

6.06) White-Paper

- Analisi dei fattori di rischio -

Informazioni aggiuntive sull'idea-progetto

“Third Age in the *Citadels* and the best of *Made in Italy*”

da condividere con partner strategici, leader mondiali di settore, ma soprattutto con le *Pmi* che fruiranno delle 18.000 *showroom*, con “*e-commerce assistito*”, per far incontrare i loro prodotti del desiderio, originali ed esclusivi con il grande pubblico.

“Un gruppo che condivide un obiettivo comune può raggiungere l'impossibile” Jeff Bezos

Ma cosa sono queste *Cittadelle*? <https://www.lecittadelle.com/therapies/>

Le *Cittadelle* interamente prefabbricate, temporanee, innovative, “*lean & green*” e sostenibili saranno strutture di servizi integrati e sinergici articolati su più livelli all'interno di un unico grande padiglione. <https://www.lecittadelle.com/therapies/1-11-come-nasce-e-si-evolve-nel-dopo-covid-19-lidea-progetto-lean-green-delle-cittadelle/>

Le *Cittadelle* saranno gestite da un unico Brand, concetto di difficile accettazione in un paese “*ingessato*” come l'Italia, dove le normative spesso obsolete non prevedono l'innovazione e al momento non rappresenta il paese ideale per investire da parte di grandi gruppi internazionali. Il vantaggio di realizzare le 50 *Cittadelle* per prime in Italia sta nel fatto che nel mondo sono ben conosciute e attrattive le 30 più belle città d'arte e di interesse turistico, dove si intende ubicarle.

Le prime 50 *Cittadelle* troveranno in Italia la loro collocazione ideale per avere successo e per essere poi replicate nel mondo.

In Italia infatti è concentrato il più grande numero di città d'arte e d'interesse turistico al mondo.

Le *Cittadelle* saranno fortemente attrattive per il grande pubblico, che normalmente frequenta i Centri Commerciali e i Grandi Magazzini,

perché saranno dedicate esclusivamente ai prodotti del desiderio del migliore *Made in Italy* che oggi si vendono solo sul web, un nuovo mercato organizzato che non c'è!

50 Green Experience Center con 18.000 showroom per altrettante Pmi, sarà un'opportunità unica per chi oggi vende solo sul web e manca del contatto fisico e sensoriale con il grande pubblico.

Le *Cittadelle* saranno realizzate esclusivamente in terreni adiacenti a grandi Ospedali, non saranno strutture in muratura ma opere interamente prefabbricate e temporanee; le migliaia di posti auto necessari ai milioni di visitatori annui saranno i parcheggi che nelle ore pomeridiane e serali si vanno man mano liberando.

L'apertura al grande pubblico avverrà dalle 15,30 alle 23,30 in quanto le attività commerciali e i servizi connessi saranno dedicati a soddisfare i desideri dei clienti impegnandoli in maniera originale e innovativa nelle loro ore di tempo libero.

Nelle *Cittadelle* non si acquisteranno prodotti di necessità e del bisogno!

Per le *Cittadelle* la valutazione preliminare dei principali rischi, essenzialmente qualitativa, è stata fatta evidenziando l'impatto potenziale di ciascun rischio e individuando la probabilità di accadimento, le motivazioni e le azioni di mitigazione generalmente e presumibilmente possibili.

Per le *Cittadelle* i futuri partner strategici, dalla valutazione dei potenziali rischi, potranno trarre utili informazioni per valutare la bontà della condivisione dell'idea-progetto, il potenziale utile dall'investimento, la possibilità di replicarlo nel mondo, le possibili integrazioni e sinergie con le loro attività in corso e il sicuro ritorno d'immagine. <https://www.lecittadelle.com/partner/3-02-il-partner-strategico-di-riferimento/>

Identificazione preliminare dei principali rischi

Per le *Cittadelle* sono stati valutati i principali fattori di rischio, di cui alcuni potenzialmente ostativi per l'iniziativa, elencando alcune condizioni esterne o interne, il cui verificarsi potrebbe incidere in maniera negativa sulla fattibilità del progetto, sui tempi di realizzazione, durante la gestione, sulle dinamiche del business e sull'ambiente e a terze parti. Sono stati valutati i rischi elevati, quelli bassi e irrilevanti.

I rischi potenzialmente ostativi alla realizzazione delle *Cittadelle* sono pochi, quelli elevati pochissimi e quelli bassi e irrilevanti la maggior parte.

1) I RISCHI POTENZIALMENTE OSTATIVI QUELLI LEGATI ALLA MANCANZA DI CONDIVISIONE DELL'IDEA PROGETTO DA PARTE DEI LEADER STRATEGICI, CHE POTRANNO REALIZZARE LE CITTADELLE

IN QUESTO MOMENTO STORICO SONO ELEVATI! MA....

→ I rischi dipendono dalle attuali problematiche legate al perdurare della pandemia (anche se con varianti meno pericolose), dai rischi dovuti alla guerra in Ucraina, da rischi in altre zone critiche nel mondo e dai conseguenti possibili riallineamenti nelle partnership commerciali nel mondo. <https://www.lecittadelle.com/therapies/1-11-come-nasce-e-si-evolve-nel-dopo-covid-19-lidea-progetto-lean-green-delle-cittadelle/>

→ Potrebbero insorgere nel breve e medio termine problematiche con possibili divisioni del mondo in sfere d'influenza da parte di due o più blocchi, che potrebbero avere conseguenza negative sul libero commercio, sul turismo internazionale e sulla circolazione di capitali e di persone. Il Covid e l'appoggio alla Russia, oltre che il rafforzamento del BRICS, accordo commerciale tra Brasile, Russia, India, Cina Sudafrica con una popolazione di oltre il 50% rispetto a

quella globale hanno certamente influito sul commercio globale configurando anche possibili creazioni di sfere d'influenza.

<https://it.wikipedia.org/wiki/BRICS>

→ Gli investimenti e il coinvolgimento in nuovi business da parte di aziende leader, in un momento critico come quello attuale, dovrebbero essere comprensibilmente molto ponderati.

→ Nulla però vieta di studiare attentamente l'idea-progetto, di valutarla e di avere la possibilità per poterla lanciare al momento opportuno. Potrebbe essere strategico affiancare all'e-commerce ben 18.000 showroom con "e-commerce assistito", anche virtuali, per almeno altrettante Pmi dedicate ai prodotti del desiderio (UN NUOVO MERCATO ORGANIZZATO CHE NON C'É); con nuove esperienze sensoriali per il grande pubblico attratto da 28 location a tema con ristorazione di alta gamma e intrattenimento e ben 5.000 posti a sedere. Un'opportunità per un leader dell'e-commerce!!!

<https://www.lecittadelle.com/partner/3-02-il-partner-strategico-di-riferimento/>

→ **Ad esempio per Alibaba** le *Cittadelle* in Italia potrebbero rappresentare un'opportunità, un cavallo di Troia, per inaugurare un NUOVO MERCATO ORGANIZZATO DEI PRODOTTI DEL DESIDERIO, un mercato che non c'è, con 50 *Green Experience Centers* in circa 30 delle più belle città d'arte e di interesse turistico in Italia e con ben 18.000 showroom con "e-commerce assistito".

<https://www.ripartelitalia.it/rodrigo-cipriani-foresio-ice-e-alibaba-a-sostegno-digitalizzazione-pmi-italiane/>

→ Un potenziale di oltre 250 milioni di visite annue, se consideriamo 5 milioni di visite per ognuna delle 50 *Cittadelle*, ovvero un numero di visitatori annui di un Centro Commerciale di media grandezza, certamente meno attrattivo e con meno punti vendita sarebbe un potenziale enorme per entrare in contatto con il grande pubblico che oggi acquista on line su Amazon e tante altre piattaforme. Anche a

queste potrebbe far gola l'opportunità derivante dalle Cittadelle della terza età e del migliore Made in Italy.

→ Nelle *Cittadelle* le Pmi del migliore *Made in Italy* le Pmi potranno disporre di una showroom originale per offrire nuove emozioni con i loro prodotti di qualità. La showroom sarà anche virtuale, una originale vetrina sul mondo.

<https://www.lecittadelle.com/therapies/le-cittadelle-saranno-experience-centers/>

→ ANCHE UNA COMPAGNIA LEADER NELLA CROCIERISTICA, PER DIFFERENZIARE IN MANIERA ORIGINALE IL PROPRIO BUSINESS, INTEGRANDOLO IN MANIERA SINERGICA CON LE *CITTADELLE*, POTREBBE RITENERE UN'OPPORTUNITÀ E PARTECIPARE ALLA LORO REALIZZAZIONE E GESTIONE.

→ **AD ESEMPIO MSC** oltre che nella crocieristica di lusso è anche leader nel trasporto marittimo di merci e si sta cimentando in tanti altri campi... Non sarebbe difficile partecipare alla realizzazione delle Cittadelle e gestirle assieme ad altri leader (o anche da sola!) creando un unico Brand. Le Cittadelle saranno strutture di servizi complessi simili alle grandi nave da crociera di lusso.

