

Progetti che ampliano e diversificano l'offerta turistica territoriale a supporto della valorizzazione dell'immagine della Toscana

SCHEDA PROGETTO

Il/La sottoscritto/a: Alessandro Ghinelli, in qualità di rappresentante legale del Comune di: Sindaci indirizzo PEC: comune.arezzo@postacert.toscana.it

CF/PIVA: 00176820512 con sede in piazza: Piazza della Libertà n. 1 CAP: 52100 Provincia di: Arezzo Tel: 05753770 indirizzo e-mail: segreteria sindaco@comune.arezzo.it – _____
Eventuale referente del Comune da contattare: Laura Guadagni tel.: 0575377460 indirizzo e-mail: l.guadagni@comune.arezzo.it

in rappresentanza della Comunità di ambito turistico denominata: TERRE DI AREZZO

presa visione di quanto stabilito dal Bando 2025 "Progetti che ampliano e diversificano l'offerta turistica territoriale a supporto della valorizzazione dell'immagine della Toscana"

TITOLO PROGETTO: Ecosistema Digitale Integrato per il Destination Management dell'Ambito Aretino

DURATA PROGETTO: 18 mesi

DATA PREVISTA DI INIZIO PROGETTO: 30 ottobre 2025

DATA PREVISTA DI FINE PROGETTO: 30 aprile 2027

Costo Totale del Progetto: € 228.201,00

1) Descrizione dettagliata del Progetto

Descrivere il contesto in cui si colloca il progetto, gli obiettivi, le fasi e le modalità di realizzazione, avendo a riferimento le finalità e gli obiettivi indicati nel paragrafo 1. e la tipologia degli interventi finanziabili di cui al paragrafo 6. del presente avviso. Descrivere gli elementi, laddove presenti, che consentono l'applicazione dei criteri di premialità come previsti dal punto 8. lettera c) dell'Avviso (Destination Management Company, progetti interambito, interoperabilità con Visit Tuscany).

Il progetto si inserisce nel territorio della Comunità di Ambito "Terre di Arezzo", caratterizzato dalle quattro vallate aretine: Valdarno, Casentino, Valdichiana e Valtiberina. Questa configurazione geografica offre una straordinaria diversità di attrattive turistiche che spaziano dal patrimonio artistico rinascimentale ai paesaggi naturali, dal turismo spirituale all'enogastronomia di eccellenza.

- Portale discoverarezzo.com con oltre 64.000 visitatori mensili

- 9 itinerari turistici già sviluppati e pubblicati online
- Network di operatori locali mappati e in relazione attiva
- Sistema di governance territoriale consolidato

Il progetto implementa un modello ibrido DMO-DMC che trasforma l'approccio tradizionale di destination management attraverso l'architettura digitale integrata DMO → OTA → Booking Engine:

1. DMO (Destination Management): mantiene e potenzia le funzioni informative e promozionali esistenti
2. OTA Community: trasforma i contenuti informativi in prodotti turistici vendibili
3. Booking Engine: gestisce commercializzazione diretta e distribuzione multi-canale

La trasformazione di discoverarezzo.com in un OTA (Online Travel Agency) rappresenta un'evoluzione strategica che va ben oltre la semplice digitalizzazione dei servizi turistici. L'attuale portale, che già offre "un viaggio attraverso il ricco patrimonio storico, artistico e culturale di Arezzo" e funziona come "marketplace, un aggregatore dove si possono acquistare e prenotare le attività", diventerà la prima piattaforma italiana di booking orientata allo sviluppo sociale del territorio.

Mentre piattaforme come Booking.com operano secondo logiche puramente commerciali e di profitto, l'OTA DiscoverArezzo.com si distinguerà per:

Generazione di Capitale Sociale Territoriale

A differenza delle piattaforme tradizionali, l'OTA sociale genererà "capitale sociale" nel territorio, inteso come "diffusione del volontariato, partecipazione" e coinvolgimento comunitario. Ogni prenotazione contribuirà direttamente allo sviluppo locale, creando un circolo virtuoso che reinveste i profitti nella comunità aretina.

