



**PORTALE OLTREPO PAVESE**  
**Sede Operativa**

c/o Info Point Turistico del Comune di Casteggio – Piazza Vittorio Veneto 32 - 27045 Casteggio PV  
Tel. 0383.805535 - info@oltrepopavese.com

**PRESENTAZIONE PORTALE OLTREPO PAVESE**

La società i-Agency nasce nel 2000 con l'obiettivo di fornire servizi professionali alle aziende del comparto turistico dell'Oltrepò Pavese che necessitano sempre più di tecnologia all'avanguardia, soprattutto legata al web, al fine di promuovere le attività aziendali, attraverso il Portale Oltrepo Pavese, pubblicato all'indirizzo web [www.oltrepopavese.com](http://www.oltrepopavese.com)

**DETTAGLIO SERVIZI OFFERTI**

- registrazione e mantenimento di domini aziendali
- gestione e mantenimento di caselle e-mail del dominio aziendale con servizi di antispamming
- studio e realizzazione di siti internet più o meno complessi, dinamici e statici, con preventivi personalizzati per soddisfare al meglio le esigenze del committente
- presenza sul PORTALE OLTREPO PAVESE – [www.oltrepopavese.com](http://www.oltrepopavese.com)
- iscrizione dei nomi a dominio nei maggiori motori di ricerca
- studio di campagne di web marketing
- gestione di comunicati stampa per piccole manifestazioni ma che abbiano un particolare interesse turistico-culturale

Questi in breve i servizi che la nostra società può offrire alle aziende, pubbliche e private, del comparto turistico del territorio oltrepadano.

Ad oggi, hanno già scelto i servizi offerti dalla società i-Agency S.N.C. e dal Portale Oltrepo Pavese:

- 30 ristoranti dell'Oltrepò Pavese
- 45 agriturismi dell'Oltrepò Pavese
- 15 hotel / B&B dell'Oltrepò Pavese
- 30 aziende vitivinicole dell'Oltrepò Pavese

L'elenco completo delle aziende è presente al sito [www.oltrepopavese.com](http://www.oltrepopavese.com)

Inoltre la società i-Agency S.N.C. collabora con:

- Provincia di Pavia Assessorato al Turismo e Attività Termali
- Comune di Broni
- Comune di Casteggio
- Comune di Borgo Priolo
- Comune di Borgoratto Mormorolo
- Consorzio Tutela Vini Oltrepo Pavese

Fra i progetti editoriali cartacei citiamo la guida turistica L'OLTREPO PAVESE IN MOTO – prima edizione 2003/2004 – tiratura 10.000 copie, in cui la società i-Agency ne ha curata lo studio e la realizzazione sino alla stampa e successivamente occupandosi della distribuzione.

Nell'agosto del 2008, con l'ausilio dell'Associazione Turistica Orizzonti Pavese che fa capo al Portale Oltrepo Pavese, si è realizzato con un ottimo successo la manifestazione OLTREGUSTO presso la prestigiosa cornice della Certosa Cantù di Casteggio, manifestazione che al suo interno ha previsto inoltre la realizzazione del grande evento A CENA CON L'OPERA, con uno Chef di eccezione, Enrico Bartolini. A CENA CON L'OPERA ritornerà nel 2010, dopo la pausa del 2009, come apertura di una nota manifestazione casteggiana.

Inoltre a settembre 2009 abbiamo ancor più consolidato la nostra presenza sul territorio andando a gestire, in perfetta collaborazione e sintonia con l'Amministrazione Comunale, l'INFO POINT TURISTICO del Comune di Casteggio posto nella centralissima via Emilia e più precisamente in Piazza Vittorio Veneto. Un'altra possibilità per le imprese turistiche per ampliare lo loro vetrina aziendale.

