



FAQ del programma

Tourism & Conservation Alliance

1. Che cos'è Tourism & Conservation Alliance?

Tourism & Conservation Alliance è un programma internazionale annuale di adesione, miglioramento e conservazione promosso da World Sustainability Foundation / World Sustainability Organization.

È rivolto a operatori turistici che vogliono sostenere progetti concreti di tutela della biodiversità, entrare in un network internazionale e rafforzare in modo credibile il proprio percorso di sostenibilità.

2. È una certificazione?

No. Nella sua fase iniziale, il programma non è presentato come una certificazione.

Si tratta di un programma non profit di adesione e partecipazione, con benefici di membership, strumenti di visibilità, un percorso di improvement e aggiornamenti sui progetti di conservazione sostenuti.

3. A chi si rivolge il programma?

Il programma si rivolge principalmente a:

- hotel
- lodge
- resort
- diving center
- whale watching operators
- tour operator
- agenzie di viaggio
- altri operatori turistici coerenti con il posizionamento del progetto

4. Cosa significa aderire al programma?

Aderire significa entrare a far parte di un'iniziativa internazionale collegata alla conservazione, contribuire al sostegno di progetti ambientali concreti e partecipare a un percorso di miglioramento progressivo, con benefici di membership proporzionati al livello scelto.

5. La membership è un acquisto di servizi?

No. La membership rappresenta un'adesione annuale al programma e un contributo al suo sviluppo e ai progetti di conservazione sostenuti.

I benefici collegati ai diversi livelli devono essere intesi come benefici di partecipazione, visibilità e coinvolgimento, non come prestazioni commerciali equivalenti acquistate dal membro.

6. Qual è la differenza tra Explorer, Impact e Pioneer?

Le tre membership hanno una logica progressiva.



Explorer Partner è il livello di ingresso nel network, con i benefici essenziali per partecipare al programma e iniziare a comunicare correttamente la propria adesione.

Impact Partner aggiunge maggiore visibilità, coinvolgimento editoriale, alert più pertinenti e una mini roadmap di miglioramento.

Pioneer Partner aggiunge orientamento più vicino, valorizzazione editoriale dedicata, desk review light e priorità nelle iniziative più rilevanti del network.

7. Quali sono i contributi annuali delle membership?

I livelli attualmente previsti sono:

- Explorer Partner — 100 euro / anno
- Impact Partner — 250 euro / anno
- Pioneer Partner — 500 euro / anno

Questi importi vanno presentati come contributi annuali di adesione al programma.

8. Cosa ricevono tutti i membri, indipendentemente dal livello?

Tutti i membri ricevono, in forma base o proporzionata al livello:

- adesione annuale al network
- linee guida del programma
- questionario di autovalutazione
- presenza nella directory del programma
- aggiornamenti sui progetti di conservazione sostenuti
- strumenti base di comunicazione e visibilità

9. Cosa include Explorer Partner?

Explorer Partner include:

- adesione al network per 12 mesi
- badge annuale Explorer Partner
- presenza nella directory pubblica con logo, link e breve descrizione
- accesso alle linee guida del programma e al questionario di autovalutazione
- aggiornamento trimestrale sui progetti di conservazione sostenuti nel cluster di riferimento
- attestato digitale di adesione e sostegno alla conservazione
- newsletter con bandi e opportunità generali
- accesso a eventuali convenzioni con fornitori certificati FOS/FOE, quando disponibili
- kit base di comunicazione

10. Cosa include Impact Partner?



Impact Partner include tutto il livello Explorer, più:

- profilo directory arricchito con foto e descrizione estesa
- inserimento in una rubrica o newsletter dedicata ai membri
- un webinar o training group annuale
- possibilità di comparire in contenuti collettivi social o editoriali
- alert opportunità filtrati per tipologia di operatore
- accesso prioritario alle opportunità collettive più pertinenti, quando emergono
- badge Active Improvement Member dopo compilazione del questionario di autovalutazione
- mini improvement roadmap annuale con 3–5 priorità consigliate

11. Cosa include Pioneer Partner?

Pioneer Partner include tutto il livello Impact, più:

- onboarding call one-to-one annuale
- desk review light del questionario di autovalutazione con feedback sintetico
- priorità nella directory e nei contenuti editoriali del programma
- spotlight story o case study dedicato
- priorità di valutazione per eventuali piloti, consorzi o candidature collettive
- call annuale di orientamento funding
- badge Reviewed Improvement Partner, assegnato quando la desk review conferma un livello minimo di completezza e coerenza formale delle informazioni condivise

12. Che cos'è il kit base di comunicazione?

È un pacchetto minimo di materiali pronti all'uso che aiuta il membro a comunicare correttamente la propria adesione al programma.

Può includere:

- badge o logo del programma
- testo breve per il sito
- breve descrizione standard del programma
- firma email
- copy base per social o newsletter
- indicazioni minime per comunicare la partecipazione in modo corretto e coerente

13. Cosa sono le linee guida del programma?

Le linee guida del programma sono il documento che presenta principi, regole di base, impostazione generale e logica di partecipazione al programma.



Servono a chiarire il quadro entro cui il membro aderisce e comunica la propria partecipazione.

14. Cos'è il questionario di autovalutazione?

È uno strumento iniziale con cui il membro descrive in modo dichiarativo il proprio stato di partenza, le pratiche già presenti e alcune priorità di miglioramento.