Approccio al Turismo Sostenibile e Responsabile

L'OTA adotterà i principi del turismo sostenibile, progettando viaggi "per avere il minor impatto sull'ambiente e le comunità locali". Questo approccio, promosso dall'Associazione Italiana Turismo Responsabile (AITR), contrasta nettamente con la logica estrattiva delle multinazionali del booking che spesso impoveriscono i territori.

Valorizzazione delle Comunità Locali

Il modello si baserà sulla "collaborazione con le comunità locali come motore per una strategia sostenibile", posizionando Arezzo tra i "Borghi Italiani che sono il cuore pulsante del turismo". L'OTA fungerà da ponte diretto tra visitatori e comunità locale, eliminando intermediazioni che sottraggono valore al territorio.

Marketplace delle Esperienze Autentiche

Espandendo l'attuale offerta di "esperienze uniche, attività all'aperto, in canoa sul fiume o in bici", l'OTA diventerà un aggregatore di esperienze autentiche locali, dai tour guidati del centro storico alle attività culturali presso la Casa del Petrarca e le mostre alla Galleria Comunale.

Politica di Sviluppo Turistico Sociale

L'OTA realizzerà una "visione integrata dell'insieme dei soggetti del sistema", coinvolgendo:

- Operatori turistici locali con adesione gratuita
- Artigiani e commercianti del centro storico
- Guide turistiche e accompagnatori territoriali
- Produttori agroalimentari delle aree rurali

Turismo Rurale e Sostenibile

Il modello supporterà lo "sviluppo rurale attraverso il turismo", aumentando "l'appetibilità dei luoghi in termini di risorse paesaggistico-ambientali" e promuovendo l'economia della conoscenza e l'attrattività territoriale.

Sistema di Biglietteria Integrata

L'attuale sistema di biglietteria si evolverà in una piattaforma integrata che offrirà:

- Biglietti cumulativi per attrazioni culturali
- Pacchetti esperienziali territoriali
- Agevolazioni per giovani e famiglie
- Revenue sharing diretto con la Fondazione Arezzo Intour

Impatto Sociale vs Profitto Estrattivo

Mentre Booking e simili operano attraverso commissioni che spesso raggiungono il 15-25% sottraendo risorse al territorio, l'OTA DiscoverArezzo.com reinvestirà ogni profitto nello sviluppo turistico locale, creando:

- Posti di lavoro qualificati nel territorio
- Valorizzazione dell'artigianato locale
- Sostegno alle iniziative culturali e folkloristiche
- Formazione per operatori turistici locali

Questa trasformazione posizionerà Arezzo come modello pionieristico di turismo sociale e sostenibile, dimostrando che un OTA può essere strumento di sviluppo comunitario anziché di estrazione di valore dal territorio.

Elementi per Criteri di Premialità (100%)

Il progetto è strutturato per ottenere la premialità massima del 100% prevista dal decreto:

DMC - Destination Management Company (50% premialità)

La Fondazione Arezzo Intour gestisce direttamente la DMC attraverso selezione di consulenti specializzati via procedura di evidenza pubblica con i seguenti requisiti conformi:

- Vendita servizi turistici incoming nel triennio precedente per importo non inferiore al 50% dell'affidamento
- Identificazione referente/project manager con sede operativa nel territorio dell'Ambito
- Competenze verificabili dalla documentazione di procedura di affidamento

Servizi DMC Integrati:

- Marketplace B2B "Arezzo Valleys Hub" per tariffari all'ingrosso
- Portale B2C "Discover Arezzo Booking" per consumatori finali
- Revenue management e analytics per operatori affiliati
- Channel management per distribuzione multi-canale

Progetti Interambito (40% premialità)

Collaborazione formalizzata con più Comunità di ambito per specifiche attività di coordinamento dell'offerta turistica:

1. Accordo Valdarno-Casentino "Natura & Spiritualità":
 - Prodotto turistico integrato "Dalle Balze alla Verna"
 - Cammini naturalistici e spirituali unificati
 - Sistema prenotazione congiunto
2. Partnership Valdichiana-Valtiberina "Arte & Enogastronomia":
 - Circuito "Via Etrusca del Gusto"