<https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-03-unoriginale-partnership/>

→ Le incertezze sull'evoluzione del fenomeno della globalizzazione e conseguentemente dei flussi commerciali e turistici potrebbero suggerire di procrastinare nuovi investimenti e al momento indurre a non prendere decisioni in merito, ma limitarsi ad approfondire la conoscenza del progetto. <https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#3>

→ Grandi compagnie internazionali, leader di settore, in attesa degli indizi per valutare gli sviluppi del business e gli investimenti

potrebbero pertanto utilmente valutare la fattibilità delle *Cittadelle* e confrontarsi senza impegno per valutarne i potenziali vantaggi.

<https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-01-citadel-model-lean-canvas/>

→ In definitiva i vantaggi per una compagnia leader dell'*e-commerce*, come ad esempio *Alibaba* o *Amazon*, potrebbero essere interessanti, così come i vantaggi per una compagnia leader delle crociere nel mondo come ad esempio *MSC* o *Carnival* e per compagnie internazionali nel settore del “vertical farming”.

→ Nel mondo s'impongono anche altri giganti, come ad esempio *Tesla*, *Virgin*, *Microsoft* e *Facebook*, aperti alla diversificazione di business fino ad interessarsi anche dell'esplorazione spaziale ed altri settori avveniristici. Trattasi di aziende con una visione personale del mondo e protese nel mercato con un'ottica a 360° che potrebbero utilizzare le *Cittadelle* per creare un nuovo mercato espandibile nel mondo in relazione alla domanda di nuovi servizi.

→ **Riteniamo che il rischio finanziario per realizzare le *Cittadelle* sia irrilevante per le possibilità di autofinanziamento.**

<https://www.lecittadelle.com/partner/3-07-un-progetto-che-prevede-anche-originali-e-innovative-soluzioni-di-autofinanziamento/>

1) Per ogni *Cittadella* è previsto che venga emesso un **Fondo Immobiliare Chiuso d'importo pari all'investimento e di durata pari alla Concessione** offerto a investitori sul mercato internazionale ma anche ai *Baby Boomers* che intenderanno diventare ospiti residenti finché lo desidereranno, che potrebbero destinare gli utili al pagamento della retta mensile.

2) In ogni *Cittadella* **110 junior suite** verranno dedicate al *Time-Sharing* alberghiero a **5 stelle per cinque anni a un prezzo molto competitivo**. L'importo dei contratti di durata quinquennale, rivenduti sei volte, nel periodo della Concessione trentennale, consentirà ricavi pari a circa tre volte l'investimento.

110 suite per 50 Cittadelle e per 52 settimane significherà che 286.000 famiglie troveranno presumibilmente conveniente trascorrere una settimana di vacanze per cinque anni nelle più belle città d'arte e di interesse turistico d'Italia. Tra questi anche familiari e amici dei Baby Boomers che si saranno trasferiti nelle Cittadelle.

→ In ogni *Cittadella* la gestione dei servizi di ristorazione e di intrattenimento, unitamente ad altri servizi minori, sarà gestita da un unico Brand e verrà promossa dagli addetti al marketing relazionale *on the road* che offriranno gratuitamente a tutti i milioni di visitatori degli *Experience Centers* aperitivi e *finger food* preparati dagli *chef* e dai *bartender*.

→ Il marketing relazionale *on the road* rivolto a milioni di visitatori presumibilmente sarà in grado di enfatizzare i benefici delle prenotazioni, che verranno accettate in tempi brevi come la migliore soluzione in considerazione del fatto che a chi prenota verrà praticato uno sconto del 30% sul prezzo pieno, che invece pagherà chi non prenota, oltre ai benefit e alle promozioni.

https://4books.com/it/approfondimento/marketing-relazionale-investi-in-un-rapporto-duraturo-con-i-tuoi-clienti?gclid=CjwKCAiA85efBhBbEiwAD7oLQKcWq8utBPGvGZTLsP82eKpLeCC2U2QpaGEGX9pdiIXZkxjokLbJBRoCPMkQAvD_BwE

→ Grazie all'ottimizzazione dei costi, per la maggiore efficienza del sistema con le prenotazioni dei servizi a pagamento e degli accessi, si avrà un MOL interessante pur investendo gli extraprofitti nel dimezzare le rette agli ospiti residenti e nella premialità per tutto il personale, distribuendo il 10% dei ricavi, dagli acquisti tramite l'App. <https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-02-le-cittadelle-sustainable-business-model-lean-canvas/>

2) I RISCHI POTENZIALMENTE OSTATIVI LEGATI ALLE DIFFICOLTÀ BUROCRATICHE PER OTTENERE

UNA “CONCESSIONE” TRENTENNALE PER REALIZZARE LE STRUTTURE TEMPORANEE PREFABBRICATE DI SERVIZI INTEGRATI E PER LE AUTORIZZAZIONI ALL’ESERCIZIO DELLE VARIE ATTIVITÀ COMBinate ALL’INTERNO DI UNA STRUTTURA GESTITA DA UN UNICO BRAND

SARANNO ELEVATI!

Potranno prolungare i tempi di realizzazione per avere le necessarie autorizzazioni in quanto presumibilmente il mix di attività sarà visto da funzionari preposti, da alcuni media e alcuni politici non come un incremento di efficienza e di maggiore sostenibilità ma come un “mix impossibile” e probabilmente una iniziativa troppo speculativa.

→ Al contrario servizi integrati e sinergici con un’unica gestione renderanno più efficienti le *Cittadelle*, più sostenibili nel tempo, con servizi resi ai consumatori al miglior rapporto qualità/prezzo, consentiranno di dimezzare la retta dei 25.000 ospiti nella terza età (di più se in coppia) e si avrà una ricaduta occupazionale di almeno 50.000 addetti diretti: un valore sociale non trascurabile!

3) I RISCHI PER LE *CITTADELLE* DI OFFRIRE PRODOTTI E SERVIZI DI ALTA GAMMA NON APPREZZATI IN LOCATION DI LUSSO CON SERVIZI ALBERGHIERI E DI ACCOGLIENZA PER LA TERZA ETÀ A CINQUE STELLE

SARANNO IRRILEVANTI!

Le *Cittadelle* saranno sempre in grado di proporre prodotti e servizi al miglior rapporto qualità/prezzo a vantaggio del consumatore. Le prenotazioni e il servizio di marketing relazionale *on the road* rivolto ai milioni di visitatori aumenteranno l’efficienza e permetteranno notevoli economie di gestione.

→ I servizi delle *Cittadelle*, di cui alcuni con forti connotazioni sociali, con apertura di nuovi mercati, assenza di controindicazioni e

con straordinarie ricadute occupazionali, saranno i punti di forza per proporre al Governo la realizzazione di un progetto nazionale di servizi integrati temporanei con 50 concessioni trentennali in terreni non edificabili adiacenti a grandi ospedali in circa 30 città italiane.

→ Un progetto nazionale dovrebbe mitigare il problema delle lungaggini burocratiche come è già avvenuto per il ponte di Genova. Al termine della concessione le *Cittadelle* saranno smontate e trasferite all'estero e i terreni ripristinati nello stato iniziale.
<https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#2>

4) I RISCHI POTENZIALMENTE OSTATIVI PER LA REALIZZAZIONE DELLE CITTADELLE LEGATI ALLA CAPACITÀ DI CONTRASTO DELL'IDEA-PROGETTO DA PARTE DEI MEDIA E DELLE LOBBY DEGLI OPERATORI LEGATI ALLE VARIE ATTIVITÀ APPARENTEMENTE COINVOLTE

SARANNO ELEVATI!

I rischi prevedibili saranno presumibilmente fortemente mitigabili con la comunicazione, le azioni del o dei leader strategici e le modalità con cui si proporrà il progetto. I target della clientela delle *Cittadelle* non saranno i potenziali clienti italiani o stranieri delle tradizionali strutture di servizi.

→ Le *Cittadelle* saranno dedicate ai *Baby Boomers* più esigenti dal mondo con buone capacità di spesa, che normalmente non prendono in considerazione di trasferirsi di strutture di accoglienza tradizionali ma vivono in residenze di lusso o anche su navi da crociera.
<https://www.lecittadelle.com/therapies/1-07-i-baby-boomers/>

→ Le *Cittadelle* non saranno dedicate ai turisti stranieri che normalmente utilizzano le strutture ricettive di tipo tradizionale ma a famiglie che troveranno interessante acquistare 5 settimane per 5 anni

in Italia in una location green, originale e innovativa a 5 stelle con all'interno un Centro Commerciale con 360 punti vendita e con ben 28 location per ristorazione e intrattenimento di alta gamma a costi convenienti nelle più belle città d'arte d'Italia.

➔ Settimane in Time-Sharing potranno essere acquistate anche dai *Baby Boomers* ospiti residenti per ospitare nel corso dell'anno parenti e amici che li raggiungeranno molto più volentieri.

