

# Business Plan MysteryRock



# Indice

1. Introduzione .....	3
2. Analisi del Contesto Socio-Economico.....	4
3. Mappatura del Bene Architettonico .....	6
4. Piano d'Azione.....	9
5. Casi Studio .....	20
6. Analisi dei costi.....	24
7. Sostenibilità Economica .....	41
8. Coinvolgimento degli Stakeholder .....	54
9. Impatti ESG .....	58
10. Comunicazione e Marketing .....	61
11. Impatto Atteso .....	63
12. RoadMap .....	65
13. Il Team .....	68
14. Summary .....	69
15. Allegati .....	70

# 1. Introduzione

Il presente business plan nasce dalla volontà di restituire alla comunità e al territorio della Bassa Veronese uno dei suoi luoghi più simbolici: **la Rocca di Nogarole**, una struttura storica di straordinario valore architettonico, oggi **NON** sfruttata, ma carica di potenzialità culturali, economiche e sociali.

Situata in una posizione strategica, a soli 3 minuti dal casello autostradale dell'A22, tra Verona e Mantova, la Rocca rappresenta un perfetto punto di incontro tra storia, accessibilità e opportunità. In un contesto comunale caratterizzato da una **forte vocazione logistica e agricola**, ma con **servizi culturali e aggregativi ancora limitati**, questo progetto vuole colmare un vuoto e trasformare un bene dormiente in un **motore di innovazione sociale e rigenerazione territoriale**.

L'obiettivo è restituire alla Rocca un ruolo centrale nella vita del paese, riconfigurandola come **spazio multifunzionale** capace di ospitare attività culturali, formative, ricreative ed economiche, nel pieno rispetto della sua storia millenaria.

Attraverso questo documento, l'**Associazione MysteryRock** intende proporre una visione concreta, moderna e sostenibile per il rilancio della Rocca, immaginandola non solo come testimone del passato, ma come **laboratorio permanente del futuro** per l'intero territorio.

## 2. Analisi del Contesto Socio-Economico

Il territorio del comune di Nogarole è formato da tre frazioni:

- Nogarole Rocca (comune)
- Pradelle (dove si trova la zona industriale)
- Bagnolo (oltre il cavalcavia)

Ci troviamo a metà tra Verona e Mantova e siamo attraversati dall'autostrada A22 con relativo casello. Questo può essere sfruttato a nostro favore.

documento di studio:

[https://piao.dfp.gov.it/data/documents/111693/PIAO\\_2024\\_2026.pdf](https://piao.dfp.gov.it/data/documents/111693/PIAO_2024_2026.pdf)

### PARTECIPAZIONI

Partecipazioni societarie

Il comune di Nogarole Rocca partecipa direttamente al capitale delle seguenti società:

1. ESA- com spa con una quota del 0,5%;
2. ACQUE VERONESI s.c. a r.l. con una quota del 0,410%.

Il Comune di Nogarole Rocca inoltre, partecipa indirettamente alle seguenti società:

1. VIVERACQUA s.c. a r.l.

per il tramite di ACQUE VERONESI s.c. a r.l. che ne detiene una quota del 18,76%

### **Geografia e Territorio**

Il comune si estende su una superficie di 29,14 km<sup>2</sup>, caratterizzata da un territorio completamente pianeggiante tipico della Bassa Veronese, situato poco distante dal fiume Mincio. Confina a nord con Povegliano Veronese, a nord-est con Vigasio, a est con Trevenzuolo, a sud con Roverbella (provincia di Mantova) e a ovest con Mozzecane.

### **Demografia**

Al 31 dicembre 2022, la popolazione residente era di 3.875 abitanti. La densità abitativa è di circa 131,7 abitanti per km<sup>2</sup>.

### **Economia**

L'economia di Nogarole Rocca è tradizionalmente basata sull'agricoltura, con produzioni ortofrutticole e cerealicole. In particolare, il comune fa parte dell'area di produzione del Riso Nano Vialone Veronese, coltivato su terreni irrigati con acqua di risorgiva.

Negli ultimi anni, il settore della logistica ha assunto un ruolo significativo nello sviluppo economico locale. La presenza di un casello sull'autostrada A22 ha favorito l'insediamento di importanti poli logistici, come il centro di Zalando, che ha contribuito alla creazione di numerosi posti di lavoro.

## **Mercato Immobiliare**

Il mercato immobiliare ha registrato un incremento delle quotazioni residenziali del 3,07% su base annua, con un prezzo medio di 806 €/m<sup>2</sup>. Tuttavia, si è osservata una diminuzione delle vendite residenziali del 23,26% annuo, con 53 unità vendute, e una riduzione delle vendite non residenziali del 71,23% annuo, con 14 unità vendute.

## **Infrastrutture e Trasporti**

Nogarole Rocca è ben collegata grazie alla presenza del casello dell'autostrada A22, che la connette a nord con Trento, Bolzano e il passo del Brennero, e a sud con Mantova e Modena. Lo scalo ferroviario più vicino è quello di Mozzecane, sulla linea Verona-Mantova.

Trasporti pubblici molto scarsi (solo autobus, principalmente a scopo scolastico.)

## **Amministrazione**

Il comune fa parte dell'Unione Comunale denominata "Unione veronese Tartaro Tione", insieme ai comuni di Erbè e Trevenzolo. Questa unione gestisce servizi comunali quali sociale, tributi, commercio, polizia municipale, manutenzione del patrimonio, protezione civile e altri.

### 3. Mappatura del Bene Architettonico

#### **DESCRIZIONE E INTERPRETAZIONE DELLE STRUTTURE ARCHITETTONICHE ESISTENTI**

La Rocca fu oggetto di una radicale trasformazione nella seconda metà del Cinquecento quando fu ceduta dalla Repubblica di Venezia a privati cittadini.

Le **entrate** alla struttura sono **tre** e sono collocate sui **lati E, N e O**.

La residenza signorile si sviluppa su **due piani**. Il nucleo antico, al **piano terra**, comprende **nove stanze** e un **porticato** cinquecentesco. **Sette** di queste stanze sono caratterizzate da una **copertura a volte** di apprezzabile valore artistico, mentre le altre **due** hanno una **copertura lignea**. Solo **una** delle nove stanze presenta nella riquadratura a volta una **decorazione a stucco** cinquecentesca.

Sotto il piano della corte in corrispondenza delle stanze collocate sul lato E sono situati **due stanzoni a pianta rettangolare con volta di copertura a botte** e caratterizzati da una **struttura muraria in laterizio**. Queste erano forse le antiche **prigioni**, in seguito utilizzate come **cantine**. Un'altra stanza di origine cinquecentesca sembra essere quella sotto il piano presso la torre angolare di NE.

Fa parte del complesso residenziale anche un **piccolo oratorio a pianta rettangolare con volta a sesto ribassato**. Degno di nota l'**altare in stile barocco** realizzato con marmi e stucchi policromi e decorazioni a pendoni di frutti. Anche la pala d'altare forse seicentesca. Davanti alla porta dell'oratorio appare un **gradino di marmo con un'iscrizione** e la raffigurazione degli **stemmi araldici** della nobile famiglia Bevilacqua Lazise.

#### **L'ORIGINE DELLA ROCCA**

La Rocca di Nogarole fu fatta edificare dalla famiglia Nogarola, forse nei **primissimi decenni del Duecento**, sicuramente prima del 1232, anno in cui fu assediata e rovinata dalle milizie mantovane, come raccontano le antiche cronache veronesi e mantovane. Sappiamo infatti che fin dai primi decenni del XIII secolo il territorio di Nogarole fu spesso interessato dalle aspre contese tra Mantovani e Veronesi. Negli **anni '50** del Duecento la Rocca fu poi **ristrutturata o parzialmente ricostruita**.

#### **LA ROCCA NEL TRECENTO E IL SERRAGLIO SCALIGERO**

A causa della sua ubicazione **a ridosso del confine mantovano**, fu maggiormente esposta alle aggressioni nemiche e, come detto in precedenza, fu **teatro di numerosi e cruenti scontri bellici**.

Agli inizi del **Trecento** la Rocca divenne l'accogliente dimora di un illustre esiliato: **Matteo Visconti**, signore di Milano, che vi rimase per circa cinque anni.

Nella prima metà del XIV secolo, nella Rocca e nelle sue vicinanze furono combattute **memorabili battaglie fra i Gonzaga**, signori di Mantova, e i della Scala (Mastino II e Alberto II), signori di Verona. Quest'ultimi furono sconfitti nel 1341, ma trionfarono nel 1349. In seguito, le due parti stipularono una tregua, che tuttavia non fu rispettata dalla signoria scaligera, ormai afflitta da una grave crisi economica e politica. In questa situazione di debolezza (declino degli Scaligeri), **Mastino II** ritenne opportuno attuare una **politica difensiva** allo scopo di conservare quel poco che ancora possedeva. In questo programma, infatti, rientra l'edificazione del cosiddetto **"serraglio scaligero"**: una **lunga e massiccia muraglia** intervallata da torricini che avrebbe dovuto congiungere i castelli di **Valeggio sul Mincio, Gherla, Villafranca e Nogarole**. Iniziato nel 1347, fu poi terminato nel 1356. Il tratto fra Villafranca e Nogarole forse non fu mai completato a causa della cedevolezza del terreno paludososo, oppure nel secolo successivo fu fatto abbattere dai Canossa nell'ambito delle operazioni di bonifica.

## DALLA FAMIGLIA NOGAROLA ALLA FATTORIA SCALIGERA

La Rocca passa dalla famiglia Nogarola **alla Signoria Scaligera** dopo la morte (senza eredi maschi legittimi) di Cagnolo Nogarola, e vi rimane **per circa trent'anni, fino al 1387**. I della Scala, come segno del nuovo potere esercitato nella struttura, fecero erigere all'interno delle sue mura una **nuova residenza signorile**. Inoltre, nel periodo della dominazione scaligera, la Rocca fu presieduta da alcuni **capitani** nominati direttamente dai della Scala.

Nel **1387** fu acquistata dai **consiglieri di Gian Galeazzo Visconti**, Nicolò Diversi, Guglielmo Bevilacqua e Spinetta Malaspina.

Nel **1392** fu ceduta da Gian Galeazzo Visconti a **Nicolò Diversi**.

Tuttavia, il 27 aprile del 1394 fu riacquistata da Gian Galeazzo Visconti che, nello stesso anno, la donò ad **Alberico di Barbiano**, in segno di gratitudine.

Nella primavera del **1404** ebbe luogo nella Rocca un combattimento nel quale gli abitanti di Nogarole scacciarono i Visconti e si diedero a Brunoro e Antonio della Scala che cercavano di riprendere la signoria di Verona. Nel maggio dello stesso anno, fu conquistata dai **Carraresi**, che furono poi scacciati a novembre dai **Gonzaga**. In questa circostanza, i signori di Mantova occuparono e **fortificarono ulteriormente la Rocca** e vi lasciarono un presidio costituito da numerosi soldati.

## LA ROCCA SOTTO LA DOMINAZIONE VENEZIANA

Nel gennaio **1405** fu conquistata da **Jacopo del Verme** per conto dei **Veneziani** che, nello stesso anno, la donarono al condottiero. Quando nel 1409 del Verme decise di passare al servizio dei Visconti, gli furono confiscati tutti i beni, compresa la Rocca. Quest'ultima, nell'agosto dello stesso anno, fu restaurata.

Nel corso del Quattrocento la Rocca fu frequentemente interessata dalle scorriere dei Mantovani. **Tra il 1438 e il gennaio del 1440** fu occupata dai **Gonzaga**.

Agli **inizi del Cinquecento** fu conquistata dai **Francesi**, per poi ritornare sotto il **dominio veneziano dal 1512 al 1544**, grazie all'intervento di Paolo Baglioni, capitano della Repubblica di Venezia.

Il 5 gennaio **1544** la Rocca fu venduta al nobile veneziano **Leonardo Boldù**, che a sua volta il 28 marzo **1545** la rivendette a **Giovanni Battista Bevilacqua Lazise**.

### I CONTI BEVILACQUA LAZISE PER OLTRE TRE SECOLI SIGNORI DELLA ROCCA

Il conte, nel corso della seconda metà del Cinquecento, decise di modificare radicalmente l'originaria struttura della Rocca, trasformandola in una pacifica dimora signorile dedita alle attività agricole. La sua quiete fu turbata solamente in qualche circostanza, come nel **1799** quando al suo interno ebbe luogo anche uno **scontro fra le armate austriache e francesi**.

Inoltre, sappiamo che nel **1859** la Rocca venne utilizzata dagli **Austriaci** per insediarvi parte di un contingente di 1500 uomini.

Alla fine dell'Ottocento divenne di proprietà del conte Alessandro Lando, il quale vendette negli anni 1878/79 il fondo di Nogarole con la Rocca al signor Benedetto Barbieri di Verona. La famiglia Barbieri ne rimase proprietaria fino all'anno 1973, anno in cui scomparve Maria Barbieri, ultima discendente di questa famiglia. Nel suo testamento decise di designare erede della Rocca e dell'azienda di Nogarole l'Amministrazione Provinciale di Verona.

## 4. Piano d'Azione

### GOVERNANCE:

Per la realizzazione del piano di sviluppo della Rocca di Nogarole indicato nelle pagine seguenti sarà necessario operare attraverso un'entità legale costituita nella forma giuridica di una Associazione.

La costituzione di un'associazione consentirà di perseguire scopi sociali e culturali (come la valorizzazione di un bene storico come la rocca) e di beneficiare di agevolazioni fiscali (essendo organizzazioni non-profit, godono di esenzione iva su attività culturali ed esenzione dalle imposte sul reddito), nonché di accedere a fondi pubblici (europei e nazionali, messi a disposizione per la valorizzazione del patrimonio culturale) e ricevere fondi tramite iscrizioni, sponsorizzazioni e donazioni da parte di aziende terze e di privati cittadini che vogliono sostenere il progetto.

L'associazione sarà costantemente affiancata dal comune, che farà da garante per il progetto favorendo la sua legittimazione e parteciperà attivamente alle decisioni, che verranno prese in modo democratico tra tutti i soci e che punteranno ad un coinvolgimento attivo della comunità locale.

Tutto questo permetterà di mantenere partnership di lungo termine con tutti gli enti che nel corso degli anni verranno in contatto con la fondazione (finanziatori, fornitori e clienti) garantendo serietà, la finalità a carattere sociale del progetto ed una gestione efficiente dei fondi ricevuti.

