Turismo termale: ecco la ricetta della'mministratore unico delle TERME SIBARITE Spa



Se è vero che tra i diversi segmenti turistici nazionali ed internazionali sono quelli legati alla ricerca dello spirito e dell'identità dei luoghi, del paesaggio, dell'enogastronomia autentica e del relax/benessere a far registrare ed a prospettare anche i prossimi anni una crescita costante, durevole e finalmente diffusa su tutto il territorio nazionale, dal Nord ai cosiddetti centri minori del Sud; e se è altrettanto vero che, tra i dati più interessanti di questo positivo trend turistico mondiale vi è anche l'incremento progressivo del turismo termale (l'Italia resta il Paese europeo che vanta il maggior numero di stabilimenti termali), allora con i suoi 9 stabilimenti termali la CALABRIA ha tutte le carte in regola per impreziosire e rilanciare la sua offerta di turismi 365 giorni l'anno.

È quanto dichiara Mimmo LIONE, amministratore unico delle TERME SIBARITE Spa (nel Centro Storico di CASSANO allo Jonio) per il quale, mettendo finalmente a sistema quanto fino ad oggi realizzato da tutti gli stabilimenti termali in tutti i territori interessati, insieme alla Regione Calabria va affrontata e governata l'opportunità di presentare, sin dai prossimi eventi turistici internazionali (dalla BIT di Milano, all'ITB di Berlino, dal MITT di Mosca all'ITB China

etc), l'unica proposta turistica e ricettiva della rete termale regionale attraverso un unico brand ed un unico messaggio di comunicazione strategica.

Dalle Terme di CARONTE a LAMEZIA quelle di GALATRO, da quelle ANTONIMINA-LOCRI ai BAGNI DI GUIDA di BIVONGI, da quelle di SPEZZANO Albanese alle LUIGIANE di GUARDIA PIEMONTESE ed ACQUAPPESA, dalle Terme SIBARITE a CASSANO alle GROTTE DELLE NINFE di CERCHIARA fino a quelle di PONTE CONIGLIO (di prossima realizzazione) a COTRONEI, l'itinerario termale del relax e del benessere nei complessivi territori e nelle distintive proposte identitarie di cui sono custodi le rispettive 9 destinazioni turistiche — va avanti LIONE — può e deve acquistare un notevole valore aggiunto se mappato, presentato e posizionato sotto un'unica e coerente cornice promozionale ed emozionale.

Ma se arrivare presto ad un unico brand del sistema termale calabrese – continua – può avere ottime chance di successo nella comunicazione turistica internazionale della complessiva rete termale nazionale non bisogna affatto sottovalutare le importanti possibilità di crescita del settore anche su scala territoriale e nazionale.

Anzi, la lettura dei dati disponibili per gli ultimi anni, nel confermare che la maggior parte (oltre il 60%) dei curisti (i soggetti che usufruiscono dei servizi termali) che sono ricorsi agli stabilimenti termali erano italiani, non può che sollecitare a considerare strategico – va avanti l'amministratore delle Terme Sibarite – il cosiddetto turismo di prossimità infra ed extra regionale.

Se si considera, inoltre, che nell'identikit del curista vi sono un'età abbastanza elevata, un soggiorno abbastanza lungo e quindi una fidelizzazione importante sia verso le terme sia verso le strutture ricettive (preferibilmente con servizio mensa o pensione completa), la voglia di relax, la possibilità di dedicarsi al benessere e alla cura del corpo e di godere delle bellezze naturali del luogo e, infine, la vicinanza alla città di provenienza, allora si comprende bene sia quale sia la grande opportunità sul mercato per i 9 comuni termali calabresi sia, tuttavia, la sfida culturale e di marketing che non può più essere più deviata o affrontata singolarmente.

È con questa ambizione che, auspicando quindi un'accelerazione del confronto nel merito e nel metodo rispetto al grande potenziale turistico ed economico territoriale e regionale dei giacimenti termali avvieremo a breve — conclude LIONE — un educational per far conoscere ed avvicinare anzi tutto le istituzioni locali allo stabilimento termale ed alle opportunità della presenza di questo sito, che sono aperte, da cogliere e da condividere in rete e con obiettivi di crescita comuni.