➔ I visitatori dei *Green Experience Centers* troveranno strutture commerciali originali e innovative con showroom con "e-commerce assistito", molto attrattive, con ristorazione e intrattenimento di alta gamma ma a costi competitivi, dedicate non ai prodotti di necessità e del bisogno ma a un nuovo mercato organizzato dei prodotti di qualità e di nicchia del migliore *Made in Italy* oggi acquistabili solo sul web.

➔ Nei *Green Experience Centers* delle *Cittadelle* si punterà su servizi di alta gamma ai visitatori e su prodotti del migliore *Made in Italy* delle Pmi italiane che già presenti nell'*e-commerce* avranno un forte sviluppo per l'incontro fisico ed emozionale con il grande pubblico: **si inaugurerà in Italia e poi nel mondo un nuovo mercato organizzato che non c'è!!!**

➔ I Centri Commerciali tradizionali continueranno incontrastati a svolgere le loro attività con i prodotti di necessità e del bisogno così come gli Outlet e i negozi al dettaglio del territorio.

5) I RISCHI POTENZIALMENTE OSTATIVI PER LA REALIZZAZIONE DELLE CITTADELLE LEGATI ALLA CREDIBILITÀ DELL'INIZIATIVA

SARANNO IRRILEVANTI!

Le *Cittadelle* inaugureranno un nuovo mercato organizzato dei prodotti del desiderio, di lusso e di nicchia che non c'è e saranno una struttura di servizi integrati e sinergici, sostenibili e temporanei.

→La credibilità dei partner strategici, leader mondiali con competenze disponibilità economiche e finanziarie ridondanti rispetto alla proposta, saranno una garanzia per le Amministrazioni locali e per il Governo a cui sarà sottoposta la proposta. Un progetto di servizi integrati e sinergici a forte connotazione green, sociale ed etica di valenza nazionale e soprattutto con una ricaduta occupazionale straordinaria dovrebbe essere accolto positivamente.

5) IL RISCHIO POTENZIALMENTE OSTATIVO PER L'IDEA CHE LE *CITTADELLE* POSSANO ESSERE REALIZZATE CON CEMENTIFICAZIONE DI AREE AGRICOLE ADIACENTI GLI OSPEDALI E CONSUMO DI SUOLO E DI VERDE

NESSUNO!

Le *Cittadelle* saranno strutture interamente prefabbricate con servizi integrati sostenibili, con occupazione temporanea del suolo; saranno anche fortemente green in quanto il verde interno sarà centinaia di volte superiore a quello attuale e non richiederanno edifici o strutture impattanti fisse. Circa 200.000mq di sviluppo fogliare delle colture aeroponiche edibili, ornamentali e di arredo dei giardini e orti verticali, pensili e rocciosi; verde equivalente a un bosco urbano di 60 ettari in grado di abbattere ben 1.200 tonnellate anno di CO₂.

Abbinare alle strutture certamente più impattanti di grandi ospedali contribuiranno a migliorare l'aspetto generale degli stessi e l'ambiente in territori generalmente carenti di servizi e verde attrezzato.

6) I RISCHI POTENZIALMENTE OSTATIVI PER LA REALIZZAZIONE DELLE *CITTADELLE* LEGATI AL

REPERIMENTO DELLE AREE DA UTILIZZARE, UBICATE ACCANTO A GRANDI OSPEDALI

SARANNO ESTREMAMENTE LIMITATI!

Oltre 50 grandi ospedali in oltre 30 città italiane, soprattutto del Centro Nord, hanno aree agricole o comunque incolte adiacenti, non edificabili, talora con modeste attività agricole.

➔L'offerta di acquisto proposta per i terreni, a valori di gran lunga superiori al prezzo di mercato, dovrebbe garantire la disponibilità. Trattandosi di un progetto d'interesse nazionale, in caso di mancata accettazione della proposta di vendita, si potrebbe prevedere nella Concessione l'esproprio con un prezzo di almeno 3 volte superiore al prezzo di mercato che dovrà essere pagato dal Concessionario.

7) I RISCHI POTENZIALMENTE OSTATIVI PER LA REALIZZAZIONE DELLE *CITTADELLE* LEGATI ALLA NON ADESIONE ALL'INIZIATIVA DA PARTE DELL'OSPEDALE

SARANNO LIMITATI!

I vantaggi economici e sociali sarebbero di gran lunga superiori agli eventuali svantaggi. La riqualificazione del territorio comporterebbe vantaggi anche per l'immagine dell'ospedale per la struttura green adiacente e per le svariate sinergie possibili.

8) I RISCHI LEGATI ALLA SICUREZZA PER I RESIDENTI, I TURISTI E I VISITATORI A CAUSA D'INSORGENZA DI EPIDEMIE E PANDEMIE ANCHE DEL TIPO DEL *COVID-19*

SARANNO POSSIBILI!

Ma ridotti al minimo grazie all'organizzazione efficiente del personale, come avviene anche sulle navi da crociera, la progettazione "*lean*", la struttura sanitaria interna molto tecnologica,

i laboratori di analisi e di ricerca collegati al mondo scientifico e universitario, garantiranno la presenza di procedure atte a contrastare l'insorgere di problematiche igienico-sanitarie ed emergenze di vario genere, mitigando l'eventuale rischio.

→ Sarà garantita la formazione continua on-job di tutto il personale e in particolar modo di tutti gli addetti alle procedure di emergenza, di evacuazione e di quarantena, con esercitazioni continue programmate durante tutto l'anno.

→ Le frequenti esercitazioni che saranno programmate nelle *Cittadelle* saranno oggetto di riprese televisive della *Web-TV* e costituiranno tema di filmati divulgativi e di informazione oltre che set di serie televisive ed eventi prodotte internamente anche con la partecipazione di soggetti selezionati tra gli ospiti residenti e i visitatori. <https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#7>

→ La presenza dell'adiacente Ospedale consentirà di superare ogni esigenza di cure e interventi che si dovesse presentare creando una percezione di sicurezza straordinaria negli ospiti residenti, negli ospiti della degenza e nei familiari.

9) I RISCHI PER GLI INVESTITORI LEGATI A CRISI INTERNAZIONALI E FINANZIARIE POSSIBILI CHE RENDEREBBERO POCO VANTAGGIOSO UTILIZZARE I SERVIZI DELLE *CITTADELLE*

SARANNO IRRILEVANTI!

Le *Cittadelle* saranno più efficienti di servizi analoghi gestiti separatamente e potranno praticare migliori condizioni alla clientela.

→ Se le attività commerciali (*e-commerce assistito nelle showroom*) si riducessero per diminuzione degli afflussi da parte del grande pubblico (improbabili!) e una parte delle Pmi rinunciassero alle showroom si ridurrebbero i ricavi dagli affitti degli spazi

commerciali, ma con una adeguata riduzione del canone, si potrà sopperire alle esigenze del momento senza problemi.

→Le riduzioni di ricavi impegnati per dimezzare le rette agli ospiti residenti saranno sostituiti con l'incremento della produttività agricola delle serre aeroponiche e aumentando il numero di confezioni di IV gamma da vendere a prezzi sempre molto convenienti ai visitatori. Si potrebbe passare da 10 milioni di confezioni agevolmente al doppio producendo nell'adiacente azienda agricola con ridotti investimenti marginali.

→La ristorazione interna e l'intrattenimento potranno essere modulati per rimanere una soluzione sempre economica, conservando un *appeal* sempre di tutto rispetto.

→Le *Cittadelle* rappresenteranno sempre e in ogni caso anche un luogo per trascorrere a basso costo il tempo libero e trarre conforto in periodi di sconforto generale, i consumi di molti servizi anche con riduzione dei costi sarebbero garantiti.

10) I RISCHI LEGATI AL MANCATO RINNOVO DELLA CONCESSIONE AL TERMINE DEI 30 ANNI

NESSUNO!

Perché la concessione non prevede il rinnovo! Nei trent'anni si sarà raccolto il massimo del beneficio possibile per tutti e non sarà necessario chiedere una proroga della concessione. I costi per lo smontaggio, il trasporto e il rimontaggio in altre località estere saranno poco impegnativi in relazione ad attività anche più profittevoli, che si andranno a inaugurare in aree diventate mature.

11) I RISCHI PER UNA BASSA CONVENIENZA DEL TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DELLE *CITTADELLE* AL TERMINE DELLA CONCESSIONE TRENTENNALE

NESSUNO!

Le *Cittadelle* trasferite all'estero saranno dedicate a un numero inferiore di ospiti residenti nella terza età, ma a un numero maggiore di *Time-Sharing* alberghiero, con utilizzo di un numero maggiore delle junior suite, con un *Green Experience Center* interno con un retail più ricco e la *Vertical Farm* produttiva interna che sarà preziosa in località con condizioni climatiche sicuramente più difficili per produrre ortofrutta a km 0. Saranno sicuramente più profittevoli per la nuova iniziativa!!!

PARADOSSALMENTE SI AVRÁ UN MAGGIOR PROFITTO TRASFERENDO LE *CITTADELLE* IN GRANDI METROPOLI NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO!