La proprietà della Rocca resterebbe in capo al comune di Nogarole Rocca, poiché le tempistiche necessarie per l'ottenimento di una concessione pubblica dal comune al nuovo soggetto giuridico sarebbero troppo lunghe oltre che eccessivamente onerose.

Ciò lascerebbe una maggiore libertà di gestione delle attività per l'assenza di vincoli imposti dal pubblico.

- Il vantaggio principale di costituire un'associazione anziché un Partenariato Pubblico-Privato con l'amministrazione locale è quello di avere una gestione più snella e dinamica, slegandosi dalle complesse procedure burocratiche tipiche degli enti comunali e regionali, e una struttura molto flessibile che si adatti facilmente ai cambiamenti nel contesto esterno e la renda più attraente per i finanziatori.
- Crediamo altresì che non sia opportuno optare per la forma di società a responsabilità limitata, per evitare che il progetto assuma un carattere prevalentemente commerciale e che vada incontro ad una tassazione proibitiva.
- Non è necessario un patrimonio iniziale minimo elevato (è possibile costituire un'associazione con un capitale minimo di 15.000€). I finanziamenti che arriveranno dal comune e dai partner del progetto garantiranno di affrontare i costi di gestione della società e i primi investimenti per l'inizio dei lavori di ristrutturazione del sito.

Per costituire una fondazione, al contrario, sarebbe necessario un patrimonio più elevato (almeno 30.000€), costi di gestione più elevati ed una gestione amministrativa professionale per poter puntare ad una maggiore stabilità nel lungo termine.

- Uno dei limiti della forma giuridica scelta risiede nel divieto di distribuzione degli utili tra i soci. Tuttavia, reinvestendo i profitti nell'attività si garantirebbe un più rapido sviluppo del progetto.
- Altro punto di debolezza delle associazioni può essere un maggior rischio di conflitti tra soci nel caso in cui la compagine sociale sia molto ampia.

Per la realizzazione del piano di sviluppo della Rocca di Nogarole indicato nelle pagine seguenti sarà necessario operare attraverso un'entità legale costituita nella forma giuridica di una Associazione.

La costituzione di un'associazione consentirà di perseguire scopi sociali e culturali (come la valorizzazione di un bene storico come la rocca) e di beneficiare di agevolazioni fiscali (essendo organizzazioni non-profit, godono di esenzione iva su attività culturali ed esenzione dalle imposte sul reddito), nonché di accedere a fondi pubblici (europei e nazionali, messi a disposizione per la valorizzazione del patrimonio culturale) e ricevere fondi tramite iscrizioni, sponsorizzazioni e donazioni da parte di aziende terze e di privati cittadini che vogliono sostenere il progetto...

## ATTIVITÀ PROPOSTE:

### **CONTEST DI AUTOIMPRENDITORIALITÀ:**

dedicato ai giovani del TriVeneto

Ogni anno verrà indetto un contest imprenditoriale in cui ogni team di aspiranti imprenditori dovrà proporre un piano di attività da tenere negli spazi liberi della Rocca.

Questa decisione deriva da una visione di Rocca dinamica, con un continuo ricambio di attività

Ogni team, composto da un massimo di 5 tra ragazzi e ragazze di età compresa tra i 18 e i 30 anni provenienti da tutte le province del TriVeneto, può iscriversi al contest per proporre un'attività innovativa e scalabile, da svolgere negli spazi disponibili all'interno o all'esterno della Rocca, che le permetteranno di rimanere al passo con il mondo esterno in continuo mutamento con dei servizi che vadano incontro alle esigenze di tutte le fasce di età.

Il contest garantirà al progetto di avere anche un forte impatto sociale, con la creazione continua di posti di lavoro e l'apertura all'innovazione.

Ogni progetto dovrà essere corredato da un Business plan ed un Financial Plan che dimostrino la sostenibilità economica e ambientale e l'utilità sociale delle attività proposte. Cerchiamo giovani intraprendenti, innovativi e propositivi.

Al termine del periodo di iscrizione, tutti i progetti pervenuti verranno valutati da una giuria composta da rappresentanti del comune di Nogarole Rocca e delle imprese associate a MysteryRock, e verrà selezionato un vincitore.

I componenti del team vincitore verranno integrati nel personale dell'associazione per lavorare a tempo pieno alla realizzazione del progetto.

Al suddetto team verrà data la possibilità di utilizzare una delle sale interne della Rocca per tutta la durata del contratto di lavoro.

La quota di iscrizione è di 500€ per team e non è previsto un numero massimo di team partecipanti.

## **CONCORSO “DIAMO UNA STORIA ALLA ROCCA”**

Concorso per la scelta di una leggenda da attribuire alla Rocca.

Ogni concorrente dovrà proporre una leggenda fantasiosa e accattivante che richiami una parte di storia della Rocca e attragga nuovo pubblico.

Il concorso vedrà anche una sua versione artistica, in cui artisti provenienti da tutto il paese si sfideranno per “fornire un corpo alla leggenda”.

L'artista che realizzerà l'opera che più si addice alla leggenda vincitrice del concorso, vedrà la propria opera (quadro, disegno, scultura, ...) esposta all'interno del museo Rocca o nel cortile interno della Rocca.

Inoltre, il concorso si avvarrà della collaborazione di case editrici italiane di rilievo nazionale, come Mondadori, Feltrinelli, Rizzoli, oltre a realtà editoriali locali del Veneto e del Triveneto, per promuovere la leggenda vincitrice attraverso pubblicazioni, racconti illustrati e iniziative editoriali dedicate, ampliando così la diffusione culturale della Rocca e delle sue storie.

## SCUOLA ESTIVA DI MAGIA & STREGONERIA

Ogni estate, **tra giugno e settembre**, la suggestiva cornice della Rocca di Nogarole ospita la Scuola estiva di Magia & Stregoneria di MysteryRock, rivolta a ragazze e ragazzi **dai 7 ai 16 anni**. La Scuola offre un'esperienza unica nel suo genere: un percorso formativo nel mondo della magia suddiviso in **cinque “anni” scolastici (facoltativi)**. Ogni estate corrisponde a un anno di formazione, frequentabile anche per un **minimo di due settimane** consecutive, in modo da consentire una partecipazione flessibile e accessibile.

ANNO	FASCIA D'ETÀ
I	7-8 anni
II	9-10 anni
III	11-12 anni
IV	13-14 anni
V	15-16 anni

La Scuola accoglie ogni estate un massimo di 15 studenti per anno di corso, per un totale complessivo di 75 partecipanti. Come da tradizione, i nuovi iscritti vengono assegnati, durante la **Cerimonia dello Smistamento**, in una delle **quattro Casate**: Minotauro, Sirena, Centauro e Chimera. Ogni anno, gli Apprendisti Maghi e Streghe rimangono fedeli alla propria Casata e, nel corso degli anni, possono accedere a ruoli speciali - come quello di Capocasata – che incentivano lo sviluppo di soft skills, come leadership, lavoro di squadra e problem solving.

Alcuni laboratori verranno svolti in comune, mentre altri saranno specificamente strutturati per i diversi anni di corso, garantendo un'esperienza personalizzata e coerente con il livello di preparazione di ciascun/a allievo/a.

L'anno si conclude a settembre con il leggendario **Torneo Tre Streghe**: una sfida finale tra Casate in cui gli studenti metteranno alla prova le proprie conoscenze magiche, coraggio e spirito di squadra, per decretare la Casata vincitrice dell'edizione. A seguire, il tradizionale **Ballo del Ceppo** e la **Cerimonia di Consegnadegli Attestati** celebreranno in grande stile la conclusione dell’ “anno” magico.

La Scuola apre con orario feriale, dalle 8:00 alle 18:00, e offre due pacchetti di iscrizione:

- Iscrizione **part-time**: dalle ore 8:00 alle 12:00 oppure dalle ore 13:00 alle ore 18:00 (pranzo non incluso) - **€ 99 per due settimane**
- Iscrizione **full-time**: dalle 8:00 alle 12:00 (pranzo incluso) - **€ 199 per due settimane**

→ Previsto un sistema di **iscrizione online** alla Scuola.

<b>ALCUNE IDEE PER I “MAGICLAB”</b>	
TEORICI	PRATICI
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Storia della Magia &amp; Stregoneria</li> <li>· Alchimia: storia e personaggi</li> <li>· Racconti e antiche leggende</li> <li>· Alfabeto celtico</li> <li>· Rune antiche</li> <li>· Erbologia: studio delle piante officinali*</li> <li>· Astronomia*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Calligrafia con calamo e penna d'oca*</li> <li>· Pozioni*</li> <li>· Falconeria</li> <li>· Tiro con l'arco</li> <li>· Caccia al tesoro</li> <li>· Scherma storica</li> <li>· Partita a scacchi viventi*</li> </ul>

#### NOTE:

\*Piccola serra nel giardino interno della Rocca

\*Osservatorio astronomico nella Torre NE

\*In collaborazione con maestri amanuensi (v. laboratori proposti dalla Capitolare di Verona)

\*Esperimenti chimici di base

\*Nella piattaforma esterna alla Rocca

→ **La magia non si ferma d'estate! Gli stessi laboratori didattici della Scuola saranno proposti alle scuole durante tutto l'anno**, all'interno del pacchetto “Museo + MagicLab”, che include la visita guidata al Museo e un laboratorio a scelta. Questa proposta permette di continuare l'esperienza “magica” anche al di fuori della stagione estiva, rendendo la Rocca di Nogarole un punto di riferimento culturale e formativo in ogni stagione.

#### AULA MAGNA / SALA PRANZO / CINEMA

Al piano terra, le aule dedicate ai laboratori didattici saranno affiancate da un ampio ambiente polifunzionale, utilizzato come:

- **Aula Magna e sala pranzo** durante la stagione estiva, dalla Scuola
- **Cinema** nel resto dell'anno, per la proiezione di film, grazie a un sistema composto di videoproiettore a soffitto, schermo motorizzato a scomparsa e poltroncine

## INFOPOINT

All'ingresso della Rocca, si predispone un ambiente dedicato a:

- **Infopoint**, con servizio di accoglienza e informazioni per i visitatori
- **Biglietteria** per l'accesso a Museo / Mostre temporanee / Escape room / Cene con delitto
- **Negozi di souvenirs** con una selezione di libri, gadget, creazioni artigianali e prodotti locali

## BIKE SHARING

All'ingresso della Rocca si offre, per i visitatori che lo desiderano, un servizio di bike sharing a pagamento, composto da una stazione semiautomatica dotata di QR code per il noleggio delle biciclette, favorendo una **mobilità sostenibile** e la **scoperta del territorio circostante**.

## MUSEO “LA MAGIA DELLA STORIA”

**Tra innovazione tecnologica e valorizzazione del patrimonio storico**

Il Museo “La Magia della Storia” di Mystery Rock offre un'esperienza **multimediale, interattiva e immersiva**, con l'obiettivo di coinvolgere un pubblico ampio ed eterogeneo. Attraverso schermi interattivi, touchscreen e ologrammi, i visitatori potranno scoprire la Storia della Rocca e dei personaggi che ne hanno segnato il destino. La visita si arricchisce di suggestioni sonore e ambientazioni evocative, pensate per creare un forte impatto emozionale.

L'allestimento intende essere **inclusivo e accessibile**, grazie all'adozione di **soluzioni per persone con disabilità visive, uditive, motorie e/o cognitive**:

- Plastico tattile della Rocca
- Riproduzioni 3D di oggetti storici
- Pannelli e didascalie in braille
- Video sottotitolati
- QR code su pannelli e didascalie con audioguide accessibili per non vedenti e ipovedenti e videoguide LIS
- Staff formato per l'accompagnamento e la guida

Il Museo si suddivide in **quattro sezioni**:

- Origini e leggende: La Rocca e la famiglia Nogarole, tra cronache antiche e leggende
- Tra Medioevo e Rinascimento (*prima parte storica*): dal soggiorno di Matteo Visconti alla dominazione veneziana, passando per gli Scaligeri e Jacopo del Verme
- Magia & Stregoneria (*sezione speciale*): la strega nel folklore e i processi inquisitori

- Dopo la Serenissima (*seconda parte storica*): dai conti Bevilacqua-Lazise alla famiglia Barbieri

Fruizione del Museo:

- Autonoma
- Audioguida (disponibile in biglietteria al costo di € 4)
- Visita guidata su prenotazione

Tariffe:

- Intero: € 9
- Ridotto standard (per gruppi di almeno 15 persone, over 65): € 6
- Ridotto giovani (18-25 anni): € 2
- Gratuito: minori di 18 anni, persone disabili e loro accompagnatori

## **BAR + AULE STUDIO**

Al piano terra della Rocca si trova una zona ristoro, composta da un bar con delle aule studio, che si estende nel **giardino interno e sotto la barchessa**, arredati con tavolini, sedie e divanetti per offrire un ambiente accogliente e funzionale. Durante la stagione estiva si prevede di decorare il giardino con un “soffitto” di lucine sospese, per creare un’atmosfera suggestiva e magica, ideale per momenti di socializzazione e relax serale.

## **ESCAPE ROOM**

Nella MysteryRock saranno presenti tre escape room a tema Magia e Stregoneria:

- La pietra filosofale
- La camera dei segreti
- Fuga dalla prigione dei Maghi

## **CENE CON DELITTO**

Una volta a settimana verranno proposte delle cene con delitto a tema:

- Mistero
- Profezie
- Magia
- Alchimia

Nella stessa sala avranno luogo anche concerti d’arpa a lume di candela - realizzati in collaborazione con VenetoSegreto - dove la musica intima e le luci soffuse daranno vita a un’atmosfera suggestiva, trasportando i presenti in un mondo sospeso tra mistero e magia.

## MOSTRE TEMPORANEE

A MysteryRock verranno organizzate delle mostre temporanee della durata di tre mesi ciascuna, per un totale di quattro l'anno. Ad alternanza si presenteranno due programmi di mostre:

- 1) **Programma artistico-culturale** che affronta le seguenti tematiche: surrealismo, magia, alchimia, botanica (erbari), creature mitologiche / fantastiche / magiche
- 2) **Programma storico** di approfondimento sui personaggi che hanno fatto la Storia della Rocca (come Matteo Visconti, Jacopo Del Verme, ecc.)

