



24/08/2006

### **Breve relazione sul Consorzio**

Ben 30 realtà tra artigiani, commercianti e aziende di servizio hanno creato il Primo Centro Commerciale Naturale dell'Area Jonica Etnea, il primo tra Catania e provincia, firmando, lo scorso 17 luglio, un accordo di collaborazione, chiamato consorzio; JoniaShop ha l'obiettivo di offrire dei vantaggi per i soci, i loro clienti e chiunque vorrà lavorare nelle aziende consorziate;

questi vantaggi si concretizzeranno in accordi con le aziende di servizio allo scopo di ridurre i costi di gestione, migliorare professionalità dell'imprenditore e degli addetti attraverso dei corsi di formazione, la condivisione di idee ed esperienze, impiegando tutti i mezzi tradizionali ed innovativi come internet.

Il Consorzio, nato dalla forte volontà dei fondatori e dalla consapevolezza che la concretizzazione delle potenzialità economiche e turistiche possono passare esclusivamente attraverso lo strumento consortile, inizia a fare i primi passi e attraverso i diversi strumenti in studio crescerà forte e capace di muoversi in piena autonomia in un contesto territoriale potenzialmente florido dove opera il Porto dell'Etna e l'Area Artigianale.

### **JoniaShop si presenta alle Città e alle Amministrazioni**

I prossimi appuntamenti, in occasione dei quali il Consorzio si presenterà ufficialmente alle città e agli organi della stampa sono: la **conferenza stampa di giorno 20 settembre** presso la Fabbrica Finocchiaro, la **presentazione ufficiale** alle città e alle Amministrazioni giorno 29 settembre presso i locali dell'ex ostello della gioventù a Riposto.

La prima assemblea dei soci fondatori dove tra l'altro verranno eletti tutti nuovi organi sociali è prevista per il 27 ottobre,

### **Alcune novità che verranno presentate durante i prossimi appuntamenti**

Il piano di azione a breve termine prevede, tra le tante:

- sondaggio interno che ci consentirà di avere una piena consapevolezza dei prodotti e servizi che le singole realtà associate potranno offrire al pubblico;
- la raccolta di nuove adesioni per incrementare il potere contrattuale;
- la richiesta di finanziamenti regionali; il consorzio è un accordo volontario ed autonomo tra soci e da loro è finanziato; la regione tuttavia eroga dei finanziamenti per le realtà consortili e potrà essere una delle tante strade da percorrere per recuperare liquidità da investire in nuovi e più importanti progetti di sviluppo del consorzio e del territorio.
- la presentazione all'Assemblea del piano di marketing per la veicolazione del marchio e la pubblicizzazione delle singole realtà associate.