Non equivale a un audit e non costituisce una verifica indipendente.

15. Cos'è la mini improvement roadmap?

È una sintesi breve, normalmente composta da 3–5 priorità consigliate, costruita a partire dal questionario di autovalutazione.

Serve ad aiutare il membro a individuare i prossimi passi più utili da impostare internamente nel proprio percorso di miglioramento.

16. Cos'è l'onboarding call annuale?

È una breve call individuale di orientamento, prevista per il livello Pioneer, utile per:

- spiegare il funzionamento del programma
- chiarire i primi passi
- aiutare il membro a usare correttamente i benefit
- ridurre dubbi iniziali e favorire un avvio più ordinato

Non è una consulenza continuativa.

17. Cos'è la desk review light?

È una revisione interna e sintetica del questionario di autovalutazione e del percorso dichiarato dal membro.

Può includere:

- osservazioni generali
- punti forti
- aree migliorabili
- priorità suggerite

Non è un audit in loco, non è una certificazione e non è una verifica accreditata.

18. Cosa significa spotlight story o case study dedicato?

Significa la creazione di un contenuto editoriale dedicato a un membro Pioneer.

Può essere, per esempio:

- un articolo sul sito del programma
- un contenuto sul Blog della Fondazione
- una newsletter dedicata



- un contenuto social o LinkedIn
- una pagina membro in evidenza nella directory

19. Cosa significa call di orientamento funding?

È una call breve, prevista per il livello Pioneer, utile a valutare se esistono opportunità di funding o iniziative collettive coerenti con il profilo del membro.

Non include scrittura progettuale completa, costruzione del budget o gestione integrale di una candidatura.

20. Come funzionano i progetti di conservazione sostenuti?

I membri vengono associati prevalentemente a uno dei due filoni del programma:

- Mare
- Terra

L'assegnazione dipende dal tipo di business, dalla localizzazione e dal profilo operativo del membro. In alcuni casi, la Fondazione può decidere discrezionalmente il cluster più coerente.

I progetti sostenuti vengono aggiornati ogni sei mesi. In questo modo, ogni aderente può affermare di contribuire al sostegno di due progetti di conservazione all'anno, all'interno del proprio filone prevalente.

21. Il membro può scegliere liberamente tra mare e terra?

Non sempre. In molti casi il cluster dipenderà dalla natura dell'attività del membro e dal suo posizionamento. La Fondazione si riserva comunque la possibilità di definire il cluster più coerente in casi particolari.

22. Il programma garantisce l'accesso a bandi o finanziamenti?

No. Il programma non garantisce l'accesso a bandi o finanziamenti e non promette risultati automatici.

Può però offrire:

- segnalazioni generali
- alert più mirati per i livelli superiori
- valutazioni preliminari di opportunità collettive, quando pertinenti

23. Tutti i membri partecipano alle opportunità collettive o ai bandi?

Non automaticamente.

Tutti possono ricevere informazioni generali, ma il livello di coinvolgimento cresce con la membership. I livelli superiori possono ricevere maggiore priorità e pertinenza nell'accesso alle opportunità collettive, quando emergono.

24. I badge equivalgono a una certificazione?

No. I badge indicano partecipazione al programma e, nei casi previsti, avanzamento nel percorso interno del programma.



Non equivalgono a certificazioni indipendenti e non devono essere presentati come tali.

25. Cosa succede se il badge Reviewed Improvement Partner non viene assegnato subito?

Non va interpretato come una bocciatura.

Significa semplicemente che le informazioni condivise non hanno ancora raggiunto un livello minimo di completezza o coerenza formale. In quel caso, il badge potrà essere assegnato successivamente, dopo integrazione o chiarimento.

26. I membri devono dare visibilità al programma?

Sì. I membri si impegnano a dare evidenza alla propria adesione attraverso almeno un touchpoint digitale ufficiale.

La Fondazione può richiedere, ad esempio:

- utilizzo del badge o logo del programma secondo le linee approvate
- breve testo descrittivo standard del programma
- collegamento ipertestuale alla landing page ufficiale

27. Sono previsti anche materiali fisici?

Sì, quando pertinenti al contesto del membro.

La Fondazione può proporre materiali fisici o stampati, come:

- mini-brochure per reception, camere, desk o punti informativi
- materiali da esporre a bordo, in struttura o in aree dedicate al pubblico
- QR code che rimandino alla landing page del programma

28. Il programma prevede convenzioni con fornitori certificati Friend of the Sea/Friend of the Earth?

Sì, quando disponibili e concretamente attivabili.

Queste convenzioni vanno presentate come beneficio potenziale del network, non come vantaggio sempre garantito in modo automatico.

29. Chi produce i contenuti di comunicazione dei membri?

Dipende dal livello di membership e dalla disponibilità effettiva del programma.

Nel livello base il membro riceve strumenti minimi per comunicare correttamente la propria adesione. Nei livelli superiori può essere coinvolto anche in contenuti editoriali collettivi o dedicati.

30. Qual è il messaggio corretto con cui presentare il programma?

Il programma va presentato come un'iniziativa non profit di adesione annuale che unisce turismo, conservazione e miglioramento progressivo. Va evitato di descriverlo come:

- vendita di servizi
- certificazione ambientale piena



WORLD
SUSTAINABILITY
FOUNDATION



- audit
- promessa di accesso a bandi o finanziamenti