➔Infatti le *Cittadelle* saranno presumibilmente strutture di sicuro successo se trasferite nelle future megalopoli in Africa che si svilupperanno nei prossimi decenni, così come in Asia, e in altri paesi con le popolazioni che avranno un maggiore potere di acquisto e maggiori esigenze.

12) I RISCHI LEGATI ALLA MANCANZA DI AFFLUSSI TURISTICI DAI DUE EMISFERI PER OCCUPARE LE 5.500 JUNIOR SUITE DEDICATE NELLE 52 SETTIMANE DELL'ANNO IN "TIME-SHARING" QUINQUENNALE

NESSUNO!

Le *Cittadelle* saranno tutte ubicate in circa 30 grandi città d'arte e d'interesse turistico, note nel mondo e attrattive, frequentate turisticamente tutto l'anno e quindi non ci saranno afflussi turistici stagionali. I contratti di *Time-Sharing* saranno commercializzati durante i lavori di costruzione e presumibilmente andranno in *sold-out* rapidamente, anche se gli acquirenti saranno ben 286.000, acquistando una sola settimana a testa per 5 anni.

➔La tipologia dell'offerta e la convenienza per i profili dei potenziali clienti farà sì che la domanda sarà sempre superiore

all'offerta. L'offerta inizialmente sarà limitata in ogni *Cittadelle* a dedicare al *Time-Sharing* solo 110 junior suite.

→ Il numero di richieste da turisti esigenti dal mondo per un *Time-Sharing* quinquennale a cinque stelle a prezzi competitivi nelle più belle città d'arte italiane sarà sempre di gran lunga superiore all'offerta. 5.500 junior suite in 50 *Cittadelle* e 52 settimane all'anno potranno soddisfare 286.000 famiglie. In caso di forte richiesta si potrebbero aumentare le junior suite dedicate diminuendo le suite dedicate agli ospiti residenti, con un rilevante incremento dei profitti.

13) IL RISCHIO DI NON POTER ACCONTENTARE LA POTENZIALE RICHIESTA INTERNAZIONALE DEL TIME-SHARING PER ECCESSO DI DOMANDA.

NESSUNO!

Si potrà concordare con il partner leader della crocieristica di ormeggiare navi da crociera in dismissione per ampliare l'offerta di accoglienza per i Baby Boomers residenti e soprattutto per i turisti in *Time-Sharing*. Mediamente le navi dismesse, di lusso, generalmente hanno circa 600 cabine da utilizzare e una serie di servizi da integrare. Ubicabili nei principali porti italiani potrebbero integrarsi facilmente con l'organizzazione delle *Cittadelle* più vicine.

<https://viaggi.corriere.it/news/cards/crociera-lunghe-questa-dura-tutta-la-vita/>

→ Con investimenti marginali ridotti si potrebbero triplicare o quadruplicare il numero dei contratti di ospitalità alberghiera in *Time-Sharing* con profitti importanti ed eventualmente anche incrementare l'accoglienza dei *Baby Boomers* che nel mondo cominciano già a interessarsi per vivere a bordo di grandi navi da crociera, ovviamente a costi più elevati di quanto pagherebbero nelle *Cittadelle*. <https://www.money.it/vivere-per-sempre-in-crociera-ecco-come-e-quanto-costa>

→L'incremento dei grandi numeri e delle località coinvolte renderebbe ancora più attrattivo l'interesse per i *Baby Boomers* e i turisti che potrebbero cambiare più facilmente località.
<https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-03-unoriginale-partnership/>

14) I RISCHI LEGATI ALLA MANCANZA DI DOMANDA DI ACCOGLIENZA PER LA TERZA ETÀ DI ALTA GAMMA

NESSUNO!

Perché l'offerta di 25.000 posti sarà sempre inferiore alla domanda in quanto i potenziali Baby-Boomers single, esigenti e con buone capacità di spesa interessati nel mondo sono decine milioni!
<https://altraeta.it/i-baby-boomers-chi-sono-e-quanto-valgono/>

→É presumibile che, in relazione al posizionamento sul mercato internazionale delle *Cittadelle*, ci saranno sicuramente lunghe liste di attesa per i *Baby Boomers*, esigenti e con buone disponibilità finanziarie, potenziali fruitori del servizio. In ognuna delle *Cittadelle* solo 500 *Baby-Boomers* potranno essere ospitati, in totale 25.000 in 50 *Cittadelle* (di più se in coppia).
<https://www.lecittadelle.com/therapies/1-07-i-baby-boomers/>

15) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI E I VISITATORI LEGATI ALLE TANTE ATTIVITÀ ALL'INTERNO DI UN GRANDE PADIGLIONE COPERTO, CHE POTREBBERO DARE SENSAZIONI CLAUSTROFOBICHE O CREARE SCONCERTO CON MILIONI DI VISITATORI ALL'ANNO

IMPROBABILI!

Molti servizi, ad esempio quelli legati al tempo libero e all'hobbistica per gli ospiti residenti saranno in box all'esterno come le palestre, la fisioterapia e tant'altro. Quando lo si desidererà nei cortili esterni si

potrà passeggiare, giocare al minigolf e il pomeriggio visitare i 200 box del mercatino esterno.

Tutte le attività sportive saranno all'esterno: bocce, tennis, pallacanestro, pallavolo etc.

A partire dal terzo anno si potrà trascorrere il tempo libero nella fattoria agricola esterna, nel maneggio, nelle aree verdi attrezzate, l'area cani e tant'altro.

→ Tutti visitatori all'interno del grande padiglione verde e all'esterno avranno una percezione di benessere superiore rispetto a quella che si ha nei Centri Commerciali tradizionali o nei centri di accoglienza dedicati alla terza età. <https://www.lecittadelle.com/therapies/1-06-mettere-insieme-la-terza-eta-con-il-meglio-del-made-in-italy-una-scelta-inopportuna-o-stravagante/>

16) I RISCHI PER I *BABY BOOMERS* DI SENTIRSI OPPRESSI DALLA STRUTTURA MOLTO TECNOLOGICA E PER LA RIDONDANZA DEI SISTEMI DI TELESORVEGLIANZA E SERVIZI AL GRANDE PUBBLICO

NESSUNO!

Solamente teorici, in pratica i residenti avranno una grande percezione di efficienza, di esclusività della location e di massima sicurezza sanitaria, alla persona e alle proprie cose, con la massima garanzia della privacy. <https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#9>

17) I RISCHI PER I *BABY BOOMERS* DI TROVARSI A MANGIARE IN UNA MENSA DEDICATA AI SOLI OSPITI DELLA TERZA ETÀ

NESSUNO!

I *Baby Boomers* potranno sempre usufruire a scelta, ma con prenotazione, di una delle 28 location di ristorazione di alta gamma aperte al grande pubblico. Avranno lo stesso servizio e godranno della massima libertà di scelta. Potranno prenotare menù dedicati preparati di comune accordo con il servizio dietetico interno.

18) RISCHIO PER I *BABY BOOMERS* DI DOVER PAGARE IL SERVIZIO IN CAMERA IN CASO DI MALATTIA

NESSUNO!

Perché sarà previsto sempre il servizio gratuito in camera 24/24h per malattia. Al di fuori dei casi di gratuità previsti il servizio sarà per tutti gli ospiti sempre gratuito il fine settimana e i giorni festivi, ma a pagamento nei giorni feriali. Il servizio in camera per familiari e amici ospiti sarà a pagamento ma allo stesso listino previsto per i residenti.

19) IL RISCHIO LEGATO ALLA PERCEZIONE D'INUTILITÀ *DELL'E-COMMERCE ASSISTITO* NELLE SHOWROOM DEGLI *EXPERIENCE CENTERS*

NESSUNO!

CI SARANNO INIZIALI PERPLESSITÀ PER LO SHOPPING VIRTUALE ASSISTITO NELLE BEN 360 SHOWROOM RELATIVO AL MIX DI PRODOTTI NON DI NECESSITÀ E DEL BISOGNO MA SOLAMENTE DEL DESIDERIO, ma poi si avrà modo di entrare in contatto fisico con i prodotti originali e di qualità, di lusso e di nicchia relativi al migliore *Made in Italy* delle Pmi

italiane, i cui prodotti comunque già si acquistano già generalmente sul web (ben 18.000 showroom nelle 50 *Cittadelle*).

20) IL RISCHIO LEGATO AL RIFIUTO DELLE PRENOTAZIONI PER I SERVIZI A PAGAMENTO DI RISTORAZIONE, INTRATTENIMENTO E ALTRO NEGLI *EXPERIENCE CENTERS*

NESSUNO!

Ci sarà perplessità iniziale per l'originale tipologia di accoglienza da parte del personale del marketing relazionale, attività inusuale in Italia e per la vastità dell'offerta di ristorazione e di intrattenimento in 28 location con ben 5.000 posti a sedere. Potranno mangiare a tavola fino a 10.000 visitatori in circa tre ore, il doppio fra pranzo e cena nei giorni festivi e nei fine settimana.