- Tour integrato Piero della Francesca + degustazioni
- Packaging esperienze artistico-gastronomiche

3. Network Quattro Vallate "Borghi Medievali Integrati":
- Circuito castellano completo
 - Sistema di mobilità turistica coordinata
 - Ospitalità diffusa e autenticità territoriale

Interoperabilità Visit Tuscany (10% premialità)

Interoperabilità attraverso API di Visittuscany.com per invio e ricezione contenuti con:

- Attivazione entro sei mesi dalla concessione
- Verifica da Fondazione Sistema Toscana mediante test collegamento API
- Interazione operativa con Make/Visittuscany confermata

Per garantire l'efficacia del modello coopetitivo, il progetto prevede la creazione di un "Hub Centrale" presso la Fondazione Arezzo Intour, che opererà come centro di coaching e standardizzazione per gli operatori dell'ambito. Questo hub fornirà business mentoring, formazione specializzata (ad esempio, su customer experience e gestione sostenibile) e consulenza per lo sviluppo di prodotti integrati. L'obiettivo è innalzare il livello qualitativo complessivo dell'offerta turistica e creare un'esperienza coerente, riconoscibile e di valore per il turista. Un sistema di certificazione, "Arezzo Experience Quality", garantirà il rispetto di standard operativi condivisi per tutte le strutture, dalla ricettività alla ristorazione, monitorando la qualità attraverso feedback dei clienti e mystery shopping. Parallelamente, la rete degli Uffici di Informazione e Accoglienza Turistica (IAT) verrà potenziata nei tre comuni dell'ambito, trasformandosi in un sistema integrato e digitalizzato. L'IAT di Arezzo fungerà da hub principale con tecnologie immersive, mentre gli uffici di Capolona e Castiglion Fibocchi si specializzeranno in tematiche locali (natura, tradizioni, patrimonio medievale), mantenendo una connessione digitale con il centro. Questo modello crea un punto di contatto unico e coerente per il turista, garantendo un'accoglienza di alta qualità in ogni punto dell'ambito.

Per massimizzare l'attrattività della destinazione e arricchire l'esperienza del visitatore, il progetto "AREZZO discover EXPERIENCE" prevede lo sviluppo di una suite di contenuti digitali di alta qualità, tutti integrati con l'ecosistema digitale regionale.

- **Virtual Tours 360° degli Affreschi di Piero della Francesca:** Verranno creati tour immersivi e navigabili con tecnologia 8K, arricchiti da annotazioni interattive e narrazioni di esperti. L'uso della realtà virtuale è una best practice del marketing turistico che permette di offrire un'anteprima realistica della destinazione, stimolando

l'emozione dei potenziali clienti e influenzando positivamente il loro processo decisionale. L'integrazione nativa di questi tour su Visittuscany.com ne amplificherà la portata e la diffusione.

- **Podcast Multilingue sui Siti Storici:** La produzione di una serie audio, "VOICES FROM AREZZO HERITAGE," offre un modo coinvolgente e di facile fruizione per i turisti di scoprire la storia e la cultura locale [Podcast Multilingue]. Gli episodi, con voci narranti professionali e interviste a esperti, verranno distribuiti attraverso la piattaforma Visittuscany.com e altri canali popolari come Spotify e Apple Podcasts. I codici QR posizionati presso le attrazioni permetteranno un accesso immediato, creando un'esperienza on-site e offline ricca di contenuti.
- **App Geolocalizzata con Percorsi Personalizzati:** L'applicazione "AREZZO EXPERIENCE NAVIGATOR" fornirà ai turisti un concierge digitale multilingue 24/7 con funzionalità di geolocalizzazione, realtà aumentata e raccomandazioni personalizzate basate sulle preferenze dell'utente. L'app non è solo uno strumento informativo, ma un meccanismo per personalizzare il viaggio, incoraggiare l'esplorazione e raccogliere dati comportamentali preziosi. L'integrazione con l'account Visittuscany.com e il CRM condiviso permette di creare un "digital loop" che copre l'intero customer journey, dalla fase di ispirazione e pianificazione (virtual tours) a quella dell'esperienza on-site (app) e post-visita (campagne di retention).

