruppi di lavoro ristretti, programmati e gestiti dal mandatario, per il coordinamento della attività e la manutenzione ed aggiornamento delle strategie della rete;
 - Partecipano alla programmazione degli appuntamenti promozionali, fieristici, workshop e road-show organizzati dal sistema, contribuendo alla formulazione del piano-programma annuale relativo (partecipazione a gruppi di lavoro informali coordinati dal gestore) per:
 - Definire le quote generali da suddividere tra tutti i partner per la gestione delle iniziative di rete (fiere e workshop dove la presenza è garantita dallo staff di rete)
 - Definire le quote individuali opzionabili singolarmente, senza obbligo alcuno, per la presenza personalizzata agli stand e workshop collettivi;
- Gli impegni del network verso la rete Sinerkos srl: Il partner mandatario (mandato senza rappresentanza)
- Crea e gestisce il marchio di qualità (che è utilizzato da tutti i partner di rete secondo le modalità delle licenze usate);
 - Progetta e gestisce le diverse fasi di promo-commercializzazione di "sistema";
 - Progetta e gestisce le piattaforme informatiche funzionali alle attività di informazione, comunicazione e commercializzazione dei servizi e prodotti legati alle attività di turismo attivo;
 - Progetta e gestisce le campagne promozionali e la programmazione fieristica per la migliore valorizzazione interna e internazionale dei servizi e prodotti legati al marchio di qualità;
 - Coordina le iniziative organizzando gruppi di lavoro ristretti sui singoli aspetti strategici con la collaborazione dei partner di rete;
 - Agisce su richiesta con i propri uffici a supporto delle necessità collegiali della rete (organizzati anche per gruppi ristretti d'acquisto) in merito alle esigenze di miglioramento e qualità delle risorse umane (piani di formazione) e della produzione (strumenti e servizi).

Vignola (MO)

Timbro e firma per accettazione