➔ Contingentare man mano nel tempo gli afflussi nei giorni di maggior afflusso inizialmente **SUSCITERÀ INIZIALI PERPLESSITÀ PER POI ESSERE PRESUMIBILMENTE SEMPRE PIÙ APPREZZATO** in quanto creerà percezione di maggiore esclusività del servizio, di elevata sicurezza ed efficienza.

➔ L'offerta di ristorazione e d'intrattenimento di vario tipo e prezzi, nelle 28 location con ben 5.000 posti a sedere, sarà adeguata alla variegata richiesta del grande pubblico e sarà sempre garantita con un rapporto qualità/prezzo migliore del paese in quanto, quando prenotata, sarà possibile scontarla fino al 30%.
<https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#6>

21) IL RISCHIO DI RAGGIUNGERE IL TARGET PREFISSATO DI 5 MILIONI DI VISITE ANNUE PER OGNI *CITTADELLA*

NESSUNO!

Perché trattasi di numeri di visite annue che hanno i Centri Commerciali di media grandezza, sicuramente meno originali e innovativi e con meno punti vendita e servizi.

I centri commerciali AAA in Italia

Centro	Ubicazione	Visitatori(milioni)	Superficie(mq)	Negozi
I Gigli	Campi Bisenzio (Fi)	18,6	79.193	126
Porta di Roma	Roma	18,0	97.000	184
Euroma 2	Roma	13,0	52.000	203
Shopville Le Gru	Grugliasco (To)	11,8	70.000	172
Campania	Marcianise (Ce)	10,2	71.700	160
Oriocenter	Orio al Serio (Bg)	10,0	75.000	172
Roma Est	Roma	10,0	98.000	194
Carosello	Carugate (Mi)	9,0	52.520	104
Fiordaliso	Rozzano (Mi)	8,5	55.000	113
Fiumara	Genova	8,2	24.850	95
Auchan Casamassima	Casamassima (Ba)	8,0	37.332	89

Fonte: Reno <https://www.mark-up.it/quant-sono-i-centri-aaa/>

➔Le richieste di accesso tramite l'App saranno di gran lunga superiori alla disponibilità e le prenotazioni eviteranno assembramenti; **nelle Cittadelle 5 milioni di visitatori saranno di fatto accessi contingentati** e si ottimizzeranno i servizi a beneficio

del cliente, si avrà un'impressione di maggiore efficienza ed esclusività.

22) IL RISCHIO LEGATO AL MANTENIMENTO DELLA QUALITÀ ELEVATA RAPPORATO ALLE CONVENIENTI PROPOSTE PER RISTORAZIONE E INTRATTENIMENTO

NESSUNO!

La maggioranza dei prodotti ortofrutticoli saranno primizie autoprodotte raccolte nelle colture aeroponiche in giornata, naturali e di qualità superiore, esenti da trattamenti di qualsiasi tipo; saranno la base della sana alimentazione proposta ai residenti, agli addetti, agli ospiti ai visitatori e gli alimenti complementari saranno scelti con criteri molto stretti dagli chef sul mercato.

Gli abbinamenti degli alimenti saranno suggeriti dal servizio interno dei dietisti e degli specialisti della nutrizione e affiancati dalle capacità dei laboratori di ricerca, con ben 100 addetti iniziali, esperti di Nutrigenomica e del Microbiota che garantiranno sempre standard tecnici e una qualità superiori.

23) I RISCHI LEGATI ALLA CONCORRENZA NEL SETTORE DELL'ACCOGLIENZA PER LA TERZA ETÀ

NESSUNO!

Perché le *Cittadelle* di fatto si rivolgeranno a un nuovo mercato internazionale, che oggi praticamente non esiste, ovvero a tutti quelli che vedono i servizi di accoglienza tradizionali per la terza età nel loro paese come la più sconsigliata ma purtroppo inevitabile soluzione finale.

→ Trattasi dei milioni di *Baby Boomers* più esigenti dal mondo e con buone capacità di spesa, a cui si aggiungeranno single, non solo nella terza età, che vedranno nelle *Cittadelle* l'opportunità di vivere più convenientemente senza problemi e con uno stile di vita che si prospetterà sempre superiore alle aspettative, in salute e benessere per vivere meglio e più a lungo.

→ Nessuna struttura al mondo al momento potrà garantire proposte simili che rappresenteranno una rivoluzione per combattere i contrasti intergenerazionali. Già un certo numero di anziani all'estero si sta orientando per trasferirsi e vivere su navi da crociera con tutti i servizi di lusso disponibili. <https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#8>

24) I RISCHI PER GLI OPERATORI ALBERGHIERI E I PRIVATI DEL B&B DEL TERRITORIO DOVUTI A UNA PRESUNTA CONCORRENZA SLEALE

NESSUNO!

Perché i servizi saranno di *Time-Sharing* quinquennale non vengono proposti da nessuno sul mercato nazionale e internazionale se non in forme diverse dalle grandi catene alberghiere come ad esempio *Mariott*, <https://www.marriott.com/marriott-vacation-club-timeshares/vacation.mi>, Hilton, <https://www.hiltongrandvacations.com/en/discover-ownership/what-is-timeshare> e altri che hanno comunque una clientela diversa e con esigenze differenti.

Le *Cittadelle* offriranno servizi alberghieri per una settimana in *Time-Sharing* A BREVE TERMINE (5 anni) proposti a chi cerca un servizio full optional a 5 stelle a costi convenienti nelle più belle città d'arte e di interesse turistico in Italia, INTROVABILE E AL

MOMENTO E NON PROPOSTO DA NESSUNO PERCHÉ NON FACILE DA PROPORRE E DA GESTIRE PER PICCOLE E MEDIE STRUTTURE!

25) I RISCHI DI UNA POTENZIALE CONCORRENZA SLEALE DA PARTE DELLE *CITTADELLE* PER LE STRUTTURE DI RISTORAZIONE DEL TERRITORIO

ELEVATI! MA...

Per eventuali grandi strutture di fast-food e fast light serali se presenti sul territorio, ma improbabile perché generalmente i quartieri in cui sono presenti i grandi Ospedali sono spesso carenti di infrastrutture sociali, ricreative e di ristorazione.

BASSI!

Per trattorie con cucina locale e con un pubblico proprio, che conserveranno l'*appeal* della loro offerta.

26) I RISCHI PER LE STRUTTURE D'INTRATTENIMENTO DEL TERRITORIO

IMPROBABILI!

Perché, fatte salve improbabili eccezioni, non esistono strutture simili nei territori coinvolti dove mancano o scarseggiano servizi di ogni genere e soprattutto d'intrattenimento per il tempo libero per i giovani.

Le sale da gioco del territorio non subiranno una diminuzione della clientela perché i loro prodotti/servizi non sono presenti nelle *Cittadelle*.

27) RISCHI PER LE SPA DEL TERRITORIO

IMPROBABILI!

Perché nelle *Cittadelle* si riferiranno a un'offerta con numeri molto ridotti e in territori generalmente periferici adiacenti agli ospedali che sono generalmente privi di attività del genere.

28) I RISCHI LEGATI ALLA FREQUENTE CHIUSURA DI NEGOZI NEI CENTRI COMMERCIALI IN RELAZIONE ALLE PERIODICHE FLUTTUAZIONI DEL MERCATO

NESSUNO!

La forte domanda dalle Pmi italiane del migliore *Made in Italy* per showroom a costi molto convenienti, importante per la diffusione del Brand e per entrare in contatto fisico con il grande pubblico, renderà l'offerta molto appetibile e sarà pertanto sempre superiore all'offerta, con presumibili liste di attesa.

Inoltre la richiesta degli ambulanti per accaparrarsi i box del mercatino nel cortile esterno, per l'opportunità unica, sarà sicuramente superiore alle offerte.

29) I RISCHI DI DISAGIO PER I VISITATORI DOVUTO AGLI SPAZI DI MOVIMENTO PIÙ RIDOTTI MOLTI PUNTI VENDITA RISPETTO AI CENTRI COMMERCIALI TRADIZIONALI

NESSUNO!

Perché le showroom occuperanno spazi molto più ridotti in quanto non necessitano di magazzino perché il prodotto provato e acquistato verrà consegnato a casa. Il massiccio utilizzo di vegetazione tropicale e lussureggiante favorirà il senso di benessere.

Limitatamente ad alcuni prodotti in offerta speciale sarà possibile ritirarli al box consegne in uscita e le necessità di stoccaggio saranno irrilevanti.

→La forte concentrazione di servizi di ristorazione, d'intrattenimento e tant'altro, integrati tra loro, gestita da un unico Brand, come avviene per le grandi navi da crociera di lusso, sarà sicuramente uno dei punti di forza dell'iniziativa: i visitatori si muoveranno in un ambiente che riserverà ad ogni passo una sorpresa e le ben 28 location della ristorazione e intrattenimento ubicate nel verde lussureggiante daranno una maggiore percezione di esclusività, lusso ed eleganza rispetto ai Centri Commerciali tradizionali, con una organizzazione diversa.