Interoperabilità con Visittuscany.com

L'integrazione tecnologica con il portale ufficiale della Regione Toscana, Visittuscany.com, è un elemento cruciale del progetto. La strategia proposta prevede un'architettura API nativa per una sincronizzazione automatica e bidirezionale di contenuti, eventi, disponibilità ricettive e prenotazioni. Questo approccio è conforme alle politiche regionali che promuovono l'interoperabilità tra gli ambiti turistici per creare un'immagine unitaria e coerente della destinazione Toscana. L'integrazione con il portale regionale non si limita alla semplice visibilità, ma rappresenta un'azione strategica di posizionamento e marketing. Il traffico proveniente da Visittuscany.com è composto da utenti già interessati alla Toscana, il che trasforma i visitatori verso Arezzo in "lead" altamente qualificati. Questo permette di ridurre i costi di marketing diretti, sfruttando l'infrastruttura e la visibilità della piattaforma regionale per raggiungere mercati internazionali. Inoltre, l'integrazione con un booking engine unico ("AREZZO BOOKING HUB") e un CRM condiviso ("TUSCANY CUSTOMER INTELLIGENCE") crea un ecosistema digitale interconnesso e performante, che permette di tracciare il comportamento dei clienti e di personalizzare l'offerta in modo più efficace. Il budget dedicato a questa voce è di € 15.000,00

Sviluppo di Contenuti Digitali Esclusivi

Per massimizzare l'attrattività della destinazione e arricchire l'esperienza del visitatore, il progetto "AREZZO discover EXPERIENCE" prevede lo sviluppo di una suite di contenuti digitali di alta qualità, tutti integrati con l'ecosistema digitale regionale.

- **Virtual Tours 360° degli Affreschi di Piero della Francesca:** Verranno creati tour immersivi e navigabili con tecnologia 8K, arricchiti da annotazioni interattive e narrazioni di esperti. L'uso della realtà virtuale è una best practice del marketing turistico che permette di offrire un'anteprima realistica della destinazione, stimolando l'emozione dei potenziali clienti e influenzando positivamente il loro processo decisionale. L'integrazione nativa di questi tour su Visittuscany.com ne amplificherà la portata e la diffusione.
- **Podcast Multilingue sui Siti Storici:** La produzione di una serie audio, "VOICES FROM AREZZO HERITAGE," offre un modo coinvolgente e di facile fruizione per i turisti di scoprire la storia e la cultura locale [Podcast Multilingue]. Gli episodi, con voci narranti professionali e interviste a esperti, verranno distribuiti attraverso la piattaforma Visittuscany.com e altri canali popolari come Spotify e Apple Podcasts. I codici QR posizionati presso le attrazioni permetteranno un accesso immediato, creando un'esperienza on-site e offline ricca di contenuti.
- **App Geolocalizzata con Percorsi Personalizzati:** L'applicazione "AREZZO EXPERIENCE NAVIGATOR" fornirà ai turisti un concierge digitale multilingue 24/7 con funzionalità di geolocalizzazione, realtà aumentata e raccomandazioni personalizzate basate sulle preferenze dell'utente. L'app non è solo uno strumento informativo, ma un meccanismo per personalizzare il viaggio, incoraggiare l'esplorazione e raccogliere dati comportamentali preziosi. L'integrazione con l'account Visittuscany.com e il CRM condiviso permette di creare un "digital loop" che copre l'intero customer journey, dalla fase di ispirazione e pianificazione (virtual tours) a quella dell'esperienza on-site (app) e post-visita (campagne di retention).

Dettaglio del Piano Operativo e delle Azioni Esecutive

Il piano operativo dettagliato del progetto "AREZZO discover EXPERIENCE" prevede un budget di 228.000 €. Questo budget è distribuito su azioni esecutive specifiche per rafforzare l'infrastruttura digitale e la governance del modello coopetitivo.