Verranno esposti, grazie alla concessione di istituti culturali e collezionisti:

- Reperti archeologici
- Incisioni, stampe e disegni
- Libri antichi, manoscritti e documenti
- Oggetti storici (abiti, accessori, armature, armi, ecc.)
- Arte contemporanea (pittura, scultura, fotografia, ecc.)

→ Per la realizzazione di opere d'arte contemporanea sono previsti bandi di concorso per artisti

In contemporanea a ogni mostra, si prevede anche un ciclo di conferenze sul tema della mostra stessa, con il coinvolgimento di studiosi.

## SALE STUDIO/LAVORO INSONORIZZATE

Al primo piano della Rocca sono disponibili delle sale studio e/o lavoro insonorizzate a pagamento, attrezzate con scrivanie, sedie, lampade e prese elettriche per la connessione di dispositivi.

## SALA CONVEgni / CINEMA

Le aule studio/lavoro sono affiancate da un'ampia sala convegni, dotata di videoproiettore a soffitto, schermo meccanizzato a scomparsa e poltroncine, utilizzabile **su prenotazione e a pagamento** da aziende durante il giorno. La sera, la stessa sala si trasforma in Cinema, con un programma di film disponibile per tutto l'anno, al seguente prezzo:

- Intero: € 7
- Ridotto (over 65, under 24): €6

## LABORATORI DIDATTICI:

**PUNTI DI FORZA:**

utile per unire le idee precedenti ( bar, tavoli e museo )  
non servono utenti specializzati

**DEBOLEZZE:**

difficoltà gestione dei bambini  
ci sono già attività nel comune dedicate ai bambini

**OPPORTUNITÀ:**

trovare un punto di incontro con il comune

**MINACCE:**

Non sovrapporre questa nuova attività con quelle già presenti

**AFFITTO SALE**

Metteremo la sale, soprattutto le più grandi, a disposizione delle aziende che ne hanno bisogno per l'organizzazione di eventi, conferenze, seminari.  
Il prezzo richiesto varierà sulla base del numero di persone che la sala è in grado di ospitare.

**BIKE SHARING:**

Nell'area Chill, accanto all'Infopoint, sarà possibile noleggiare biciclette, pattini o monopattini elettrici

**ESCAPE ROOM:**

L'escape room della Rocca offrirà un'esperienza immersiva tra misteri storici e leggende medievali, sfidando i partecipanti a risolvere enigmi e scoprire segreti nascosti tra le antiche mura del castello.

**GIORNATE A TEMA NEL PARCO:**

Il parco vedrà dei cambiamenti di ambientazione e di personaggi a seconda del periodo dell'anno (settimana di Natale, Pasqua, ...).

Tutto l'anno, il parco della Rocca di Nogarole assumerà l'aspetto di una cittadella medievale, con al centro il suo castello-fortezza e tutto intorno le attività che si svolgevano nei villaggi dell'epoca: mercato, lotte, urla, musica da osteria.

Sarà possibile trovare commercianti con i loro banchi di frutta, spezie e cibi, orde di briganti a cavallo, principi e loro servitori, bambini che corrono per il parco, monaci in pellegrinaggio, uomini seduti a bere whiskey fuori dalle osterie.

Quando si attraversa la soglia del cancello del parco, ci si immerge in un antico mondo dimenticato, che non è stato contagiato dalla tecnologia, dove non contano più le logiche del mondo moderno, dove i nostri soldi non valgono nulla, dove puoi decidere chi diventare...

Talvolta, l'intera area del parco sarà riservata ad eventi di giochi di ruolo dal vivo a tema medievale, organizzati ogni anno dalle associazioni di settore a livello nazionale.

### **CENA CON DELITTO:**

Le cene con delitto animeranno la Rocca di Nogarole ogni settimana, trasformando le sue antiche sale in suggestivi teatri di mistero e intrigo. Ogni serata offrirà un'esperienza immersiva, dove gli ospiti, tra una portata e l'altra, saranno coinvolti in un'indagine avvincente, interagendo con attori professionisti e risolvendo enigmi ispirati alla storia e alle leggende locali. Un format unico, pensato per unire convivialità e divertimento, capace di attrarre un pubblico variegato e incentivare il ritorno grazie a trame sempre nuove e ambientazioni e pietanze suggestive.

### **MUSEO:**

#### **PUNTI DI FORZA:**

Diffusione della cultura del territorio

Possibilità per artisti di poter mostrare le proprie opere per un periodo

#### **DEBOLEZZE:**

Opere poco conosciute/rinomate

poco materiale a disposizione da esporre

Perdita dell'interesse se non c'è innovazione

#### **OPPORTUNITÀ:**

Coinvolgimento a livello provinciale delle scuole

### **MINACCE:**

Poco interesse in generale

### **AULE STUDIO / COWORKING**

### **BAR:**

#### **PUNTI DI FORZA:**

Coinvolgimento della Comunità

Luogo per lo smart working

Sicurezza da parte dei genitori per i figli

Attrarre giovani da comuni limitrofi

Non ci sono concorrenti a Nogarole

Zone/tavoli riutilizzabili per altre attività

#### **DEBOLEZZE:**

come rifornire il bar? Attraversare il parco? Logistica

come gestire gli orari di apertura del parco

Sicurezza

#### **OPPORTUNITÀ:**

Riunire i giovani  
Vicinanza aziende  
se funziona il bar viene stimolato l'ambiente

MINACCE:  
apertura altri bar  
comune non approverebbe l'utilizzo della rocca per tenere attività di carattere non culturale

## 5. Casi Studio

### 1. Recupero dell'ex carcere delle Murate, Firenze

**Stato prima della realizzazione:** L'ex carcere delle Murate, costruito nel XIX secolo e dismesso negli anni '80, era in stato di abbandono e degrado, diventando un'area inutilizzata nel centro cittadino.

**Stato post progetto:** Il progetto di recupero ha trasformato il complesso in un centro polifunzionale che include residenze, attività commerciali, spazi culturali e di innovazione. Sono stati creati il Murate Art District (MAD) per la produzione artistica, il Murate Idea Park (MIP) dedicato alle start-up e un caffè letterario.

**Benefici:** Riqualificazione di un'area storica, creazione di un polo culturale e innovativo, incremento del turismo e dell'economia locale.

**Svantaggi:** Complessità burocratiche nella ristrutturazione, difficoltà nella gestione delle diverse attività all'interno dello stesso complesso.

### 2. Tate Modern, Londra, Regno Unito

**Stato prima della realizzazione:** La Bankside Power Station, una centrale elettrica dismessa negli anni '80, era una struttura industriale inutilizzata nel cuore di Londra.

**Stato post progetto:** La trasformazione in Tate Modern nel 2000 ha reso questo spazio una delle più importanti gallerie d'arte moderna al mondo. L'intervento ha mantenuto l'aspetto industriale, aggiungendo spazi espositivi, laboratori educativi, caffetterie e aree per eventi culturali.

**Benefici:** Rigenerazione urbana, creazione di un'attrazione turistica di livello mondiale, valorizzazione dell'architettura industriale.

**Svantaggi:** Elevati costi di ristrutturazione, necessità di continue espansioni per accogliere un numero crescente di visitatori.

### 3. The High Line, New York, USA

**Stato prima della realizzazione:** Una linea ferroviaria sopraelevata abbandonata da decenni e destinata alla demolizione, divenuta un'area degradata e pericolosa.

**Stato post progetto:** Nel 2009 è stata inaugurata la prima parte della High Line, un parco lineare urbano che integra spazi verdi, installazioni artistiche, aree per eventi e punti di

ristoro. Il progetto ha trasformato un'infrastruttura obsoleta in uno dei parchi più visitati di New York.

**Benefici:** Rigenerazione urbana, incremento del valore immobiliare dell'area, attrazione turistica internazionale.

**Svantaggi:** Gentrificazione della zona con aumento dei prezzi delle abitazioni, difficoltà nella gestione dell'alto numero di visitatori.

#### 4. Progetto Manifattura, Rovereto

**Stato prima della realizzazione:** La Manifattura Tabacchi di Rovereto, fondata negli anni 1850, operò come fabbrica di tabacco fino al 2008. Dopo la chiusura, l'area industriale versava in stato di abbandono, con edifici storici inutilizzati e in deterioramento.

**Stato post progetto:** Nel 2009, la Provincia autonoma di Trento ha acquisito il complesso, avviando il "Progetto Manifattura" per trasformarlo in un parco tecnologico focalizzato sulla sostenibilità e l'innovazione. Il progetto ha preservato le strutture storiche, integrandole con edifici moderni per ospitare aziende e centri di ricerca nei settori delle tecnologie pulite e delle energie rinnovabili.

**Benefici:**

- **Rigenerazione urbana:** Il progetto ha riqualificato un'area industriale dismessa, preservando il patrimonio architettonico e riducendo il degrado urbano.
- **Sviluppo economico:** La creazione di un polo tecnologico ha attratto imprese innovative, generando occupazione e stimolando l'economia locale.
- **Sostenibilità ambientale:** L'iniziativa ha promosso pratiche ecocompatibili, contribuendo alla diffusione di tecnologie verdi nel territorio.

**Svantaggi:**

- **Costi elevati:** La riqualificazione ha richiesto ingenti investimenti pubblici, con la necessità di garantire la sostenibilità finanziaria nel lungo periodo.
- **Integrazione sociale:** L'inserimento di nuove attività potrebbe aver incontrato resistenze da parte della comunità locale, richiedendo sforzi per favorire l'accettazione e la partecipazione.

#### 5. Museo M9, Mestre

**Stato prima della realizzazione:** L'area nel centro di Mestre comprendeva edifici storici come l'ex caserma dell'Esercito "Edmondo Matter" e l'ex caserma dei Carabinieri "Giovanni

Pascoli". Questi edifici erano in stato di abbandono, contribuendo al degrado urbano della zona.

**Stato post progetto:** Nel 2018, l'area è stata trasformata nel Museo M9, un polo culturale dedicato al Novecento italiano. Il progetto ha combinato la ristrutturazione degli edifici storici con la costruzione di nuove strutture moderne, creando spazi espositivi innovativi e interattivi.

#### **Benefici:**

- **Rigenerazione urbana:** Il progetto ha rivitalizzato il centro di Mestre, integrando architettura storica e contemporanea.
- **Valorizzazione culturale:** Il museo offre una panoramica sul XX secolo italiano, attirando visitatori e studiosi.

#### **Svantaggi:**

- **Costi elevati:** L'investimento significativo ha richiesto una pianificazione finanziaria accurata.
- **Sfide gestionali:** La gestione di un museo innovativo richiede competenze specifiche e adattabilità alle esigenze del pubblico.

## 6. Progetto Porta Nuova, Milano

**Stato prima della realizzazione:** L'area di Porta Nuova era caratterizzata da spazi industriali dismessi e terreni inculti, contribuendo al degrado urbano e alla frammentazione del tessuto cittadino.

**Stato post progetto:** Il progetto ha trasformato l'area in un moderno quartiere con edifici iconici come il Bosco Verticale e la Casa della Memoria. Sono stati creati spazi verdi, residenze, uffici e centri culturali, integrando sostenibilità e innovazione.

#### **Benefici:**

- **Sviluppo urbano sostenibile:** L'area è diventata un modello di architettura sostenibile e design urbano.
- **Incremento economico:** Il progetto ha attratto investimenti e ha rivitalizzato l'economia locale.

#### **Svantaggi:**

- **Gentrificazione:** L'aumento dei prezzi immobiliari ha reso l'area meno accessibile ai residenti storici.

- **Impatto sociale:** La trasformazione ha modificato l'identità del quartiere, suscitando dibattiti sulla perdita di autenticità.

## 6. Analisi dei costi

### RISORSE UMANE:

- Associazione

Partendo dalla forma di governance scelta, ovvero quella di un'associazione, occorre fare un'analisi del personale da assumere per ricoprire i ruoli di cui ci sarà bisogno per svolgere le attività presentate in precedenza, e valutare i costi da esso derivanti.

L'associazione, considerando il suo impegno sociale per il contesto territoriale in cui si colloca, si pone l'obiettivo di assumere **una quota non inferiore al 20% della forza lavoro complessiva** attingendo dal bacino di lavoratori residenti in Veneto appartenenti alle categorie protette di cui alla legge 68/99 sulle "Norme per il diritto al lavoro dei disabili", promulgata il 12 marzo 1999.

Per la costituzione legale dell'associazione sarà necessario un capitale sociale minimo di **15.000€**, interamente versato dal comune di Nogarole Rocca, che sarà inizialmente considerato come associato fondatore.

Inoltre, occorrerà sostenere gli onorari dei professionisti che si occuperanno della notarizzazione dello statuto dell'associazione e della sua registrazione alla Camera di Commercio.

Si stima un costo complessivo iniziale di circa **5.000€** e costi annuali per professionisti ed iscrizione alla camera di commercio di 1.900€, così ripartiti:

commercialisti	<b>300€</b>
avvocati	<b>1.000€</b>
camera di commercio	<b>600€</b>

Di seguito abbiamo elencato, per ciascuna delle attività proposte nel piano d'azione, le esigenze di personale e il relativo costo che l'associazione dovrà sostenere.