→Rispetto a questi ultimi anche il “*retail*” sarà diverso per la tipologia di molti più prodotti esposti e non ci sarà pertanto concorrenza né con i Centri Commerciali tradizionali né con gli Outlet e Grandi Magazzini: **trattasi di un nuovo mercato organizzato dedicato solo ai prodotti del desiderio che non c'è!**

30) I RISCHI LEGATI AL LEGAME DI COMPLEMENTARITÀ CON ALTRI PRODOTTI E SERVIZI

NESSUNO!

Perché trattasi di una struttura di servizi polifunzionale unica al momento con prodotti originali che non hanno complementarità con altri se non con prodotti simili ma mai uguali esposti nelle varie showroom.

31) I RISCHI PER GLI OPERATORI COMMERCIALI DEL TERRITORIO

NESSUNO!

Perché i servizi offerti dalle *Cittadelle* non hanno competitor sul territorio e i prodotti venduti nelle showroom con *e-commerce assistito* sono già venduti solo sul web e non sono presenti se non marginalmente nei punti vendita del territorio o del paese.

Comunque se interessati operatori del territorio potranno affittare una showroom a costi convenienti.

32) IL RISCHIO LEGATO ALLO SVILUPPO FUTURO DELLE TECNOLOGIE UTILIZZATE CHE POTREBBERO RIVELARSI OBSOLETE NEL TEMPO DEI 30 ANNI

NESSUNO!

Perché trattasi di un mix di tecnologie ampiamente diffuse, ormai collaudate, affidabili e comunque implementabili per ridondanza di margini di profitto.

La sinergia tra i servizi sarà innovativa e il marketing relazionale etico rivolto a tutti i visitatori *on the road* rappresenterà la vera novità mondiale che ottimizzerà investimenti e costi di gestione.

➔ La posizione accanto a grandi Ospedali e la possibilità di utilizzo nei parcheggi in orari in cui si vanno svuotando sarà strategica e l'attività di marketing relazionale interna non potrà essere svolta nei Centri Commerciali tradizionali perché non hanno un numero sufficiente di servizi attrattivi gestiti in proprio per il grande pubblico che giustificherebbe l'applicazione.

33) I RISCHI LEGATI ALLA DIFFICOLTÀ DI REPERIRE SUL MERCATO TUTTE LE NUMEROSE FIGURE PROFESSIONALI NECESSARIE PER LA GESTIONE, DI CUI ALCUNE PROBABILMENTE NON COMUNI

APPARENTEMENTE MEDIO-ALTI! MA TRASCURABILI

se tra i partner strategici ci sarà una compagnia leader mondiale della crocieristica la cui partecipazione e le competenze minimizzerebbero il rischio.

Le perplessità soprattutto sono nelle capacità potenziali degli addetti al marketing relazionale di essere in grado di realizzare gli obiettivi e d'incrementare sempre la qualità e l'efficienza attraverso le prenotazioni e le loro attività sui social per mantenersi in contatto.

➔ I rischi saranno fortemente attenuati dalla formazione iniziale e continua on-job, dalla preparazione estesa a tutto il personale delle tecniche di marketing neurale e relazionale che consentiranno all'addetto di capire a fondo il suo posizionamento nella catena del valore e l'importanza delle sue azioni nei confronti del cliente per ottenere la sua fiducia e conseguentemente sostenere il beneficio degli originali premi di produzione.
<https://www.lecittadelle.com/partner/3-04-il-personale-sara-il-fattore-determinante-per-il-successo/>

34) I RISCHI LEGATI ALLE POSSIBILITÀ DI MANTENERE ALTA L'EFFICIENZA E LA QUALITÀ DEI SERVIZI

NESSUNO!

Perché l'efficienza e la qualità saranno legati alle necessità di una forte attività di formazione iniziale, alla formazione continua on-job e soprattutto sarà motivata dai cospicui previsti premi di produzione legati alle prenotazioni dei vari servizi a pagamento e all'utilizzo dell'App per gli acquisti.

35) I RISCHI LEGATI ALLA POSSIBILITÀ DI MANTENERE I PREZZI CON IL MIGLIOR RAPPORTO QUALITÀ/PREZZO

NESSUNO!

L'elevata efficienza dei servizi integrati e sinergici rispetto a servizi gestiti separatamente, il marketing relazionale etico diretto ai visitatori e le prenotazioni, il supporto tecnico-scientifico dato dai laboratori di ricerca per le colture fuori terra e per la Nutrigenomica e il Microbiota, la possibilità di destinare introiti legati alla possibilità di ospitare un numero straordinario di Pmi **consentiranno di disporre di risorse tali da garantire sia un profitto elevato che risorse da destinare al mantenimento del miglior rapporto qualità/prezzo.**

36) IL RISCHIO DI CREARE IMBARAZZO ALLE POPOLAZIONI DEI TERRITORI ADIACENTI GENERALMENTE CON BASSA CAPACITÀ DI SPESA A UTILIZZARE I SERVIZI DI ALTA GAMMA NELLE CITTADELLE

NESSUNO!

Perché i prezzi delle offerte di prodotti/servizi, sempre di qualità, saranno alla portata di tutte le capacità di spesa in quanto legate alle quantità di manodopera differente, impegnata nei vari “pacchetti” offerti e in relazione alle location scelte.

Le prenotazioni della ristorazione e intrattenimento consentiranno di poter offrire il miglior rapporto qualità/prezzo per tutte le tasche.

Le offerte destinate a clienti con forte capacità di spesa saranno a prezzi più elevati perché limitate, in location esclusive e con una offerta di prodotti extra.

37) I RISCHI LEGATI AL MANTENIMENTO DELLE RISORSE UMANE IMPIEGATE

NESSUNO!

Gli incentivi per tutti gli addetti legati ai buoni profitti grazie al marketing relazionale diretto a tutti i visitatori e le prenotazioni **garantiranno una fidelizzazione senza confronti** e difficile da imitare per le peculiarità dei servizi offerti.

➔Altri elementi che giustificheranno un'elevata fidelizzazione saranno il favorevole ambiente di lavoro, la chiarezza delle funzioni e la garanzia di un'efficiente catena di comando, le ridondanti misure per la sicurezza e la possibilità di spostarsi come luogo di lavoro tra le varie *Cittadelle* ma anche di poter fare esperienze lavorative sulle navi da crociera del partner. Lo stesso vale per il personale navigante che potrebbe ruotare sulle *Cittadelle* e viceversa. **Un'opportunità per un leader della crocieristica da valutare bene!**

38) I RISCHI DERIVANTI DA LIVELLI TECNICI INADEGUATI DEI SERVIZI ALLE ESIGENZE DELLA GESTIONE

NESSUNO!

Perché sarà prevista una formazione professionale consistente e la presenza dei due centri di ricerca interni con un network di 200 ricercatori iniziali, altamente qualificati, garantiranno un livello tecnico scientifico straordinario nelle *Cittadelle*, che si allineeranno ai livelli delle migliori strutture internazionali.

39) I RISCHI LEGATI ALL'AUMENTO DEI COSTI ENERGETICI

SARANNO LIMITATI!

Le reti saranno utilizzate a integrazione delle necessità in quanto saranno previsti l'utilizzo di energia fotovoltaica per gli apparati di illuminazione e l'utilizzo di energia geotermica nella climatizzazione. Comunque le Cittadelle disporranno di gruppi di cogenerazione elettrica a gas che potranno lavorare in continuità o in emergenza.

➔ A partire dal terzo anno la gestione dei consumi energetici con l'aiuto della I.A. sarà sempre più ottimizzata. L'elevata presenza di massa fogliare delle colture aeroponiche edibili, ornamentali e di arredo comporterà una buona mitigazione delle temperature interne e un risparmio energetico non trascurabile. La progettazione delle *Cittadelle* con particolare attenzione al risparmio energetico sarà un plus.

40) I RISCHI LEGATI AGLI INCIDENTI SUL LAVORO

ESTREMAMENTE RIDOTTI!

In relazione alla straordinaria attività di formazione e on-job, alla grande professionalità degli addetti frequentemente coinvolti nella partecipazione alle esercitazioni e procedure per le emergenze tra l'altro spettacolarizzate dalla Web-TV.

➔ La fidelizzazione del personale tramite l'incentivazione economica legata ai ricavi e il positivo ambiente di lavoro come sulle grandi navi da crociera, l'elevata programmazione delle attività possibile con le prenotazioni e la conseguente assenza di stress **MINIMIZZERANNO** i rischi.

L'ATTIVAZIONE DELL'I.A. a partire dal terzo anno contribuirà a monitorare le operazioni di gestione e manutenzione, così come i

luoghi di fruizione dei servizi, rilevando immediatamente difformità di dotazioni di sicurezza degli addetti non idoneo e tate altre cause di possibile rischio!

La presenza della struttura sanitaria interna attrezzata e l'adiacente Ospedale comunque minimizzeranno ulteriormente i rischi per il potenziale infortunato.

41) I RISCHI AMBIENTALI

NESSUNO!

Perché non esistono prodotti utilizzati o di scarto e manipolazioni potenzialmente inquinanti o attività fonti di possibile danno ambientale.

