



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# MODELLI DI BUSINESS SOSTENIBILI PER COMMERCIO, RISTORAZIONE E SERVIZI TURISTICI IN CADORE

Trasformare il contributo da “opportunità economica” a  
“progetto sostenibile”

Intervento a corollario del bando ISL02  
GAL Alto Bellunese

Calalzo di Cadore, 11 marzo 2026

A cura di Marco Genova, responsabile Polo Cadore Confcommercio Belluno  
Dolomiti



# PERCHÉ PARLARE DI MODELLO DI BUSINESS?

- Aprire un'attività  $\neq$  avere un modello di business.
- Un modello di business risponde a 3 domande:
  1. Chi è il mio cliente?
  2. Che valore gli offro?
  3. Come genero ricavi in modo continuativo?
- Il contributo aiuta ad avviare.  
Il modello determina se resto sul mercato.



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# MODELLO DI BUSINESS: COSA SIGNIFICA DAVVERO

Un modello di business definisce:

- Fonti di ricavo
- Struttura dei costi
- Margini
- Frequenza di acquisto
- Posizionamento

In Cadore la sostenibilità dipende dall'equilibrio tra:

- ✓ comunità residente
- ✓ flussi turistici
- ✓ stagionalità



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# COMMERCIO DI VICINATO: MODELLO TRADIZIONALE

Caratteristiche:

- Vendita beni quotidiani
- Clientela residente
- Margini mediamente contenuti
- Necessità di volumi costanti
- Fattore chiave:  
Fidelizzazione.
- Il cliente deve tornare con continuità.



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# COMMERCIO DI VICINATO: MODELLO EVOLUTO

- Non solo vendita.
- Possibili leve:
  - ✓ Servizi aggiuntivi (consegne, prenotazioni)
  - ✓ Selezione prodotti locali distintivi
  - ✓ Integrazione con eventi territoriali
  - ✓ Punto di riferimento comunitario
- Il negozio di montagna funziona quando diventa “necessario”.

***In montagna il generico non regge.***



# RISTORAZIONE E BAR: MODELLO BASE

Elementi strutturali:

- Offerta chiara
- Scontrino medio definito
- Frequenza di consumo
- Presidio continuo
- Errore da evitare:  
Essere generici.
- Serve identità riconoscibile.



# RISTORAZIONE: MODELLO ESPERIENZIALE

Il locale non vende solo cibo o bevande.

Può vendere:

- ✓ Esperienza
- ✓ Atmosfera
- ✓ Racconto del territorio
- ✓ Specializzazione (format chiaro)

Un'identità forte aumenta il valore percepito e il margine.



# CONFRONTO TRA I MODELLI

Ogni modello richiede struttura diversa.

Elemento

Commercio

Ristorazione

Frequenza acquisto

Media

Alta

Margini

Medio-bassi

Medio-alti

Relazione cliente

Stabile

Quotidiana

Stagionalità

Media

Alta



# SERVIZI COLLATERALI LEGATI AL TURISMO

- ***I servizi collaterali non sono attività accessorie:***
- sono **modelli di business a sé stanti** che rispondono a bisogni reali dei turisti e possono essere pienamente sostenibili se integrati in un'offerta territoriale coerente.
- Questi servizi:
  - ✓ generano ricavi oltre al commercio/ristorazione
  - ✓ si integrano nel sistema turistico locale
  - ✓ ampliano la stagionalità
  - ✓ favoriscono fidelizzazione e ritorno del cliente
- (Si basa su trend di turismo attivo e outdoor nelle Dolomiti)



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# SERVIZI - COME SI INTEGRANO CON COMMERCIO E RISTORAZIONE

- **COME SI INTEGRANO CON COMMERCIO E RISTORAZIONE**
- **I servizi collaterali possono:**
  - ✓ ampliare il flusso di clienti per negozi e bar
  - ✓ generare **ricavi interconnessi** (es. noleggio più consumo)
  - ✓ creare pacchetti esperienziali turistici
  - ✓ aumentare la permanenza media in zona
- **Esempio di integrazione sostenibile:**
  - un turista noleggia una bici
  - partecipa a un tour guidato
  - consuma un pasto locale dopo l'attività
  - torna nel negozio per souvenir o prodotti tipici



# DOMANDE STRATEGICHE PRIMA DI APRIRE

1. Chi è il mio cliente principale?
2. Quante volte compra/consuma al mese?
3. Qual è il mio margine reale?
4. Ho entrate anche nei mesi deboli?
5. Il mio modello regge per 3 anni?

Il modello di business della mia attività deve essere sostenibile oltre il contributo.



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# CONCLUSIONE

Il contributo è un'opportunità.

La sostenibilità nasce da:

- ✓ modello chiaro
- ✓ identità definita
- ✓ equilibrio tra costi e ricavi
- ✓ integrazione con il territorio



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# SLIDE FINALE – LA VERITA'

In Cadore non sopravvive chi apre.

Sopravvive chi:

- pianifica
- si integra
- costruisce rete
- accetta la stagionalità
- ha riserva finanziaria

**La montagna premia chi resta, non chi prova.**



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

BELLUNO - DOLOMITI

# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Aprire un'attività in Cadore è una scelta importante.

Farne un'impresa sostenibile è una scelta strategica.

Non siete soli in questo percorso.

Confcommercio Imprese per l'Italia Belluno Dolomiti offre supporto concreto in tutte le fasi di avvio e gestione dell'impresa:

- ✓ Analisi preliminare di fattibilità - valutazione sostenibilità economica - supporto nella definizione del modello di business - analisi costi/ricavi e break-even
- ✓ Assistenza per apertura attività pratiche amministrative e SUAP SCIA e autorizzazioni Iscrizioni camerali Inquadramento fiscale
- ✓ Consulenza fiscale e contabile - regime fiscale più adatto Tenuta contabilità - pianificazione finanziaria
- ✓ Consulenza lavoro Assunzioni e contratti - gestione personale - adempimenti contributivi
- i✓ Formazione obbligatoria e professionale - corsi normativi per somministrazione sicurezza sul lavoro HACCP - aggiornamenti normativi
- ✓ Accesso a bandi e contributi - informazione su incentivi attività di supporto nella predisposizione domande
- ✓ Rete territoriale - collegamento con altre imprese - integrazione con iniziative locali Supporto nelle relazioni istituzionali

Per informazioni e appuntamenti: Marco Genova 0435 370037 ✉ [m.genova@ascombelluno.it](mailto:m.genova@ascombelluno.it)

**Un confronto preliminare può fare la differenza tra un'idea e un'impresa sostenibile.**