Ciascuna mansione verrà descritta tenendo in considerazione:

- Mansione
- N. di risorse necessarie per ricoprire quel ruolo
- Orario di lavoro
- Tipo di impiego (F=FULL TIME, P=PART TIME, S=SPOT)
- Costo lordo annuo a risorsa per l'associazione

### ESEMPIO

- **ATTIVITA'** (giorni-orario di apertura)

(n. risorse) Mansione (orario di lavoro) tipo di impiego costo

---

## ATTIVITA' INTERNE

### PIANO TERRA

- **INFOPOINT** (tutti i giorni - 8:00-20:00)

**2** addetti all'accoglienza/info/vendita con turni alternati (8:00-20:00) P 15.000€

1 addetto HR (9:00-18:00) F 35.000€

1 Social Media manager (9.00-18.00) F 35.000€

- **BAR/AREA RISTORO** (tutti i giorni - 8:00-24:00)

(In caso di gestione interna)

**1** gestore bar (organizzazione bar, contatto con fornitori, gestione magazzino,...)  
(9:00-18:00) F 40.000€

**2** camerieri per servire ai tavoli (con turni alternati) (8:00-24:00) F 20.000€

**2** cassieri (con turni alternati) (8:00-24:00) F 25.000€

- **MUSEO** (tutti i giorni - 9:00-20:00)

(In caso di gestione interna)

**1** gestore museo (organizzazione museo, contatto con fornitori e artisti, gestione magazzino, deposito opere) (9:00-18:00) F 40.000€

(la risorsa gestirà anche le mostre temporanee ed i concerti candlelight)

2 guardie di sicurezza per stanza, con turni alternati (**16**) (9:00-20:00) P 15.000€

**2** addetti biglietteria con turni alternati (9:00-20:00) P 15.000€

**3** guide per le visite di gruppi e scolaresche (su prenotazione) (30€/visita) S

- **LABORATORI** (lun-ven - 9:00-13:00 [attività su richiesta delle scuole/università])

1 istruttore/educatore per ciascun laboratorio/attività (**7**) (30€/h o % di ciò che pagano le scuole) S

- **SCUOLA ESTIVA DI MAGIA** (lun-ven [giugno-settembre] - 9:00-18:00)

1 insegnante/educatore per ogni materia (>11) (9:00-18:00) F 35.000€

(maghi professionisti invitati occasionalmente al castello per tenere lezioni singole)

(pasti con catering nella sala da pranzo)

- **BIKESHARING** (tutti i giorni - 8:00-20:00)

(In caso di gestione interna)

**2** addetti vendita con turni alternati (8:00-20:00) P 15.000€

- **CINEMA/CINEFORUM** (tutti i giorni - 16:00 - 24:00 [su prenotazione])

**1** addetto proiezioni/responsabile cineforum S 30€/h

## **1 PIANO**

- **CENA CON DELITTO** (il giovedì - 19:00 - 23:00)

**4** attori per ciascuna cena (19:00 - 23:00) S 20€/h

**1** moderatore delle attività (19:00 - 23:00) S 30€/h

(pasti con catering)

- **CONCERTI CANDLELIGHT** (tutti i giorni eccetto il giovedì - 19:00 - 23:00)

(musicisti esterni)

**1** gestore evento (contatto con musicisti, organizzazione, pubblicità) (9:00-18:00) F  
(stesso gestore del museo)

- PROGETTI IMPRENDITORIALI VINCITORI DEL CONTEST

Utilizzo sale area Mistero per il team vincitore del contest imprenditoriale (lun-ven - 9:00-18:00)

Per l'assunzione del team vincitore del contest imprenditoriale, a partire dal secondo anno di attività, è prevista una spesa di: **15.000€ x 5 = 75.000€ F**

- **ESCAPE ROOM** (tutti i giorni - 16:00-24:00)

1 attore/supervisore/suggeritore per storia (3) (16:00-24:00) F **30.000€**

**1 addetto accoglienza/cassa (16:00-24:00) F 25.000€**

- **SALA CONGRESSI/CONFERENZE** (disponibile tutti i giorni - 8:00-20:00 [su prenotazione])

aziende, privati, comune

- **SALE STUDIO/LAVORO INSONORIZZATE** (disponibili tutti i giorni - 8:00-20:00 [su prenotazione])

- **MOSTRE TEMPORANEE** (tutti i giorni - 9:00-20:00)  
(In caso di gestione interna)

1 gestore mostre (organizzazione museo, contatto con fornitori e artisti, gestione magazzino, deposito opere) **(9:00-18:00) F  
(stesso gestore del museo)**

2 guardie di sicurezza per stanza, con turni alternati (8) **(9:00-20:00) P 15.000€**

**2 addetti biglietteria con turni alternati (generale) (9:00-20:00) P 15.000€**

---

## ATTIVITA' ALL'ESTERNO

**PARCO** (tutti i giorni - 8:00-24:00)

- **EVENTI A TEMA**

(In caso di eventi gestiti internamente) (1 gg a settimana - 8:00-20:00)

**>40** attori che interpretano i personaggi dell'epoca rappresentata, con turni alternati  
**(8:00-20:00) S 20€/h**

2 addetti per l'accoglienza/biglietteria/sorveglianza ingressi all' infopoint all'esterno di ciascun cancello di ingresso al parco. Con turni alternati (tutto il giorno) (4) **(8:00-20:00) P 15.000€**

(In caso di eventi, giochi di ruolo, festival gestiti esternamente)  
aziende, privati, comune

---

### **EXTRA**

- **PARCHEGGIO ESTERNO AL PARCO** (tutti i giorni - 8:00-24:00)

**2** custodi del parcheggio con turni alternati **(8:00-20:00) P 10.000€**

- **MANUTENZIONI** (~1h al gg - tutti i giorni)

**1** addetto manutenzioni generali a impianti e allestimenti **50€/h S**

- **PULIZIE** (~4h al gg - 3 gg a sett)

(In caso di gestione esterna)

Impresa di pulizie

(In caso di gestione interna)

**1** addetto pulizie generali **13€/h S**

---

Le posizioni part-time previste potranno essere ricoperte anche da studenti universitari, grazie alla collaborazione tra l'associazione e l'università di Verona, per esperienze di stage curriculare o extracurriculare.

In conclusione, possiamo riassumere il numero di risorse complessivamente necessarie individuando 2 situazioni, a seconda del tipo di gestione delle attività che si preferisce intraprendere

---

- In caso di esternalizzazione di tutte le attività esternalizzabili, avremo un totale di risorse assunte internamente pari a **79**, così ripartite:

n. risorse full tim: 17

n. risorse part-time: 8

n.risorse spot: 54

Costo lordo totale annuo delle risorse interne =~ 790.000€

---

- In caso di gestione interna di tutte le attività, avremo un totale di risorse assunte internamente pari a **119** (40 in più rispetto al caso precedente), così ripartite:

n. risorse full time: 23 (+6)

n. risorse part-time: 38 (+30)

n.risorse spot: 58 (+4)

Costo lordo totale annuo delle risorse interne = ~ 1.630.000€

---

Range di costo risorse umane: [790.000 - 1.630.000] €

Aampiezza range: 840.000€

## RISORSE STRUTTURALI:

### INFOPOINT

- Bancone con sedia
- Scaffali e/o espositori per dépliant, libri e gadget
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza (telecamere + monitor)

**TOTALE → 3.700-8.000 / Manutenzione annuale → 500-1.350**

### POSTAZIONE BIKE SHARING

- Stazione semiautomatica con lettore QR code e 10 biciclette
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza

**TOTALE → 16.800-25.500 / Manutenzione annuale → 700-1.700**

### MUSEO STORICO

- Espositori (vetrine, mensole, piedistalli)
- Schermi con videoproiettori
- Schermi touchscreen
- Ologrammi (proiettore + vetro/plexiglass + software di proiezione)
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 20.600-43.600 / Manutenzione annuale → 4.600-7.600**

### AREA RISTORO

- Bancone
- Tavoli, sedie e divanetti
- Lampade
- Prese elettriche su ogni tavolo
- Scaffali e/o mensole
- Lavastoviglie industriale
- Frigo e congelatore
- Forno

- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto idrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 27.700-66.500 / Manutenzione annuale → 3.100-5.900**

#### **5 AULE “LABORATORI DIDATTICI”**

- Tavoli e sedie
- Scaffali
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 28.250-83.000 / Manutenzione annuale → 4.500-15.250**

#### **AULA MAGNA**

- Tavolo di grandi dimensioni
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 5.200-14.600 / Manutenzione annuale → 520-1.450**

#### **TOILETTE SU ENTRAMBI I PIANI**

- WC e WC per disabili
- Lavandini
- Dispenser per sapone
- Dispenser carta asciugamani
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto idrico

- Sistema di scarico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 12.500-33.000 / Manutenzione annuale → 2.900-5.800**

#### **DISPOSITIVO PER DISABILI**

- Montascale

**TOTALE → 6.500-14.000 / Manutenzione annuale → 150-500**

#### **SALA “CENA CON DELITTO” + CAMERINI**

- Tavoli con sedie
- Armadi e scaffali
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrici
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 6.900-19.700 / Manutenzione annuale → 1.060-3.200**

#### **3 SALE ESCAPE ROOM + SALA CENTRALINO**

- Tavoli e scrivanie
- Scaffali e armadi
- Espositori e vetrine
- Sistema di comunicazione (interfono e/o monitoraggio video)
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 12.600-35.100 / Manutenzione annuale → 2.720-7.000**

## SALA CONVEGNI / CINEMA

- Scrivania con sedia
- Schermo con videoproiettore
- Poltroncine
- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 6.900-19.100 / Manutenzione annuale → 870-2.750**

## 4 SALE “MOSTRE TEMPORANEE”

- Sistema di illuminazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 13.000-36.600 / Manutenzione annuale → 1.360-2.640**

## AULE STUDIO INSONORIZZATE

- Tavoli con sedie (+ lampade e prese elettriche)
- Sistema di illuminazione
- Sistema di insonorizzazione
- Impianto elettrico
- Impianto di riscaldamento, ventilazione e condizionamento
- Sistema di sicurezza e videosorveglianza
- Allarmi antincendio
- Estintori

**TOTALE → 4.200-9.100 / Manutenzione annuale → 600-1.380**

## SEMINTERRATO

- Scaffali
- Sistema di illuminazione

**TOTALE → 700-4.000 / Manutenzione annuale → 100-350**

## RISORSE TECNOLOGICHE:

Una piattaforma digitale robusta è fondamentale per migliorare la visibilità e l'accessibilità della Rocca di Nogarole. Questa piattaforma fungerà da hub centrale per informazioni, transazioni e coinvolgimento. Lo sviluppo di questa piattaforma include diverse componenti chiave, ognuna con costi associati.

### **1. Piattaforma Web ( da 20.000 a 50.000 + 3.000-15.000 €/anno )**

Per migliorare la visibilità della Rocca e facilitare l'accesso ai visitatori, verrà sviluppato un sito web completo che includa:

- **Informazioni dettagliate:** Storia della Rocca, orari di apertura, prezzi, contatti e modalità di accesso.
- **Biglietteria online:** Un sistema di ticketing digitale per l'acquisto anticipato dei biglietti, riducendo i tempi di attesa e migliorando la gestione delle presenze. **Costo: 5.000 - 10.000 € / Ritorno atteso: +15-20% nelle vendite dei biglietti.** Inoltre, la configurazione di un sistema di elaborazione dei pagamenti comporta in genere commissioni di transazione che vanno dal 2% al 3% di ogni vendita di biglietti. Queste commissioni di transazione ricorrenti dovrebbero essere incluse nelle proiezioni finanziarie della Rocca, poiché influenzereanno il ricavo netto generato dalla vendita di biglietti online.
- **Blog e sezione news:** Un blog e una sezione notizie dedicati serviranno a mantenere il pubblico informato sulle attività della Rocca, a condividere approfondimenti storici e a promuovere eventi futuri. **Costo: 2.000 - 4.000 € / Ritorno atteso: Maggiore engagement, incremento del 5-10% nelle visite.** Ciò richiede l'allocazione di risorse per la scrittura, la redazione e potenzialmente la produzione multimediale per garantire che il blog rimanga una risorsa preziosa per il coinvolgimento dei visitatori e l'ottimizzazione per i motori di ricerca.
- **Booking eventi:** Una piattaforma per la prenotazione di eventi privati, visite guidate e attività culturali, con la possibilità di pagamenti online. **Costo: 7.000 - 12.000 € / Ritorno atteso: Incremento del 10-15% nelle prenotazioni eventi.**
- **Booking Aule:** Una sezione della piattaforma per prenotare le aule studio/ Meeting con costo orario **Costo: 5 € / Ritorno atteso: Occupazione Aule e massimizzazione della redditività con risorse disponibili.**

### **2. Strumenti Digitali per la Fruizione**

Per arricchire l'esperienza dei visitatori, verranno introdotte tecnologie immersive e interattive:

- **Realtà Aumentata (AR):** Implementazione di app che consentano ai visitatori di visualizzare ricostruzioni storiche, esplorare ambienti nascosti ( e potenzialmente andati persi nel tempo ) della rocca e interagire con contenuti multimediali. **Costo: 15.000 - 40.000 € / Ritorno atteso: Maggiore attrattività, aumento del 20% nel numero di visitatori.**

- **Audioguide Interattive:** Sviluppo di audioguide accessibili tramite smartphone con contenuti multilingue, percorsi tematici e approfondimenti narrativi. **Costo: 5.000 - 10.000 € per implementazione oppure basandosi su siti di terze parti sui 3.00 all'anno / Ritorno atteso: Maggiore tempo di permanenza, incremento del 10% nel ticketing premium.**

### 3. Gestione Operativa

L'adozione di strumenti digitali permette un'efficace amministrazione della Rocca:

- **CRM per la gestione dei soci e partner:** Un software per la gestione dei membri, delle partnership e delle collaborazioni, con funzionalità di tracciamento delle interazioni e gestione automatizzata delle comunicazioni. **Costo: 3.000 - 7.000 € oppure se vogliamo un abbonamento 9.9 - 499 €/ Ritorno atteso: Ottimizzazione dei processi.**
- **Software per ticketing e reportistica:** Un sistema integrato per la vendita e la validazione dei biglietti, con la possibilità di generare report sulle visite, il fatturato e l'analisi del comportamento dei visitatori. **Costo: 5.000 - 12.000 € / Ritorno atteso: Maggiore efficienza, riduzione del 15% delle perdite di biglietti e miglior gestione del flusso visitatori.**

### 4. Strumenti di Comunicazione

Per potenziare la promozione della Rocca e raggiungere un pubblico più ampio, verranno implementate strategie digitali di marketing:

- **Social Media Management:** Creazione e gestione di profili su Facebook, Instagram, Twitter e TikTok con contenuti accattivanti, campagne ADV mirate e interazione con la community. **Costo: 1.000 - 6.000 € annui / Ritorno atteso: +25-30% di interazioni e incremento del 10% sulle visite e del 15-20% nel traffico web.**
- **Email Marketing:** Invio di newsletter periodiche per informare il pubblico su eventi, promozioni e novità. **Costo: 1.500 - 3.000 € annui / Ritorno atteso: Maggiore fidelizzazione, incremento del 5-10% nella conversione degli utenti in visitatori.**

L'implementazione di questi strumenti digitali permetterà di modernizzare la gestione della Rocca, migliorare l'esperienza dei visitatori e incrementare l'affluenza, generando maggiori entrate e consolidando la posizione della Rocca come polo culturale di riferimento.