### **PORTALE O.P. -WWW.OLTREPOPAVESE.COM – 2000/2010**

Dopo dieci anni dall'avvio del Portale Oltrepo Pavese possiamo affermare con certezza che sia divenuto un punto di riferimento per il territorio, sia per chi lo osserva dall'interno ma soprattutto per chi abbia un approccio come turista verso l'Oltrepo Pavese. Pensiamo che la storia di come sia nato e si sia sviluppato nel tempo la sappiano un po' tutti. Il vantaggio che ha avuto rispetto ad altri Portali, che nel tempo sono andati scemando od addirittura scomparendo, sia stato quello di usare "il mezzo al contrario", e spieghiamo subito il concetto. Tutti coloro che si sono impegnati ed ingegnati nella promozione turistica via web sono partiti dall'aspetto tecnologico del problema, avendo probabilmente dalla loro una forte e preparata conoscenza informatica, andando ad allestire tecnicamente portali quasi perfetti, cercando di riempirli in seguito di contenuti, ma senza aver ben chiaro il valore dei medesimi. Noi abbiamo fatto l'operazione contraria, o meglio, siamo partiti da ciò che conoscevamo meglio e cioè il territorio. Il territorio con le sue ricchezze storico, religiose, monumentali, artistiche ed infine enogastronomiche. Questo ci ha permesso di allestire il Portale Oltrepo Pavese, un sito non perfetto, con problemi tecnici che sono stati risolti strada facendo, che però agli utenti, al turista, è piaciuto (e continua a piacere) per i suoi contenuti, per la sua navigazione intuitiva, ma soprattutto per l'offerta turistica globale che il sito esprime. Una grande sfida, una sfida basata sul territorio, su un territorio che se si paragona all'immensità della rete internet è un frammento, una casellina, in un infinito groviglio di fili che si scambiano una quantità di dati ad una velocità impressionante.

Nessuno forse ci avrebbe scommesso. La maggioranza degli altri portali turistici hanno sviluppato territori molto più ampi, con ambiti che partivano come minimo dall'aspetto provinciale della zona, noi abbiamo preferito, ribadiamo credendoci, partire da un piccolo territorio, oltremodo sconosciuto ai più, cercando di farlo crescere usando le potenzialità che la rete internet offriva, soprattutto, al comparto turistico.

### **I NUMERI CI HANNO DATO RAGIONE NEL TEMPO CON:**

- una media di circa 18.000 visite mensili pari a una media di circa 58.000 pagine viste – dati rilevabili online di libero accesso all'indirizzo <http://www.oltrepopavese.com/stats/Monthly.html>
- 29.000 iscritti circa alla newsletter settimanale "SPECIALE WEEKEND IN OLTREPO"
- dal 50% all'90% degli accessi presenti sul Portale O.P.
- il miglior ranking sui motori di ricerca (GOOGLE – ALTAVISTA – MSN – VIRGILIO – ARIANNA – ecc) per le parole chiave: oltrepo – pavese -agriturismo – turismo – ristoranti – alberghi – aziende vitivinicole – vini - oltrepo – degustazioni – turismo – soggiorni – prodotti tipici

Questi sono alcuni numeri del Portale Oltrepo Pavese, ma oltre ai numeri, nel tempo, il Portale O.P. è divenuto punto di riferimento per diverse testate giornalistiche cartacee multimediali. I risultati legati alla comunicazione e alla diffusione di comunicati stampa legati alle manifestazioni, pubbliche e/o private, hanno permesso di portare diverse citazioni del territorio su molteplici testate; il risultato di un attento lavoro che ci ha permesso di divenire nel tempo degli interlocutori attendibili fra il territorio e i media più diffusi, accreditandoci a tutti gli effetti come ufficio stampa, anche non avendone appieno tutti i titoli. Anche in questo caso ci piace che siano gli altri ad accreditarci meriti che solo un lavoro corretto e leale ci ha sempre ripagati. Numeri e parole che già da soli dovrebbe darci una forte soddisfazione, ma la cosa che più ci appaga è la fiducia che le aziende ci hanno dato in questi anni.