Le *Cittadelle* green non sottrarranno verde ma saranno per la società fonte di beneficio economico botanico aggiunto in quanto il verde aeroponico edibile, ornamentale e di arredo sarà centinaia di volte superiore al verde delle aree prima del loro utilizzo.

Ben 200.000mq di superficie fogliare delle colture edibili, ornamentali e di arredo a forte sviluppo verticale saranno equivalenti a un bosco urbano di 60 ettari contro un impegno di circa tre ettari.

➔ I rifiuti saranno smaltiti secondo i vari regolamenti comunali. Le modeste quantità di acque nere saranno avviate alla fognatura comunale o dell'Ospedale e compensate. Le acque piovane saranno depurate e utilizzate per il verde non aeroponico e per le colture in terra dell'azienda agricola. Le colture aeroponiche saranno fertirrigate con le acque piovane depurate.

42) RISCHIO DI AUMENTO DELLE EMISSIONI DI CO2 IN ATMOSFERA

NESSUNO! ANZI...

L'utilizzo prevalente di energie rinnovabili geotermica e fotovoltaica contribuiranno alla riduzione delle emissioni di CO2. Inoltre le piante con 200.000mq di sviluppo fogliare utilizzeranno la CO2 come alimento trasformandola in associazioni vegetazionali ornamentali e di arredo e soprattutto in ortofrutta di ottima qualità a km 0 con una riduzione di 1.200 tonnellate anno di CO2.
<https://www.lecittadelle.com/white-papers-news/6-05-third-age-and-the-best-of-made-in-italy-10-strategic-choices/#4>

43) I RISCHI DA TERREMOTI

NESSUNO!

Tutte le strutture prefabbricate portanti saranno in acciaio e leggere; saranno previste antisismiche e progettate per annullare il rischio sismico; le ampie e più complete dotazioni, le procedure di evacuazione previste, i tempi rapidi per raggiungere le celle di protezione individuali e collettive e gli allarmi largamente testati garantiranno sempre ospiti e addetti.

44) I RISCHI DA DISASTRI CLIMATICI, ALLAGAMENTI, FRANE, ETC

NESSUNO!

Le *Cittadelle* saranno un padiglione aggiunto ai grandi ospedali ubicati in aree già esenti da questi rischi. E comunque le procedure di sicurezza e la preparazione di tutto il personale, le continue esercitazioni peraltro spettacolarizzate da programmi della Web-TV minimizzeranno qualsiasi rischio.

45) I RISCHI DA INCENDIO

LIMITATI!

Per la progettazione adeguata che prevedrà materiali idonei assieme a sistemi collettivi e personali di spegnimento; le vie di fuga e le procedure saranno ridondanti rispetto alle normative e il livello di preparazione del personale garantirà di più anche rispetto alle grandi navi da crociera o a grandi complessi.

Potranno esserci localmente focolai d'incendio anche dolosi che però il sistema neutralizzerà in tempi molto rapidi con la propria organizzazione e impiantistica automatica e manuale dedicata.

Dal terzo anno l'I.A. completerà il quadro positivo di prevenzione e difesa dal rischio da incendi come da qualsiasi altro rischio.

46) I RISCHI DA ATTENTATI, DANNEGGIAMENTI ALLE PERSONE E ALLE COSE, FURTI, MOLESTIE E AGGRESSIONI

IRRILEVANTI!

Perché gli accessi e le procedure saranno controllati a livello degli aeroporti internazionali e il sistema di telesorveglianza interno consentirà il monitoraggio di tutto quello che si desidera e di conseguenza le *Cittadelle* saranno meno interessanti per delinquere rispetto ad altre strutture.

➔ Dal terzo anno l'I.A. completerà il quadro positivo di prevenzione e difesa. Il monitoraggio esteso e la possibilità di dirigere il getto di idranti ad alta pressione da parte dell'I.A. su inizi di incendio o attentatori contestualmente alla rilevazione consentirà di ottenere risultati impensabili. <https://www.lecittadelle.com/white->

➔ **All'ingresso sarà prevista una sorveglianza armata**, collegata alle forze di pubblica sicurezza, in grado di intervenire anche all'interno. Gli ospiti residenti potranno lasciare anche aperte le porte delle loro suite che hanno un sistema di telecontrollo all'ingresso; il servizio prevede cassaforte in camera e deposito valori e preziosi custoditi. Saranno sempre presenti 8 addetti alla sorveglianza e sicurezza armati e 3 di notte. Il collegamento con le forze dell'ordine sarà istantaneo.

47) I RISCHI PER LA PRIVACY DEGLI OSPITI RESIDENTI

NESSUNO!

Perché le chiare e rigide procedure e la preparazione e professionalità degli addetti garantiranno che tutte le attività saranno svolte sempre con l'assenso dei soggetti coinvolti: in location così socialmente attive saranno rigorosamente contemplati i desideri di coloro che vorranno avere i loro momenti di riservatezza.

Tenendo presente che tutti gli ospiti residenti assistiti sempre psicologicamente dai professionisti interni saranno stimolati a non isolarsi e a immergersi nel contesto sociale vivace e stimolante!

➔ **L'OBIETTIVO PRIMARIO DELLE CITTADELLE SARÀ COMUNQUE QUELLO DI COINVOLGERE TUTTI A UNA SOCIALITÀ INTELLIGENTE PER COMBATTERE LA SOLITUDINE E LA DEPRESSIONE NEMICHE DELLA TERZA ETÀ E DELLA SALUTE. L'ASSISTENZA PSICOLOGICA, MEDICA, LA FISIOTERAPICA, LA PET THERAPY, LA GARDEN THERAPY E LE ATTENZIONI DI TUTTI GLI ADDETTI COINVOLTI NEI PROCESSI DI ASSISTENZA ALLA PERSONA SARANNO UNA GARANZIA.**

➔ Vivere in mezzo al grande pubblico e NON SEGREGATI O GHETTIZZATI in strutture tradizionali solo per anziani impedirà episodi di mala assistenza e maltrattamenti. Un interessante comunicazione sui maltrattamenti agli anziani nel mondo dell'OMS https://www.salute.gov.it/imgs/C_17_pagineAree_3664_listaFile_itemName_4_file.pdf

Dal terzo anno l'I.A. consentirà di affinare la salvaguardia della privacy e l'interfaccia con gli ospiti residenti darà una percezione di sicurezza assoluta a 360°. <https://www.sicurezzamagazine.it/le-nuove-frontiere-della-sicurezza-nelle-strutture-socio-sanitarie/>

48) I RISCHI PER LA GHETTIZZAZIONE DEGLI OSPITI RESIDENTI NELLA TERZA ETÀ

NESSUNO!

Tutti gli ospiti residenti vivranno nelle loro junior suite con servizi a 5 stelle nell'*Experience Center* a contatto con il pubblico, vivranno, si divertiranno, mangeranno e svolgeranno tutte le loro attività in pubblico.

La struttura sanitaria sarà aperta ai visitatori così come la struttura per la degenza interna.

La ghettizzazione e potenziali maltrattamenti o abusi saranno impossibili.

https://www.redattoresociale.it/article/notiziario/il_dramma_nelle_rs_a_diventate_ghetto#

La vita pubblica dei residenti pur con la tutela della loro privacy impedirà qualsiasi evento segregativo.

49) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI DI PERDERE LA LORO AUTOSUFFICIENZA TEMPORANEAMENTE O IN VIA DEFINITIVA E DI DOVERSI ALLONTANARE DALLE LORO RESIDENZE NELLE *CITTADELLE*

NESSUNO!

Potranno rimanere a vivere nelle loro junior suite che verranno attrezzate come camere di moderne cliniche di lusso *Cittadelle* senza avere alcun onere aggiunto o essere ospitati nella struttura di degenza interna nei limiti dei posti letto disponibili.

➔ Anche dopo un intervento in ospedale potranno fare la convalescenza nella propria suite e fare fisioterapia con il proprio trainer. Il maggior costo sarà assorbito dai ricavi dei servizi a pagamento che hanno ampi margini.

Una facilitazione non concessa da nessuna struttura per anziani al mondo perché le risorse finanziarie da attività integrate, anche commerciali, apporteranno le risorse necessarie!

<https://www.margas.it/paura-di-perdere-lautosufficienza-polizze-ltc/#:~:text=Innanzitutto%20e%20necessario%20spiegare%20cosa,vestirsi%20e%20svestirsi>

50) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI DI NON POTER ACCEDERE A CERIMONIE RELIGIOSE

NESSUNO!

Nelle terrazze delle *Cittadelle* all'interno dei giardini tropicali saranno allestiti due piccoli padiglioni dedicati a molte religioni; i cattolici potranno recarsi nella cappella dell'ospedale adiacente per la messa e per la preghiera. Tutte le domeniche e le festività religiose

saranno previsti i trasferimenti collettivi di turisti e residenti per assistere alla Santa Messa nella Basilica cittadina...

51) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI DI NON POTER ACCEDERE FACILMENTE A MEZZI DI TRASPORTO PUBBLICI E PRIVATI

NESSUNO!