## RISORSE RELAZIONALI

Per garantire il successo e la sostenibilità del progetto, è fondamentale creare una solida rete di partner e stakeholder che possano contribuire con supporto istituzionale, finanziario, logistico e operativo. La strategia di coinvolgimento sarà articolata nei seguenti ambiti:

### **1. Enti Pubblici**

La collaborazione con istituzioni pubbliche è essenziale per ottenere riconoscimenti ufficiali, patrocinio e possibili finanziamenti. I principali interlocutori saranno:

- **Regione**: per l'accesso a bandi di finanziamento e supporto istituzionale.
- **Comune**: per l'organizzazione di eventi, concessione di spazi e sostegno.
- **Ministero della Cultura**: per la valorizzazione del patrimonio culturale e il supporto a progetti di carattere storico e artistico, includendo la sezione scolastica per le varie attività.

#### € Collaborazione con Enti Pubblici

- **Consulenze per partecipazione a bandi pubblici**: €5.000 - €15.000
  - **Spese amministrative per autorizzazioni e concessioni**: €2.000 - €7.000
  - **Eventi istituzionali e incontri con enti locali**: €3.000 - €10.000
  - **Supporto legale e burocratico**: €5.000 - €12.000
  - **Comunicazione e promozione istituzionale**: €3.000 - €8.000
- Totale stimato: €18.000 - €52.000**

### **2. Università e Centri di Ricerca**

Le collaborazioni accademiche permettono di garantire un approccio scientifico e professionale alle attività del progetto. Gli ambiti di cooperazione includeranno:

- **Studi storici e documentazione**: coinvolgendo dipartimenti di storia e archeologia.
- **Scavi archeologici e ricerche sul territorio**: attraverso convenzioni con istituzioni specializzate.
- **Tirocini e formazione**: offrendo opportunità per studenti e ricercatori.

#### € Collaborazioni con Università e Centri di Ricerca

- **Convenzioni e accordi di ricerca**: €5.000 - €20.000
  - **Costi per studi storici e documentazione**: €8.000 - €25.000
  - **Ricerche archeologiche e scavi**: €15.000 - €50.000
  - **Progetti di tirocinio e formazione**: €5.000 - €15.000
- Totale stimato: €33.000 - €110.000**

### **3. Aziende e Sponsor**

L'apporto del settore privato è cruciale per garantire risorse economiche e materiali utili al progetto. Saranno individuati possibili partner quali:

- **Fondazioni bancarie:** per l'accesso a contributi e fondi per la cultura.
- **Imprese locali:** per sponsorizzazioni, donazioni e fornitura di materiali.
- **Aziende del settore tecnologico:** per il supporto in ambito digitale e comunicativo.

#### € Collaborazioni con Aziende e Sponsor

- **Campagne di fundraising e ricerca sponsor:** €5.000 - €15.000
  - **Organizzazione di eventi per il coinvolgimento di aziende:** €3.000 - €10.000
  - **Creazione di partnership con aziende del settore tecnologico:** €5.000 - €20.000
- Totale stimato:** €13.000 - €45.000

#### **4. Turismo e Cultura**

Per incrementare la visibilità e la fruizione del progetto, saranno attivate sinergie con:

- **Tour operator e agenzie turistiche:** per inserire il progetto nei circuiti turistici.
- **Festival ed eventi culturali:** per promuovere attività e iniziative specifiche.
- **Reti di musei e siti storici:** per favorire la creazione di percorsi culturali integrati.

#### € Turismo e Cultura

- **Collaborazione con tour operator e agenzie turistiche:** €5.000 - €15.000
  - **Partecipazione a festival ed eventi culturali:** €8.000 - €25.000
  - **Creazione di percorsi culturali integrati con musei e siti storici:** €10.000 - €30.000
  - **Sviluppo di materiali informativi e multimediali per il turismo:** €5.000 - €15.000
- Totale stimato:** €28.000 - €85.000

#### **5. Associazioni e Volontariato**

Il coinvolgimento della comunità locale e delle realtà associative contribuirà alla diffusione e al radicamento del progetto nel territorio. Saranno coinvolti:

- **Gruppi culturali e associazioni storiche:** per attività divulgative e rievocative.
- **Volontari e cittadini attivi:** per supporto nell'organizzazione di eventi e nella gestione delle attività (Giracose, Compagnia teatrale la Marleta, il tè delle donne, ...)
- **Scuole e istituti formativi:** per percorsi didattici e di sensibilizzazione.

#### € Collaborazioni con Associazioni e Volontari

- **Supporto a gruppi culturali e associazioni storiche:** €5.000 - €20.000
  - **Formazione e gestione dei volontari:** €3.000 - €10.000
  - **Attività didattiche per scuole e istituti formativi:** €5.000 - €15.000
  - **Organizzazione eventi comunitari e partecipativi:** €4.000 - €12.000
- Totale stimato:** €17.000 - €57.000

## Budget Stimato

Per garantire la sostenibilità economica del progetto, si prevede un budget stimato articolato nelle seguenti voci:

- **Costi per eventi di networking e promozione:** circa 10.000€ (affitto spazi, materiali informativi, catering, comunicazione).
- **Risorse per la gestione delle collaborazioni:** circa 15.000€ (compensi per coordinatori, piattaforme di comunicazione e gestione operativa).
- **Attività di fundraising e crowdfunding:** investimento iniziale di 5.000€ per campagne promozionali e raccolta fondi.
- **Sviluppo di collaborazioni con aziende e sponsor:** stimato in 20.000€, da reperire tramite accordi di co-branding e sponsorizzazioni.
- **Creazione e gestione del club di sostenitori:** circa 8.000€, per gestione piattaforma e produzione di materiali esclusivi per i membri.

Attraverso questa rete di relazioni, il progetto potrà beneficiare di un ampio sostegno e di una maggiore efficacia nell'implementazione delle sue attività, contribuendo in maniera significativa alla valorizzazione del patrimonio culturale e sociale del territorio.

### A livello nazionale:

- **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR):** Il PNRR include fondi specifici per la digitalizzazione del patrimonio culturale. Puoi trovare informazioni dettagliate sui bandi e le opportunità di finanziamento sul sito web del Ministero della Cultura e sui siti web delle singole Regioni.
  - **Ministero della Cultura:** <https://cultura.gov.it/>
  - **Regione Veneto:**  
<https://www.culturaveneto.it/it/contributi-finanziamenti-regionali> (In particolare, cerca la sezione dedicata al PNRR)
- **Digital MAB:** Questo programma finanzia progetti di ricerca-azione che promuovono la convergenza digitale tra collezioni museali, archivistiche e bibliografiche.
  - **Bando Digital MAB:**  
<https://pnrr.cultura.gov.it/bando-digital-mab-per-progetti-diricerca-azione-scuola-nazionale-patrimonio-attivita-culturali-m1c31-1-strategie-e-piattaforme-digitali-per-il-patrimonio-culturale/>

### Regione Lombardia:

- **Regione Lombardia:** La Regione Lombardia ha pubblicato una "Manifestazione d'interesse" per la digitalizzazione del patrimonio culturale nell'ambito del PNRR. Puoi trovare informazioni e bandi sul sito web di Lombardia Beni Culturali.
  - **Lombardia Beni Culturali:** <https://www.lombardiabeniculturali.it/>

- **Invitalia:** Sono state pubblicate da Invitalia due gare per la digitalizzazione del patrimonio culturale lombardo con risorse PNRR. Trovi i dettagli su Lombardia Beni Culturali.
- **IncentivaLab:** Questo portale raccoglie informazioni su bandi e incentivi a livello regionale, inclusa la Lombardia.
  - **REGIONE LOMBARDIA – BANDO INNOVACULTURA:**  
<https://www.bandi.regione.lombardia.it/servizi/servizio/bandi/dettaglio/cultura/istituti-luoghi-culturali/bando-innovacultura-RLL12023035063>

#### **Regione Veneto:**

- **Regione Veneto:** La Regione Veneto ha pubblicato un avviso per la digitalizzazione del patrimonio culturale nell'ambito del PNRR. Puoi trovare informazioni sul sito web di Servizi Cultura Veneto.
  - **Servizi Cultura Veneto:**  
<https://www.culturaveneto.it/it/contributi-finanziamenti-regionali> (Cerca la sezione dedicata al PNRR)
- **Fundamentis:** Questo portale raccoglie informazioni su bandi e finanziamenti per le imprese culturali e creative, inclusa la Regione Veneto.
  - **Bando Regione Veneto per le imprese culturali e creative:**  
<https://www.regione.veneto.it/article-detail?articleId=13965054>

### **Collaborazione con Aziende Tecnologiche e Università per lo Sviluppo di Innovazioni**

La collaborazione con aziende tecnologiche e università può fornire accesso a competenze e risorse specializzate per lo sviluppo di soluzioni digitali innovative su misura per le esigenze della Rocca di Nogarole. Il coinvolgimento di università locali o startup tecnologiche potrebbe portare allo sviluppo di soluzioni digitali personalizzate ed economicamente vantaggiose, potenzialmente attraverso progetti studenteschi o l'adozione di tecnologie emergenti. Tali collaborazioni possono promuovere l'innovazione e fornire alla Rocca l'accesso a strumenti e competenze digitali all'avanguardia.

### **Offerta di Esperienze Digitali Premium a Pagamento**

La creazione e l'offerta di esperienze digitali premium a pagamento possono generare entrate per sostenere la manutenzione e lo sviluppo continui dell'infrastruttura digitale della Rocca di Nogarole. Ciò potrebbe includere l'offerta di tour virtuali approfonditi con contenuti esclusivi non disponibili tramite l'accesso standard, la fornitura di accesso a materiali d'archivio digitalizzati a pagamento o lo sviluppo di risorse educative interattive che gli utenti possono acquistare. Identificando aspetti unici del suo patrimonio o delle sue collezioni, la Rocca può creare contenuti digitali premium avvincenti che attraggono sia il pubblico locale che quello internazionale, generando un flusso di entrate sostenibile per sostenere le sue iniziative digitali.

Per garantire la riuscita trasformazione digitale della Rocca di Nogarole, si raccomanda un approccio di implementazione graduale. Ciò consentirà una migliore gestione del budget e l'opportunità di adattare le strategie in base alle prestazioni e al feedback dei visitatori. Sarà fondamentale dare priorità alle iniziative in base al loro potenziale impatto e alle risorse disponibili. La Rocca dovrebbe perseguire attivamente le numerose opportunità di finanziamento disponibili a livello nazionale, regionale ed europeo per i progetti digitali sul patrimonio culturale. Inoltre, l'esplorazione di collaborazioni con aziende tecnologiche e università nella regione Veneto e Lombardia può promuovere l'innovazione e fornire accesso a competenze specializzate.

**TOTALE → 28.250-83.000 / Manutenzione annuale → 5.918 - 39.988**

## 7. Sostenibilità Economica

### FUNDRAISING E GESTIONE DEL CAPITALE:

Il fundraising dell'associazione MysteryRock per supportare il lancio delle attività alla Rocca sarà strutturato in **2 fasi**.

La prima fase inizierà nel Q1 del primo anno di attività, per coprire i costi iniziali.

La seconda partirà nel Q3 del secondo anno, per dare altro carburante al progetto e per fare investimenti volti a migliorare la redditività delle attività, puntando ad arrivare già al terzo anno con un margine sistematicamente positivo (ricavi annuali sempre superiori ai costi annuali).

- 1) Per il primo fundraising (**round A**) sono richiesti finanziamenti per **1 milione di euro**.

L'accesso al capitale sarà strutturato in questo modo:

- **750.000€**: tetto massimo per gli investimenti provenienti da aziende, partite iva, enti pubblici e altre associazioni (chip minimo 60.000€)
- **250.000€**: tetto massimo per gli investimenti provenienti da persone fisiche (chip minimo 10€)

**Il capitale raccolto verrà utilizzato come indicato di seguito:**



-Le persone giuridiche che decideranno di contribuire al finanziamento vedranno il loro apporto suddiviso come segue:

- 40% quota associativa
- 60% quota capitale

In cambio della parte di finanziamento imputata a **quota associativa**, ogni azienda finanziatrice riceverà per tutti i propri dipendenti i seguenti benefit validi per i successivi 12 mesi dall'investimento:

- Accesso gratuito al parco durante le giornate a tema;
- 20% di sconto sul prezzo di entrata alle escape room;
- 20% di sconto sul prezzo di partecipazione alle cene con delitto;
- 50% di sconto sull'ingresso alle mostre temporanee;
- 50% di sconto sulla prenotazione dei tavoli nell'area studio/lavoro

Per la parte imputata a quota capitale, l'azienda finanziatrice verrà considerata a tutti gli effetti parte della compagine sociale diffusa e condividerà il rischio d'impresa.

-Le persone fisiche che decideranno di supportare il progetto con un apporto di almeno 50€, effettuato in un'unica soluzione, riceveranno gratuitamente la tessera associati, con diritto ad usufruire di tutti i benefit in essa inclusi per 1 anno dall'investimento.

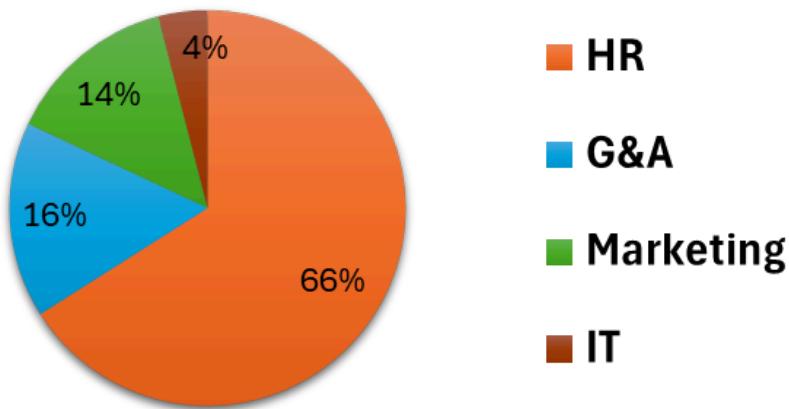
## 2) Per il secondo fundraising (**round B**) è richiesto un finanziamento di **2 milioni di euro**

L'accesso al capitale sarà strutturato in questo modo:

- **1,5 Milioni €**: tetto massimo per gli investimenti provenienti da aziende, partite iva, enti pubblici e altre associazioni (chip minimo 100.000€)
- **500.000**: tetto massimo per gli investimenti provenienti da persone fisiche (chip minimo 30€)

**Il capitale raccolto verrà utilizzato come indicato di seguito:**

## 2 Milioni di Euro



Questo round avrà l'obiettivo di attirare l'attenzione dei grandi finanziatori (venture capital, business angel, istituzioni) da includere come partner del progetto.