Un rapporto che se si è avviato da un discorso commerciale e si è trasformato nel tempo in un rapporto costruttivo, ricco di scambio di opinioni e pareri, arrivando ad instaurare in diversi casi un rapporto di amicizia che va oltre il semplice rapporto economico che ci può essere con un fornitore. Ci sentiamo di dire che siamo cresciuti tutti assieme, poiché se il Portale Oltrepo Pavese è arrivato sin qua è anche per merito delle aziende, soprattutto perché hanno usato il sito come vetrina per i loro eventi aziendali e per la loro

offerta turistica; ma in particolar modo siamo riusciti, anche se la strada è ancora molto lunga e in salita, ad iniziare un lavoro che sicuramente permetterà di portare l'Oltrepo Pavese al ruolo turistico che si merita. Ci sentiamo anche di dire che il Portale Oltrepo Pavese, ha iniziato anche un percorso di unione forte che nessuno ha mai pensato di realizzare (e nemmeno noi), che si è innescato da solo, che è cresciuto dietro le quinte dei siti, tanto impersonali e senz'anima, ma riuscendo a coniugare sotto un'unica entità, diverse tipologie di settore, che da sempre hanno comunicato poco fra loro, ma che senza rendersene conto hanno iniziato a collaborare, lentamente, nell'interesse generale del territorio.

**IL FUTURO?** Il futuro del Portale Oltrepo Pavese avrà principalmente due indirizzi. Uno puramente tecnico che porterà alla creazione di nuovi servizi per le aziende, servizi che serviranno a fidelizzare il cliente cercando di attenuare il fenomeno del "turismo mordi e fuggi". Il secondo indirizzo sarà quello di iniziare a collaborare con soggetti pubblici per la realizzazione di tutte quelle azioni atte alla promozione del comparto turistico ed agroalimentare dell'Oltrepo Pavese. Ci teniamo a sottolineare sin d'ora che qualsiasi progetto che coinvolgerà il Portale Oltrepo Pavese non sarà il progetto di poche persone, ma sarà il progetto di tutte le aziende presenti di esso, perché se cresce il Portale cresciamo tutti, indistintamente, territorio compreso.

### **IL SITO INTERNET AZIENDALE**

La necessità del sito internet aziendale è ormai sentita da tutte le aziende di qualsiasi comparto produttivo. Per l'esperienza quasi decennale, acquisita nella gestione tecnica e commerciale, dei contenuti presenti sul dominio [www.oltrepopavese.com](http://www.oltrepopavese.com), tratteremo l'argomento legato alla micro strutture turistiche ed agroalimentari del territorio dell'Oltrepò Pavese, dividendo in due canali le motivazioni che dovrebbe spingere un'azienda ad allestire il proprio sito internet. Nuove realtà produttive del comparto turistico ed agroalimentare. Per le nuove imprese il sito internet viene compreso, e così deve essere, come il primo strumento promozionale per presentare le attività aziendali. Ma di fatto deve essere considerato solo lo strumento di presentazione; il contenitore di tutte le idee imprenditoriali che compongono l'offerta turistica e agroalimentare dell'operatore. Riproporre il depliant cartaceo nel sito internet – prassi sino ad alcuni anni fa molto diffusa – porta vantaggi esigui rispetto alle potenzialità del mezzo.