Tutti gli ospedali sono generalmente ben collegati al centro città, alla stazione centrale e i taxi possono attraverso la viabilità dell'ospedale e imbarcare l'ospite all'entrata delle *Cittadelle*. Le *Cittadelle* avranno servizi convenzionati per il trasferimento dovunque con svariate possibilità di spesa.

52) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI DI DOVER RIMANERE A VIVERE SEMPRE NELLA STESSA CITTADELLA

NESSUNO!

Con 50 *Cittadelle* in circa 30 delle più belle città d'arte e di interesse turistico con la rotazione organizzata i possibili scambi di residenza saranno di gran lunga superiori alla voglia di trasferirsi. Si aggiungerà la possibilità di trasferirsi sulle navi ormeggiate nei porti (se disponibili) o di trascorrere anche lunghi periodi in navigazione sulle grandi navi da crociera nel mondo del partner o dello sponsor.

53) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI DI NON POTER TRASCORRERE FACILMENTE E CONVENIENTEMENTE LE PROPRIE VACANZE

NESSUNO!

Oltre alla possibilità di trasferirsi per periodi brevi o lunghi per vacanze tra le varie *Cittadelle*, di cui molte sono anche famose per la vicinanza di località marine rinomate e di località sciistiche, la partecipazione al progetto di un partner strategico, leader della crocieristica mondiale, consentirà sia di trasferirsi nelle numerose navi da crociera ormeggiate nei più bei porti italiani e nel Mediterraneo, sia di essere ospite in una nave da crociera a costi irrilevanti. L'assistenza seguirà tutti con un servizio di eccellenza adeguato alla struttura a 5 stelle. Quando le *Cittadelle* si diffonderanno nel mondo le possibilità di cui sopra diventeranno infinite. Le *Cittadelle* saranno convenzionate con una miriade di strutture turistiche e termali su tutto il territorio nazionale.

<https://www.rainews.it/video/2022/11/la-nave-hotel-galleggiante-di-lusso-per-i-mondiali-attracca-in-qatar-b0b91e44-8db9-4397-be53-562c38105e40.html>

54) I RISCHI PER GLI OSPITI RESIDENTI DI NON POTER OSPITARE PARENTI O AMICI IN VISITA O DI AVERE LIMITAZIONI NELLE VISITE

NESSUNO!

Nella junior suite dei residenti sarà possibile aggiungere un divano letto per una o due persone senza oneri aggiunti fino a 3 giorni; per periodi di soggiorno più lunghi ci saranno una serie di offerte molto convenienti.

L'utilizzo dei servizi di ristorazione e intrattenimento sarà uguale a quello del pubblico con una riduzione dei prezzi del 30%, ma con prenotazione. Le visite ai residenti saranno sempre possibili e senza alcun limite di orario, previa prenotazione tramite l'App.

55) I RISCHI PER LA MANCATA VENDITA DEI PRODOTTI DELLE COLTURE AEROPONICHE PRODOTTI NELLA VERTICAL FARM INTERNA E NELL'AZIENDA AGRICOLA

NESSUNO!

Perché le colture aeroponiche edibili saranno modulari e allestite in base alla richiesta; la qualità dei prodotti sarà superiore e a costi competitivi, senza costi di trasporto e di distribuzione in quanto proposta dal marketing relazionale interno a milioni di visitatori e consegnata nel box all'uscita o prenotata e acquistata dall'App.

Inoltre dalle colture aeroponiche si trarrà il massimo profitto perché l'ortofrutta venduta sarà in confezioni di IV Gamma che rappresenta la tipologia maggiormente richiesta e con prezzi molto più remunerativi. Saranno previste fino a 10 milioni di confezioni dalle colture all'interno del padiglione e altrettante o più dalle colture aeroponiche nell'azienda agricola esterna.

56) I RISCHI PER GLI OSPEDALI

NESSUNO!

Le *Cittadelle* incrementeranno la sostenibilità ambientale del sistema "*Cittadella+Ospedale*" integrando proficuamente le due attività e creeranno benefici reciproci a costo zero.

La possibilità di utilizzare parcheggi in orari in cui gli stessi si vanno svuotando sarà un benefit per i visitatori, per l'amministrazione dell'ospedale e per l'ambiente.

I servizi ospedalieri e alcuni offerti dalle *Cittadelle* saranno fruibili 24/24h, creando una percezione di sicurezza aggiunta.

57) I RISCHI PER GLI ENTI EROGATORI DI SERVIZI

NESSUNO!

I maggiori consumi per la presenza delle *Cittadelle* saranno di modesta entità (acqua, luce e gas) e avverranno in orari in cui diminuiscono quelli dell'Ospedale; PERTANTO SARANNO UN VANTAGGIO PER UNA MIGLIORE UTILIZZAZIONE DELLE RETI.

58) I RISCHI PER LE STRUTTURE SOCIALI E RICREATIVE DEL TERRITORIO

NESSUNO!

Le *Cittadelle* rappresenteranno per il territorio nuove opportunità di svago, di socializzazione, d'intrattenimento, di ristorazione e commerciali corroborate dalle straordinarie ricadute occupazionali dirette e indirette; **si aggiungeranno e non si sovrapporranno a quelle esistenti e non danneggeranno nessuna struttura sul territorio**, che continuerà ad avere il suo *appeal* storico.

59) IL RISCHIO PER LE AZIENDE AGRICOLE DEL TERRITORIO

NESSUNO!

Perché la produzione agricola aeroponica sarà destinata al consumo interno di sole primizie di pregio prodotte e a un nuovo consumo nel territorio per la vendita di primizie in confezioni di IV Gamma a condizioni più convenienti rispetto alla GDO che tali prodotti li importa. La vendita di prodotti agricoli stagionali locali non subirà alcuna concorrenza, anzi ci saranno acquisti di prodotti stagionali locali da parte degli chef delle *Cittadelle*.

60) I RISCHI LEGATI AI RAPPORTI TRA SOCI STORICI E ATTORI PARTNER DELLE CITTADELLE CHE SI POTRANNO RENDERE DIFFICILI DA GESTIRE NEL TEMPO

NESSUNO!

TALI RISCHI SARANNO ANNULLATI DAL “CALL” E “PUT” che consentiranno di uscire e far uscire dall’investimento in modo semplice, automatico e profittevole per tutti; una soluzione accettata dalle parti all’atto dell’entrata di soci.

61) I RISCHI LEGATI ALLA TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

IRRILEVANTI!

La tutela è basata non tanto sulla segretezza quanto sulla velocità della realizzazione della prima iniziativa e delle successive. Il servizio offerto dalle *Cittadelle* si baserà sull’efficienza del Brand garantita dai partner strategici, dalla capacità finanziaria, la qualità e la elevata professionalità degli addetti: **i primi in una attività originale e innovativa, se sono bravi, conservano il primato a lungo!**

62) I RISCHI LEGATI ALLE DINAMICHE FINANZIARIE

NESSUNO!

Il flusso di cassa sarà sempre positivo, le modalità dei pagamenti prevedranno o pagamenti anticipati o pagamenti a prestazione effettuata e possibili dilazioni con i fornitori, minimizzando i rischi.

63) IL RISCHIO FINANZIARIO PER L’INVESTITORE PER UN POSSIBILE MANCATO INTERESSE ALL’ACQUISTO DI TITOLI DEI FONDI IMMOBILIARI CHIUSI EMESSI PER OGNI CITTADELLA

BASSO!

L'emissione dei Fondi potrà essere fatta a Concessione ottenuta e all'apertura del cantiere. Presumibilmente le prime *Cittadelle* avranno tempi diversi per valorizzare Fondi Immobiliari Chiusi trentennali sul mercato internazionale, con un periodo più lungo rispetto alla quasi totalità di questa tipologia di titoli che è decennale. Gli interessi saranno però interessanti perché legati a una gestione più efficiente e sarà prevista la restituzione anticipata del capitale, che sarà un'ulteriore fattore di garanzia.

➔ La gestione delle *Cittadelle* sotto la guida di leader mondiali, tra cui uno del settore crocieristico, sarà una garanzia di successo dell'iniziativa e di conseguenza lo sarà il prodotto finanziario collegato. Il rischio sarà fortemente mitigato se la principale campagna di promozione di vendita del Fondo sarà sponsorizzata dai leader strategici che realizzeranno le *Cittadelle* nei loro paesi.

➔ Il Nord America o la Cina e l'area pacifica sono certamente il bacino più grande del mondo per *Baby Boomers* con elevata capacità di spesa e di investitori abituati ad apprezzare la maggiore efficienza e l'innovazione.

64) IL RISCHIO PER UNA GESTIONE UNICA DEI SERVIZI A PAGAMENTO DELLE *CITTADELLE*

NESSUNO!

Le *Cittadelle* saranno simili come attività a quelle che si svolgono nelle grandi navi da crociera; gestibili con maggiore efficienza da un unico Brand; in aggiunta sinergica ci saranno i *Green Experience Centers* molto attrattivi e una grande *Vertical Farm* interna a livello delle grandi strutture internazionali ma più efficiente.