Nel round B il chip minimo di ingresso, per persone fisiche e giuridiche, sarà più elevato e i benefit ricevuti dai finanziatori saranno inferiori rispetto a quelli previsti nel round precedente, poichè:

- si vuole evitare un'eccessiva diffusione della compagine sociale tra persone fisiche e una dispersione del potere decisionale;
- si vuole garantire un vantaggio a coloro che hanno deciso di entrare nel progetto prima degli altri;
- si vuole garantire una partecipazione consistente al primo round di finanziamento.

## STIME RICAVI PER ATTIVITÀ

### 1. AREA STUDIO:

Pur essendo l'area bar/ristoro e l'area studio/lavoro all'interno dello stesso ambiente, possiamo considerarle come fonti di rendimento distinte

L'aula studio sarà accessibile tramite **prenotazione** con due possibili modelli di pagamento:

- 1. Ingresso con consumazione obbligatoria al bar**
- 2. Prenotazione a pagamento per giornata intera o fascia oraria**

#### 1. Definizione della Capienza e Modelli di Prezzo

- **Spazio disponibile:** 80 m<sup>2</sup>
- **Postazioni totali:** 20-30 posti (media 25)
- **Ore di apertura:** 16 ore/giorno (8:00-24:00)
- **Giorni di apertura:** 300 giorni/anno

#### Opzioni di Monetizzazione

##### A) Consumo Obbligatorio al Bar

- **Minimo 4-5€ di consumazione per accedere**
- **Tasso di occupazione giornaliero stimato:** 50%-100%

### Ricavi annui stimati (solo consumazioni)

- **Minimo:** 12 persone/giorno × 5€ × 300 giorni = **18.000 €**
  - **Massimo:** 25 persone/giorno × 5€ × 300 giorni = **37.500 €**
- 

### B) Prenotazione Tavolo a Pagamento

- **5€ per mezza giornata / 8€ per giornata intera**
- **Tasso di occupazione stimato:** 30%-80%

### Ricavi annui stimati (prenotazioni tavoli)

- **Minimo:** 8 persone/giorno × 5€ × 300 giorni = **12.000 €**
  - **Massimo:** 20 persone/giorno × 8€ × 300 giorni = **48.000 €**
- 

### C) Abbonamenti Mensili per Studenti e Lavoratori

- **60€/mese per accesso illimitato**
- **10-30 iscritti fissi al mese**

### Ricavi annui stimati (abbonamenti)

- **Minimo:** 10 iscritti × 60€ × 12 mesi = **7.200 €**
- **Massimo:** 30 iscritti × 60€ × 12 mesi = **21.600 €**

**Totale annuale:** 37.200 - 107.100€

## 2. MUSEO:

- **Minimo:** 10.000 visitatori × 5€ = **50.000€**
- **Massimo:** 50.000 visitatori × 10€ = **500.000€**

### 3. CENA CON DELITTO:

#### **Stima delle Rendite per il Ristorante (Cena con Delitto)**

Il ristorante avrà un **format fisso** con **massimo 50 coperti** per una **cena con delitto** organizzata **una volta a settimana** tramite catering.

**Prezzo 60€ a persona** (una via di mezzo sostenibile e competitiva).

#### **Stima delle Rendite Annuali**

- **Capienza massima:** 50 posti
- **Prezzo medio a persona:** 60€
- **Eventi settimanali:** 52 all'anno
- **Tasso di riempimento:** 70-100%

#### **Suggerimenti per Massimizzare la Redditività**

**Pacchetti Gruppo & Aziendali:** Offrire sconti per prenotazioni di gruppi interi (es. evento aziendale per team building, feste private).

#### **Extra & Upselling:**

- Vini e cocktail premium (**+10-20€ a persona**)
- Foto ricordo con stampa istantanea (**+5€**)

#### **Edizioni Speciali:**

- **Eventi a tema (Halloween, Natale, Carnevale)** con prezzo premium (**+10-20%**)
- **Esperienze VIP (+30% sul prezzo base)**

#### **RICAVI ANNUI:**

- **Senza upselling:** 109.200 - 156.000 €
- **Con upselling:** 130.000 - 190.000 €

## 4. ATTIVITA' NEL PARCO

In particolare nelle giornate dedicate ad eventi a tema (-2- giorni al mese)

- Ricavi dai visitatori

Biglietto di ingresso al parco durante gli eventi: 5€

Numero medio di visitatori ad evento a tema: 50-100

Ricavo annuo:  $5 \times 50/100 \times 2 \times 12 = \mathbf{6.000\text{€}/12.000\text{€}}$

- Ricavi dagli espositori di merce

Prezzo medio per l'affitto di un'area del parco per posizionare una bancarella €10-15 al metro quadrato al giorno;

Grandezza bancarelle in media 2-3 metri quadri  
15-20 bancarelle da poter disporre nel parco

Ricavo giornaliero  $10/15 \times 2/3 \times 15/20 = \mathbf{\text{€}300/\text{€}900}$

Ricavo annuo:  $300-900\text{€} \times 2 \times 12 = \mathbf{7.200\text{€} - 21.600\text{€}}$

**Ricavo totale: 13.200€ - 33.600€**

## 5. ESCAPE ROOM

Ipotesi di visitatori al giorno:

- Giorni feriali (lun-ven): 4-12 visitatori/giorno (media 8)
- Weekend (sab-dom): 20-36 visitatori/giorno (media 28)

Calcolo del fatturato settimanale - costo biglietto di €20 in media:

- Feriali (5 giorni):  $8 \text{ visitatori} \times 20\text{€} \times 5 \text{ giorni} = 800\text{€}$
- Weekend (2 giorni):  $28 \text{ visitatori} \times 20\text{€} \times 2 \text{ giorni} = 1.120\text{€}$
- Totale settimanale: 1.920€

Calcolo del fatturato mensile e annuale:

- Mensile (4 settimane):  $1.920\text{€} \times 4 = 7.680\text{€}$
- **Annuale:  $7.680\text{€} \times 12 = 92.160\text{€}$**

## 6. BIKE SHARING

Ipotesi di utilizzo giornaliero (noleggio della durata max di 1h):

- Giorni feriali (lun-ven): 5-15 noleggi al giorno
- Weekend (sab-dom): 25-50 noleggi al giorno
- Prezzo medio per noleggio: 2€ (tariffa oraria)

Calcolo del fatturato settimanale:

- Feriali (5 giorni):  $5/15 \text{ noleggi} \times 2\text{€} \times 5 \text{ giorni} = 50/150\text{€}$
- Weekend (2 giorni):  $25/50 \text{ noleggi} \times 2\text{€} \times 2 \text{ giorni} = 100/200\text{€}$
- Totale settimanale:  $150/350\text{€}$

Calcolo del fatturato mensile e annuale:

- Mensile (4 settimane):  $150/350\text{€} \times 4 = 600/1.400\text{€}$
- **Annuale:  $600/1.400\text{€} \times 12 = 7.200\text{€}/16.800\text{€}$**

## 7. AFFITTO SALE

### Periodo:

- Per conferenze: in base alla richiesta, tutto l'anno
- Per cineforum: 1 film a sera, tutto l'anno

### Prezzi:

- Per conferenze: 200-250 euro (mezza giornata), 400-500 euro (intera giornata)
- Per proiezioni/cineforum (tutte le sere):
  - Intero → 6 euro
  - Ridotto → 5 euro

### Affluenza:

- **Per conferenze** → ipotizzando 104 eventi annuali (2 a settimana)  
Ricavo annuo: **31.200€ (20.800/52.000)**
- **Per proiezioni/cineforum** → 60 spettatori medi a serata  
Ricavo annuo: **120.450€ (109.500/131.400€)**

**Ricavo totale: 130.300/183.400**

## 8. MOSTRE TEMPORANEE

**Periodo:** ogni 3 mesi, quindi 4 mostre l'anno

→ Proposta di un biglietto unico museo-mostre temporanee

**Prezzi:**

- Intero: 9 euro
- Ridotto standard (gruppi di 15 persone, over 65): 6 euro
- Ridotto giovani 18-25: 2 euro
- Gratuito: 0-17, disabili

**Affluenza:**

- Bassa → 3.000 visitatori, 17.400 euro
- **In media 4.500 visitatori annuali, quindi 26.100 euro all'anno**
- Alta → 6.000 visitatori, 34.800 euro

## 9. LABORATORI

**Periodo:** 1 laboratorio al giorno, fra settimana (dal lun al ven), tutto l'anno

**Prezzi:**

- Intero (adolescenti): 12 euro
- Ridotto (bambini): 8 euro

**Affluenza:**

- 25 partecipanti a laboratorio x 36 laboratori annuali = 900 partecipanti annuali  
→ **9.000 euro all'anno**

## 10. SCUOLA ESTIVA

**Periodo:** 3 mesi estivi, fra settimana (dal lun al ven)

**Prezzi:** 35 euro al giorno / 175 euro a settimana a partecipante

**Affluenza:**

- 25 partecipanti a settimana x 12 settimane = 300 partecipanti totali  
→ **TOT 3 mesi: 105.000 euro**

Considerare anche le visite alle aule della scuola aperte al pubblico durante l'anno.

## 11. BAR

• **Ipotesi:** il bar può attirare **50-150 clienti al giorno** con uno scontrino medio di **3-7€**

• **Fatturato giornaliero:**  $50-150 \times 5\text{€} = 250-750\text{€}$

- **Fatturato annuo:**  $250\text{-}750\text{€} \times 365 \text{ giorni} = 91.250\text{€} - 273.750\text{€}$

**Pur essendo l'area bar/ristoro e l'area studio/lavoro all'interno dello stesso ambiente, possiamo considerarle come fonti di rendimento distinte**

## 12. QUOTE ASSOCIATIVE

Chiunque può decidere di supportare la Rocca diventando un associato di MysteryRock. Persone fisiche e giuridiche, sia pubbliche sia private, che vogliono contribuire economicamente e operativamente allo sviluppo delle attività e aiutare l'associazione RoccaViva a restituire alla Rocca di Nogarole il suo valore storico e culturale hanno la possibilità di entrare a far parte della compagine sociale diffusa.

Le modalità percorribili sono le seguenti:

- Per i privati cittadini italiani e stranieri (dai 15 anni in su):  
L'acquisto della "tessera associati" prevede un piccolo contributo e include un'ampia serie di vantaggi per l'associato.

Benefici ricevuti:

- 20% di sconto su 1 ingresso ad una escape room
- Ingresso gratuito al parco durante le giornate a tema;
- 1 ingresso gratuito ad 1 delle mostre temporanee a scelta;
- 50% di sconto sulla prenotazione di 1 tavolo/mese all'interno dell'area studio/lavoro;

Il contributo periodico richiesto per essere associati è di **5€/mese (ovvero 60€/anno)**

Il numero cumulato di associati paganti per tutto il primo anno potrebbe aggirarsi attorno alle 500-1.000 persone

Range di ricavo: 30.000 - 60.000€

Ipotizzando un numero di associati in costante crescita, il range di ricavo sarebbe così ripartito:

1°ANNO 500-1000	30.000€ - 60.000€
2°ANNO 1000-2000	60.000€ - 120.000€
3°ANNO 1500-3000	90.000€ - 180.000€
4°ANNO 2000-4000	120.000€ - 240.000€
5°ANNO 2500-5000	150.000€ - 300.000€

- Per le aziende e gli enti pubblici:  
Le aziende possono associarsi alla Rocca contribuendo alle spese necessarie per poter partire con le attività interne.

In cambio, ogni azienda associata riceverà per ciascuno dei propri dipendenti i seguenti benefit:

- 20% di sconto sulle escape room;
- Ingresso gratuito al parco durante le giornate a tema;
- Ingresso gratuito alle mostre temporanee;
- 50% di sconto sulla prenotazione di 1 tavolo/settimana all'interno dell'area studio/lavoro.

Il contributo periodico richiesto alle aziende per associarsi è di 1.000€/mese (ovvero 12.000€/anno)

Il numero cumulato di aziende associate paganti per tutto il primo anno potrebbe aggirarsi attorno alle 10-15 aziende  
Range di ricavo: 120.000 - 180.000€

Ipotizzando un numero di aziende associate in costante crescita il range di ricavo sarebbe così ripartito:

1°ANNO 10-15	120.000€ - 180.000€
2°ANNO 20-30	240.000€ - 360.000€
3°ANNO 30-45	360.000€ - 540.000€
4°ANNO 40-60	480.000€ - 720.000€
5°ANNO 50-75	600.000€ - 900.000€

#### Ricavi totali:

1°ANNO	150.000-240.000€
2°ANNO	300.000-480.000€
3°ANNO	450.000-720.000€
4°ANNO	600.000-960.000€
5°ANNO	750.000-1.200.000€

## 13. MERCHANDISING

Presso l'infopoint situato all'ingresso nella Rocca, il nostro personale è disponibile tutti i giorni dalle 8:00 alle 20:00, per fornire informazioni sulla Rocca e le sue iniziative.

Sarà inoltre possibile acquistare una guida della Rocca, libri sulla storia del luogo e sulle origini del bene storico in cui ci troviamo, souvenir di ogni tipo e gadgets a tema mistero Scontrino medio: 10€

Visitatori che acquistano in 1 giorno: 10-15

Ricavo giornaliero: 100€-150€

Ricavo annuale: **36.500€ - 54.750€**

## 14. CONTEST IMPRENDITORIALE

Per l'ultima attività in elenco si prevede un ricavo di 500€ da ciascun team iscritto. Grazie alle attività di marketing previste, ipotizziamo di riuscire ad ottenere un numero di iscrizioni, e pertanto dei ricavi, così suddivisi durante l'arco dei primi 5 anni.