Il sito deve essere visto e approcciato come uno strumento dinamico, in continua evoluzione per contenuti e offerte, deve essere quello strumento che trasforma in promozione le idee dell'operatore. Se la brochure dell'azienda ha il compito di presentare in generale la struttura, il sito internet è l'elemento attivo che deve, nel tempo, tenere vivo l'interesse del visitatore, dell'ospite, del cliente. Realtà produttive consolidate nel tempo. Per le imprese che già insistono sul territorio, anche da decenni, con la loro clientela fissa e periodica, diviene difficile percepire la necessità di uno strumento come il sito internet. In questo caso vale tutto quello detto per le nuove realtà, ma con una particolarità che riteniamo importante. Possiamo sicuramente affermare che almeno l'80% della popolazione abbia un indirizzo di posta elettronica, con questa comunicazione possiamo arrivare nei computer dei clienti, nelle loro case, comunicando con loro, portando loro le iniziative dell'azienda, recapitando gli auguri per le festività, ricordando l'apertura dopo le ferie... insomma una motivazione per farci ricordare. Le aziende di questa seconda fascia non devono considerare esclusivamente il sito come una forma promozionale dell'attività, ma il metodo per essere sempre ricordato dall'ospite/cliente offrendo servizi concreti.

Dopo aver descritto a grandi linee e in modo semplice l'utilità di un sito aziendale, vorremmo farvi riflettere su uno degli aspetti, secondo noi essenziale: la fidelizzazione del cliente e dell'utente. La fidelizzazione è ormai una delle componenti essenziali nella commercializzazione di prodotti e servizi. Sicuramente a molti di voi sarà capitato di acquistare in generale un prodotto e a distanza, anche di anni, vedersi recapitare a casa l'invito per la presentazione di un nuovo prodotto o servizio. Questo modo di operare è divenuta ormai prassi nelle grandi aziende; internet permette questo anche a micro imprese con dei costi decisamente competitivi e in un periodo di congiuntura economica evidente anche nella ristorazione e nella commercializzazione del prodotto tipico, riuscire a non perdere traccia dell'ospite/cliente diviene quasi essenziale. La prima fidelizzazione, dal nostro punto di vista, avviene quando si ha il contatto diretto con

l'ospite/cliente presso la sede aziendale, durante la partecipazione a fiere e eventi, in occasioni particolari; in queste circostanze è necessario che l'azienda, insieme al tradizionale materiale cartaceo – brochure e biglietti da visita – predisponga delle apposite schede di fidelizzazione dove l'ospite /cliente, oltre a poter esprimere un breve parere sulla visita, possa lasciare alcuni dati personali per essere usati successivamente dall'operatore per inviare informazioni e altro che possa interessare l'utente. Questi dati, uniti alle richieste di informazioni arrivate dal sito web aziendale, costituiscono, in quest'era in cui le comunicazioni hanno assunto anche un valore commerciale, una parte del patrimonio economico aziendale. La gestione delle informazioni raccolte, all'inizio può essere fatta con un normale client di posta elettronica – out look, out look express, eudora, ecc – oppure con programmi più complessi atti alla gestione di mailing list e pubblicazione di news letter.

Veicolare il sito internet aziendale. Allestire un sito internet per poi non veicolarlo nella rete è come stampare 5.000 brochure e tenerle in cantina. Per dare visibilità al sito le soluzioni sono diverse e alcune possono essere di buona efficacia e a costo zero, come per esempio: indicare su tutto il materiale cartaceo che si va a produrre il dominio web dell'azienda, indicare a tutti coloro che collaborano con l'azienda, che a loro volta hanno uno spazio web attivo, di indicare il link della struttura, come per esempio alle associazioni sindacali a cui è associata l'azienda, ecc. Se questi sono sistemi elementari di divulgazione, altri molto più efficaci sono disponibili in rete. L'ideale è appoggiarsi ad un Portale che abbia determinati requisiti in modo che possa offrire servizi di massima visibilità alle aziende presenti su di esso. Inserirsi in un circuito come un Portale significa essere subito online, significa essere subito visibili, significa dare immediata visibilità al sito internet aziendale. Il Portale O.P. è sicuramente una di queste "vetrine".

In conclusione ci sentiamo di affermare che il sito internet non è assolutamente la risoluzione dei problemi di un'azienda, ma se usato con "brio e spirito imprenditoriale" è sicuramente l'elemento dinamico di presentazione delle attività aziendali e nel tempo diviene il mezzo di comunicazione immediato tra l'imprenditore e gli ospiti/clienti