Ricavi ipotizzati nei 5 anni

Anno 1: 10 x 500€ = 5.000€

Anno 2: 20 x 500€ = 10.000€

Anno 3: 35 x 500€ = 17.500

Anno 4: 50 x 500€ = 25.000€

Anno 5: 100 x 500€ = 50.000€

## INCOME STATEMENT

Con i Ricavi che stimiamo di ottenere nei primi 5 anni di attività, illustrati nella tabella di seguito, prevediamo di raggiungere il break even alla fine del secondo anno di attività

	<b>ANNO 1</b>	<b>ANNO 2</b>	<b>ANNO 3</b>	<b>ANNO 4</b>	<b>ANNO 5</b>
<b>Revenue</b>	<b>168.000</b>	<b>887.850</b>	<b>1.540.375</b>	<b>2.246.800</b>	<b>2.510.800</b>
<b>OPEX</b>	<b>1.050.000</b>	<b>1.145.000</b>	<b>1.445.000</b>	<b>1.750.000</b>	<b>1.810.000</b>
- Marketing	300.000	150.000	80.000	60.000	60.000
- IT	100.000	50.000	50.000	70.000	50.000
- G&A	400.000	80.000	70.000	70.000	70.000
- HR	250.000	865.000	1.245.000	1.550.000	1.630.000
<b>EBITDA</b>	<b>-882.000</b>	<b>-257.150</b>	<b>95.375</b>	<b>496.800</b>	<b>700.800</b>
<b>Income Taxes (IRES) - 24%</b>	0	0	22.890	119.232	168.192
<b>Income Taxes (IRAP) -</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.720</b>	<b>19.375</b>	<b>27.331</b>

<b>3,9%</b>					
<i>Net Income</i>	<b>-882.000</b>	<b>-257.150</b>	<b>68.765</b>	<b>358.193</b>	<b>505.277</b>

## CASHFLOW

L'apporto di capitali che si prevede di ottenere dei 2 round di finanziamento previsti rispettivamente nel primo e nel secondo anno di attività, potrà garantire un cashflow sistematicamente positivo ed eviterà il ricorso al debito.

	<b>ANNO 1</b>	<b>ANNO 2</b>	<b>ANNO 3</b>	<b>ANNO 4</b>	<b>ANNO 5</b>
<b>EBIT*(1-Taxes)</b>	<b>-882.000</b>	<b>-257.150</b>	<b>68.765</b>	<b>358.193</b>	<b>505.277</b>
+/- VAT	<b>139.040</b>	<b>-133.727</b>	<b>-294.883</b>	<b>-450.296</b>	<b>-512.776</b>
<b>Free Cash Flow to the Firm (FCFF)</b>	<b>-742.960</b>	<b>-390.877</b>	<b>-226.117</b>	<b>-92.103</b>	<b>-7.499</b>
- Dividends	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
+ Shareholders' Cash	<b>1.000.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Cash Flow</b>	<b>257.040</b>	<b>1.609.123</b>	<b>-226.117</b>	<b>-92.103</b>	<b>-7.499</b>
<b>Cumulated Cash Flow</b>	<b>257.040</b>	<b>1.866.163</b>	<b>1.640.046</b>	<b>1.547.943</b>	<b>1.540.443</b>

## EBITDA MARGIN

Come illustrato di seguito, basandoci su stime conservative, si prevede di raggiungere un Ebitda positivo (tasso risultante dalla formula EBITDA/Revenues) tra il 2° ed il 3° anno di attività

<b>EBITDA margin</b>	<b>ANNO 1</b>	<b>ANNO 2</b>	<b>ANNO 3</b>	<b>ANNO 4</b>	<b>ANNO 5</b>
	<b>-525%</b>	<b>-29%</b>	<b>6%</b>	<b>22%</b>	<b>28%</b>

## BURN RATE

Per concludere l'analisi finanziaria del progetto, possiamo vedere come il burn rate (valore medio mensile dei fondi bruciati) vada via via diminuendo fino ad azzerarsi completamente al 5° anno di attività

<b>ANNO 1</b>	<b>-61.913</b>
<b>ANNO 2</b>	<b>-32.573</b>
<b>ANNO 3</b>	<b>-18.843</b>
<b>ANNO 4</b>	<b>-7.675</b>
<b>ANNO 5</b>	<b>-625</b>

Al termine del quinto anno verranno prese in considerazione eventuali proposte di acquisizione, totale o parziale, dell'associazione da parte di Corporate/Venture capital.

## 8. Coinvolgimento degli Stakeholder

### Coinvolgimento degli Stakeholder - Progetto Rocca di Nogarole

Considerate le molteplici attività di carattere socio-economico, culturale e turistico che potranno avere sede all'interno della Rocca di Nogarole, è stato delineato un quadro dettagliato dei potenziali stakeholder da coinvolgere, con l'obiettivo di sviluppare sinergie e forme di collaborazione a sostegno del progetto promosso dall'Associazione MysteryRock.

#### 1. Custodia del Parco

Prima di avviare qualsiasi intervento di valorizzazione, sarà fondamentale garantire la custodia e la sicurezza dell'area. È prevista l'individuazione, da parte del Comune, di una figura fiduciaria incaricata di controllare i cancelli e gli accessi al parco, per assicurare un ambiente sicuro e controllato.

#### 2. Complesso Bar - Area Lavoro

**Descrizione:** Creazione di un bar/area ristoro con spazi dedicati allo studio e al lavoro, in stile "Starbucks". I tavoli, prenotabili tramite app o accessibili con una consumazione, saranno dotati di prese, illuminazione e lettori QR.

#### Stakeholder Coinvolti:

- Hotel, B&B e agriturismi locali (es. Corte della Rocca Bassa, Corte Castelletto, Agriturismo San Leonardo)
- Ristoranti e bar limitrofi (es. Ristorante Da Rosa, Vertigo Bar, La Bastia)
- Aziende locali con molti dipendenti (es. AIA Spa, CEVA Logistics, Fiege, Poste Italiane)

#### Modalità di Collaborazione:

- Convenzioni per i dipendenti/clienti per pranzi, cene o utilizzo postazioni smart working.
- Possibilità per bar e ristoranti esistenti di gestire lo spazio in franchising o partnership.

#### 3. Museo, Mostre e Visite Guidate

**Descrizione:** Adibire un'ala della Rocca ad esposizioni permanenti e temporanee con focus su Rinascimento, arte fotografica e pittorica, e itinerari didattici.

#### Stakeholder Coinvolti:

- Scuole e università

- Accademie di belle arti e fotografia
- Tour operator, guide turistiche, enti del turismo

#### **Modalità di Collaborazione:**

- Visite guidate (anche teatralizzate)
- Mostre temporanee in collaborazione con artisti ed enti
- Percorsi didattici e tirocini
- Partecipazione a bandi per realizzazione opere artistiche (es. leggenda "ragazza murata viva")

### **4. Laboratori Didattici e Attività per Bambini**

**Descrizione:** Organizzazione di laboratori educativi per le scuole, attività ambientali, orticoltura, gioco e scoperta per bambini.

#### **Stakeholder Coinvolti:**

- Ministero dell'Istruzione
- Fattorie didattiche, ludoteche, musei per bambini
- Associazioni ambientaliste

#### **Modalità di Collaborazione:**

- Proposte didattiche rivolte alle scuole della provincia
- Giornate tematiche (natura, ambiente, ecc.)
- Creazione di percorsi educativi nel parco

### **5. Attività Ludico-Culturali e Tematiche**

#### **Iniziative previste:**

- Fiere settoriali (artigianato, enogastronomia, ecc.)
- Rievocazioni storiche e villaggio medievale
- Escape room tematiche e cene con delitto
- Scuola estiva a tema magia e stregoneria
- Narrazione di leggende serali per bambini
- Cacce al tesoro storiche e fantastiche
- Eventi a tema fantasy e storico

#### **Stakeholder Coinvolti:**

- Compagnie teatrali, agenzie eventi, associazioni cosplay
- Case editrici, produttori di giochi, agenzie turistiche

- Artigiani locali, gruppi storici, falconieri, arcieri

**Modalità di Collaborazione:**

- Organizzazione eventi tematici
- Allestimenti e animazioni a tema
- Coinvolgimento attivo della comunità locale e di esperti

## **6. Affitto Sale e Meeting Aziendali**

**Descrizione:** Utilizzo degli spazi della Rocca per convegni, meeting aziendali, conferenze, eventi pubblici e privati.

**Stakeholder Coinvolti:**

- Aziende, camere di commercio, associazioni di categoria
- Hotel e centri congressi

**Modalità di Collaborazione:**

- Sconti per aziende associate
- Servizi di catering, logistica, allestimento
- Eventi business e networking

## **7. Merchandising e Souvenir**

**Descrizione:** Vendita di articoli personalizzati sulla Rocca, creazione di gadget e prodotti artigianali locali.

**Stakeholder Coinvolti:**

- Artigiani, editori locali, negozi di articoli da regalo
- Fondazioni culturali, artisti emergenti

**Modalità di Collaborazione:**

- Vendita e promozione di prodotti locali
- Coinvolgimento degli artigiani nella creazione delle linee merchandise

## **8. Mobilità e Parcheggi**

**Descrizione:** Poiché non è possibile costruire un parcheggio all'interno dell'area, si intende stringere una partnership con il parcheggio adiacente Be Charge Charging Station per garantire il parcheggio custodito e gratuito a tutti gli ospiti.

**Stakeholder Coinvolti:**

- Gestori Be Charge
- Aziende di bike sharing (es. Lime, Dott)

**Modalità di Collaborazione:**

- Stazioni di bike sharing presso la Rocca
- Noleggio bici e percorsi turistici in bicicletta

## 9. Partner Locali e Territoriali

**Stakeholder Coinvolti:**

- Comune di Nogarole Rocca, Provincia di Verona, Regione Veneto
- Camera di Commercio, Fondazioni culturali, Consorzi turistici
- Università di Verona, scuole, associazioni locali
- Aziende vinicole, produttori agroalimentari, banche

**Modalità di Collaborazione:**

- Supporto istituzionale, logistico e finanziario
- Promozione turistica e culturale del territorio
- Creazione di eventi e mostre itineranti
- Coinvolgimento in bandi e progetti regionali

Il coinvolgimento strategico e strutturato degli stakeholder rappresenta uno degli elementi chiave per il successo del progetto Rocca di Nogarole. Attraverso convenzioni, eventi e sinergie con il tessuto sociale, produttivo e culturale locale, l'Associazione MysteryRock mira a trasformare la Rocca in un punto di riferimento sostenibile per il territorio.

## 9. Impatti ESG

### Environmental (Ambiente)

#### Sostenibilità dell'evento

- Utilizzo di materiali ecosostenibili per allestimenti e consumabili (biodegradabili, riciclati).
- Energia rinnovabile per alimentare eventuali strutture temporanee.
- Riduzione degli sprechi alimentari nelle cene con delitto.

#### Valorizzazione del parco

- Attività a basso impatto ambientale per preservare la natura circostante.
- Promozione della biodiversità attraverso laboratori didattici sulla flora e fauna locali.

#### Azioni pratiche

##### Materiali e rifiuti

- Piatti, posate e bicchieri **compostabili** o riutilizzabili nelle cene con delitto.
- **Raccolta differenziata** ben segnalata in tutti gli spazi.
- Riduzione degli sprechi alimentari collaborando con associazioni per il recupero del cibo avanzato.

#### Energia e impatto ambientale

- Uso di **lampade a energia solare** o LED a basso consumo per eventi serali.
- Preferire **attrezzature mobili e leggere**, senza strutture fisse che alterino il parco.
- Materiali per i laboratori eco-friendly (carta riciclata, colori naturali, legno non trattato).

#### Mobilità sostenibile

- **Sconti o incentivi** per chi arriva in bici o con mezzi pubblici.
- Parcheggi dedicati alle bici e possibilità di car sharing tra i partecipanti.

### Social (Sociale)

#### Inclusione e comunità

- Accessibilità degli eventi a tutti, con percorsi e strutture adatte anche a persone con disabilità.
- Involgimento di realtà locali (artigiani, guide naturalistiche, produttori locali) per arricchire l'esperienza e sostenere l'economia locale.

#### Benessere e qualità della vita

- Il coworking all'aperto favorisce il benessere mentale e la produttività.
- I laboratori educano alla sostenibilità, creando consapevolezza nelle nuove generazioni.

### *Azioni pratiche*

#### **Inclusione e accessibilità**

- Percorsi e sedute **accessibili** per persone con disabilità.
- Eventi con **lingua dei segni** o sottotitoli per chi ha difficoltà uditive.
- Prezzi accessibili o eventi con posti gratuiti per fasce vulnerabili.

#### **Coinvolgimento della comunità**

- Collaborazione con **produttori locali** per il cibo delle cene con delitto.
- Coinvolgimento di guide naturalistiche, attori locali e artigiani nei laboratori.
- Creazione di **stage per studenti** in organizzazione eventi o educazione ambientale.

#### **Benessere e qualità della vita**

- **Spazi relax e meditazione** nel coworking per migliorare la produttività.
- Attività di **team building green** (es. piantumazione di alberi dopo ogni evento).
- Offerta di acqua gratuita per tutti per ridurre l'uso di bottigliette di plastica.

### **Governance (Governance aziendale)**

#### **Gestione trasparente e responsabile**

- Collaborazioni con enti locali per garantire il rispetto delle normative ambientali.
- Modello di business etico che prevede il reinvestimento di parte dei profitti in manutenzione e valorizzazione del parco.

#### **Coinvolgimento degli stakeholder**

- Dialogo con cittadini, aziende e amministrazioni per creare un progetto condiviso e di valore per il territorio.

### *Azioni pratiche*

#### **Gestione trasparente**

- Pubblicazione di un **report di sostenibilità** con impatti ambientali e sociali.
- Collaborazione con associazioni e enti locali per garantire il rispetto delle norme ambientali.
- Creazione di un **codice etico** per fornitori e collaboratori.

### Stakeholder engagement

- **Sondaggi e consultazioni** con la comunità prima di avviare il progetto.
- Eventi di aggiornamento con partecipanti e partner per condividere progressi e feedback.
- Incentivi per aziende che vogliono sponsorizzare eventi legati alla sostenibilità.

# 10. Comunicazione e Marketing

## A. Strategia di Comunicazione

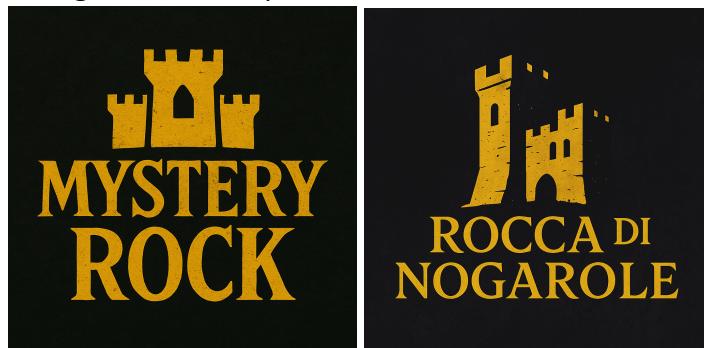
La promozione seguirà un approccio multicanale, per raggiungere pubblici differenti e valorizzare le iniziative culturali, sociali ed economiche legate alla Rocca. Verranno utilizzati:

- **Social media:** campagne mirate su Facebook, Instagram e LinkedIn, con contenuti multimediali e storytelling dedicato;
- **Stampa locale e nazionale:** articoli, redazionali, interviste, uscite stampa in occasione di eventi;
- **TV e radio locali:** spot promozionali e approfondimenti;
- **Eventi pubblici e conferenze:** per presentare i progressi del progetto e coinvolgere la comunità e gli stakeholder.

## B. Identità Visiva

La comunicazione sarà guidata da un'identità visiva riconoscibile e coerente, sviluppata attorno a:

- Un **logo distintivo** ispirato alla storia e alla forma della Rocca;



- Una **paletta colori** che richiama la pietra, la natura e la cultura del luogo;
- Un **font istituzionale** moderno ma con richiami storici;
- Un **coordinato grafico** applicato a brochure, cartellonistica, sito web, app, gadget e social.

## C. Campagne Promozionali

Saranno lanciate campagne tematiche in diversi periodi dell'anno, in particolare:

- **Lancio stagionale** delle attività con eventi inaugurali, open day e comunicazioni mirate;
- **Campagne di raccolta fondi** per il sostegno di attività specifiche (restauro, laboratori, mostre);
- **Crowdfunding** su piattaforme digitali con premi e contenuti esclusivi per i sostenitori;
- Collaborazioni con **influencer locali, artisti e partner istituzionali** per amplificare la portata del messaggio.

## D. Piano Editoriale e Content Strategy

Per rafforzare la presenza digitale della Rocca di Nogarole e consolidarne il ruolo di polo culturale e turistico di riferimento, sarà sviluppato un piano editoriale strutturato su base annuale, con cadenze mensili e settimanali, articolato su più canali (sito web, social media, newsletter, stampa locale). L'obiettivo è generare un flusso costante di contenuti di qualità, informativi e coinvolgenti, che raccontino la Rocca non solo come luogo fisico, ma come esperienza culturale viva.

### Struttura del piano:

- **Rubriche settimanali:** "#StorieDallaRocca" (curiosità storiche e leggende), "#VociDaiLaboratori" (interviste ai docenti e partecipanti), "#IlMioGiornoAMysteryRock" (diari esperienziali degli utenti).
- **Aggiornamenti evento:** promozione delle mostre temporanee, aperture straordinarie, tornei e cene con delitto.
- **Educazione e divulgazione:** pillole video con contenuti didattici legati alla storia, all'alchimia, alla magia e al territorio.
- **Contenuti generati dagli utenti:** repost di foto, recensioni e video realizzati dai visitatori, per rafforzare il legame con la community.

### Canali digitali coinvolti:

- **Instagram e TikTok:** focus visivo ed emozionale, target giovanile, stories live durante eventi.
- **Facebook:** eventi, notizie istituzionali, coinvolgimento del territorio.
- **LinkedIn:** valorizzazione del progetto imprenditoriale e delle collaborazioni accademiche.
- **YouTube:** documentari brevi e video esperienziali sulla Rocca.
- **Sito Web:** blog aggiornato con articoli a cadenza bisettimanale, coordinati con le campagne social.

### Obiettivi:

- Aumentare il traffico web e le prenotazioni online (+20% in 12 mesi).
- Migliorare il posizionamento SEO legato a turismo culturale e didattico.
- Costruire una community attiva e fidelizzata.
- Trasformare la Rocca in un riferimento narrativo del territorio.

**Gestione operativa:** la redazione sarà composta da un Social Media Manager interno, affiancato da collaboratori occasionali (copywriter, videomaker, grafici), in sinergia con enti partner (scuole, università, artisti). Il piano editoriale sarà rivisto trimestralmente per integrare trend emergenti e feedback degli utenti.

# 11. Impatto Atteso

## A. Impatto Culturale

La Rocca di Nogarole si trasformerà in un polo culturale dinamico, capace di attrarre cittadini, turisti e scuole attraverso mostre, eventi tematici, laboratori didattici e narrazioni immersive.

L'attivazione di giornate storiche, la scuola di magia, le visite teatralizzate e il museo permanente contribuiranno alla valorizzazione del patrimonio culturale locale in chiave esperienziale.

*Indicatori di impatto culturale:*

- Numero di mostre temporanee organizzate: almeno 15 in 3 anni
  - Numero di scuole partecipanti a laboratori: almeno 50
  - Numero di visite guidate annuali: almeno 5.000
  - Presenze alla scuola estiva di magia: almeno 300 all'anno
  - Grado di soddisfazione dei visitatori (da survey post-evento): ≥ 85%
- 

## B. Impatto Economico

Il progetto genera occupazione giovanile, attiva servizi locali e stimola l'innovazione attraverso iniziative come il contest di autoimprenditorialità.

L'aumento delle presenze e delle attività all'interno della Rocca si rifletterà positivamente anche sulle attività economiche del territorio.

*Indicatori di impatto economico:*

- Progetti imprenditoriali candidati al contest: almeno 100 in 3 anni
  - Entrate da iscrizioni a contest e scuola estiva: almeno 80.000 € annui
  - Numero di sale affittate per eventi aziendali/pubblici: almeno 50 eventi/anno
  - Partner commerciali attivi (bar, catering, ecc.): almeno 10 convenzioni
  - Occupazione generata (diretta e indiretta): almeno 20 posti di lavoro
- 

## C. Impatto Sociale

La Rocca si propone come luogo di aggregazione, crescita e partecipazione.

Attraverso attività inclusive, intergenerazionali e a basso costo, diventa un riferimento per famiglie, scuole, giovani e associazioni locali.

*Indicatori di impatto sociale:*

- Partecipanti a eventi ludico-formativi: almeno 2.500 all'anno

- Convenzioni attivate con scuole ed enti locali: almeno 30
- Partecipazione media ad attività gratuite: almeno il 70% della capienza
- Team giovanili integrati nell'associazione: almeno 5 team vincitori del contest
- Volontari locali coinvolti: almeno 50 all'anno

## 12. RoadMap

### ANNO 1

La ristrutturazione gli spazi interni ed esterni avrà luogo sulla base del piano proposto dai coordinatori dei lavori

La Roadmap qui descritta partirà dall'anno in cui è previsto il termine dei lavori nell'area esterna alla Rocca (il Parco).

Nel mese di Gennaio partiremo con la costituzione legale dell'associazione MysteryRock, con il supporto dei professionisti che verranno individuati grazie al supporto del comune di Nogarole Rocca.

Nel mese di Febbraio verrà aperto il primo round di fundraising. Per consentire l'investimento anche ai privati (persone fisiche) verrà utilizzata una o più piattaforme online dedicate al crowdfunding di progetti imprenditoriali.

Nel frattempo verrà creato il sito web MysteryRock, per permettere a chiunque ne avesse bisogno di avere informazioni sulle attività, trovare i contatti dell'associazione, dare uno sguardo al progetto finale e tutta la documentazione a supporto, partecipare ad attività ed eventi lanciati di volta in volta,

Inizieranno quindi le campagne marketing per l'attrazione di stakeholders sul progetto MysteryRock e la diffusione delle informazioni su come partecipare alla raccolta capitali.

Lavoreremo parallelamente anche con agenzie di comunicazione e testate giornalistiche per la parte di public relations e di creazione di una brand identity.

Arriveremo al mese di Maggio in cui, essendo terminati i lavori nel parco e le attività di allestimento degli spazi interni, si procederà con la prima fase di selezione del personale. Una fase di assunzione più estesa verrà effettuata al termine dei lavori negli spazi interni o comunque non prima del terzo anno di attività.

A partire da Luglio ci sarà l'inaugurazione ufficiale del Parco per poi procedere con le prime attività pianificate, quali ad esempio: eventi a tema, palestra a cielo aperto, percorso salute, festival (nel qual caso, cedendo all'esterno la gestione dell'intera area), ...

Settembre sarà il mese del coinvolgimento della comunità, con concorsi e contest dedicati a specifiche categorie all'interno della comunità.

A Novembre è prevista verosimilmente la conclusione dei lavori anche negli spazi interni della Rocca, rendendoli finalmente disponibili per la preparazione strutturale delle aree e per l'allestimento.

## ANNO 2

A febbraio del secondo anno dovrebbero terminare le attività di allestimento degli spazi interni.

L'inaugurazione della Rocca sarà un vero e proprio evento, e vedrà la partecipazione delle maggiori cariche dello Stato italiano, contribuendo a fornire una maggiore credibilità al progetto MysteryRock.

Da questo momento, in modo progressivo, partiranno tutte le attività illustrate nella sezione “Piano d’Azione” del presente documento.

Nel mese di giugno, dopo quasi 4 mesi di lavoro coordinato di tutte le risorse del team (dipendenti e volontari) la Rocca vedrà il suo massimo seguito grazie alla Scuola estiva di Magia e Stregoneria.

Con l'inizio di Settembre si inizierà a lavorare alle partnership con aziende e stakeholders di vario genere, come individuato nell'apposita sezione del presente documento, in vista del secondo e più corposo round di raccolta capitali, a cui parteciperanno anche stakeholder di più grandi dimensioni e con network internazionali.

## ANNO 3

Il progetto arriverà a coinvolgere anche le scuole per inserire i laboratori didattici all'interno dei piani educativi di bambini e ragazzi delle scuole di ogni ordine e grado presenti sul territorio della regione.

Il team verrà ampliato, inserendo nuove figure e competenze necessarie a coprire le esigenze tecniche delle nuove attività.

A dicembre verrà rilasciata l'app ufficiale MysteryRock, che integrerà tante funzioni utili:

- prenotazione un tavolo all'interno dell'area ristoro;
- acquisto biglietti per le visite al museo e alle mostre temporanee;
- acquisto ingresso ad una delle escape room o alle cene con delitto;
- Acquistare la “tessera“associati” della Rocca;
- Monitorare lo storico delle proprie visite alla Rocca;
- Ricevere notifiche push sulle ultime novità di MysteryRock, per essere sicuri di non perdersi nulla.

## ANNO 4

A partire dal quarto anno punterà a sfruttare la fitta rete di castelli d'epoca medievale-rinascimentale già attivi in Italia e con offerte di servizi molto variegati.

Questo porterà benefici ad entrambe le parti, garantendo un aumento esponenziale delle visite alla Rocca di Nogarole e l'inserimento della stessa all'interno delle liste delle associazioni nazionali e internazionali dei centri culturali consigliati.

La fase di network con gli altri castelli farà la strada anche alla creazione di una community online, coinvolgendo anche i più giovani, che rappresentano il presente e il futuro del paese e su cui l'associazione vuole continuare ad investire.

Infine ci saranno nuove partnership: molte verranno rinnovate, altre verranno trasformate in collaborazioni dirette tra aziende e MysteryRock, per mettere il patrimonio culturale e sociale dell'associazione al servizio di tutti.

#### ANNO 5

Uno degli obiettivi di lungo termine, seppur molto concreto, è quello di integrare l'intelligenza artificiale e la realtà virtuale all'interno del percorso di visita del museo, per un'esperienza che si spinga anche oltre le mura della Rocca.

Il piano di business è ora arrivato in una fase in cui riuscirà non solo ad autosostenersi ma a generare un impatto economico positivo, che a questo punto potrà essere distribuito tra i partner più grandi per ringraziarli e premiarli di aver creduto fin dall'inizio nel progetto, distribuendo il valore apportato dagli associati.

Un progetto del genere diventerà appetibile per gli investimenti di importanti corporate internazionali, che potranno decidere di entrare nell'associazione o acquisire parte di essa per contribuire alle sue decisioni.

La società è sempre aperta a qualunque tipo di proposta che possa generare valore per la comunità.

## 13. Il Team

### **Simone Mattioli**

Studente in Informatica

Mi sono occupato della parte grafica del progetto, approfondito la parte tecnologica del financial plan ed ho stilato gli impatti ESG e selezionato gli stakeholders potenzialmente interessati a ciascuna attività.

### **Sergio Suarato**

Dottore in “Management delle Imprese Internazionali”, studente magistrale in “Economics and Data Analysis”, Data Analyst per multinazionale del settore Automotive e Advisor con esperienza in ambito startup.

Mi sono occupato del lato finanziario del progetto, della roadmap generale e di guidare il team fornendo le linee guida su cui strutturare il lavoro.

### **Elisa Dimajo**

Laureanda in Economia aziendale e Management.

Mi sono occupata del lato manageriale del progetto, coordinando le attività di tutti i componenti e contribuendo alla parte di ideazione delle attività e degli impatti delle stesse.

### **Beatrice Boaretto**

Dottoressa in Archeologia, studentessa di Storia dell’arte.

Mi sono occupata dell’analisi storica, della mappatura del bene architettonico e della progettazione strutturale e tematica delle proposte culturali e ludico-didattiche.

## 14. Summary

Il progetto MysteryRock nasce con l'obiettivo di trasformare la Rocca di Nogarole da bene storico sottoutilizzato a motore culturale, economico e sociale per la Bassa Veronese. Situata in una posizione strategica tra Verona e Mantova, a pochi minuti dal casello dell'A22, la Rocca si presta a diventare un hub multifunzionale al servizio della comunità.

Attraverso la costituzione di un'associazione no-profit, il progetto punta a creare un'offerta integrata di attività culturali, educative, imprenditoriali e di intrattenimento: dalla scuola estiva di magia ispirata al mondo fantasy, ai contest per giovani imprenditori, dalle escape room alle mostre temporanee, fino a spazi per coworking, eventi aziendali e laboratori scolastici.

Il piano prevede investimenti graduali per la riqualificazione strutturale, la digitalizzazione dei servizi e il coinvolgimento di partner pubblici e privati. È articolato in una roadmap quinquennale con target economici e sociali chiari: sostenibilità finanziaria, inclusione giovanile e rigenerazione del territorio.

Grazie a una governance agile, una forte componente partecipativa e un ricco ecosistema di stakeholder, MysteryRock intende restituire alla Rocca di Nogarole il suo ruolo centrale nella vita culturale e produttiva del territorio, trasformandola in un luogo vivo, accessibile e ispirante per tutte le generazioni.

## 15. Allegati

- [Presentazione in formato PDF](#)
- [Link Pubblico Presentazione](#)
- [Financial Plan](#)
- [Elementi Grafici](#)