Voce principale	Descrizione sintetica
Sviluppo e potenziamento piattaforma digitale	Sistema booking integrato, API, CRM, contenuti multimediali, UX/UI ottimizzata
Digital marketing e lead generation	SEO/SEM, CRM, funnel automatizzato
Servizi digitali ancillari e assistenza virtuale	Concierge digitale multilingue 24/7, prenotazioni transfer, upselling esperienze
Cofinanziamento Comuni (servizi di supporto)	Supporto operativo e coordinamento locale, potenziamento rete IAT
Business intelligence e trasparenza	Sviluppo e mantenimento cruscotto BI trasparente per dati performance e ROI, reportistica in tempo reale
Ottimizzazione modello revenue sharing	Definizione e gestione meccanismi flessibili, trasparenti e meritocratici, gestione prenotazioni/incarichi
Monitoraggio offerta e adattamento dati turistici	Analisi dati da virtual tour, podcast, app; ottimizzazione continua pacchetti e itinerari

Le azioni esecutive si concentrano su tre pilastri fondamentali per il successo del progetto: la massimizzazione della trasparenza e della comunicazione, l'ottimizzazione del modello di revenue sharing e il monitoraggio e adattamento costante dell'offerta. Per garantire la

trasparenza, si prevede la realizzazione di un dashboard di Business Intelligence accessibile a tutti i soci della Fondazione Arezzo Intour, che mostrerà dati aggregati in tempo reale su occupancy, RevPAR e ROI delle iniziative di marketing territoriali, in linea con l'importanza di comunicare i risultati raggiunti e l'uso del gettito della tassa di soggiorno per rafforzare la fiducia e l'impegno. Per quanto riguarda il revenue sharing, verranno definiti meccanismi chiari e flessibili per l'assegnazione di prenotazioni e incarichi. Infine, per un'offerta dinamica e personalizzata, verranno utilizzati i dati raccolti da virtual tour, podcast e app geolocalizzata per analisi comportamentali e per ottimizzare continuamente i pacchetti e gli itinerari turistici.

2) Risultati attesi

KPI Operativi Verificabili

- 40 operatori turistici delle quattro vallate formati e digitalizzati
- 9 prodotti turistici da itinerari esistenti operativi e prenotabili online
- uffici IAT coordinati con terminali booking integrati
- 4 progetti interambito documentati e operativi
- 100% territorio coperto da servizi digitali unificati

KPI Commerciali DMC

- Conversion rate B2C: 4% da visitatori discoverarezzo.com a prenotazioni
- Revenue medio per prenotazione: €180 (vs €0 attuale)
- Target prenotazioni mensili: 800+ a regime
- Commission rate Fondazione: 8-12% su vendite generate
- Break-even operativo: raggiunto entro 24 mesi

KPI Territoriali e Valorizzazione Immagine Toscana

- +50% visibilità online delle quattro vallate integrate
- +35% prenotazioni dirette vs dipendenza OTA esterne
- +30% durata media soggiorno attraverso cross-selling intelligente
- +25% distribuzione equilibrata flussi turistici territoriali
- Posizionamento Ambito Aretino come best practice regionale

3) Articolazione degli interventi e relativo budget

Interventi	Costo totale
Coordinamento dell'Offerta Turistica Trasformazione 9 Itinerari DMO in Prodotti DMC Vendibili: 1. "Terre di Arezzo Experience" - Outdoor integrato Valdarno-Arezzo 2. "Colli Aretini & Via Etrusca" - Enogastronomia Valdichiana-Valtiberina 3. "Tra Tevere e Arno Spiritual" - Cammino spirituale Valtiberina-Casentino 4. "Balze & Pratomagno Adventure" - Outdoor Valdarno-Casentino 5. "Borghi e Castelli Medievali" - Circuito storico quattro vallate 6. "Piero della Francesca Art Trail" - Circuito artistico premium 7. "Parchi e Riserve Green" - Ecoturismo network vallate 8. "Luoghi dell'Anima" - Spiritualità integrata 9. "Strade Vino e Olio Integrated" - Enogastronomia completa Affiancamento 40 operatori (10 per vallata) attraverso coaching e sviluppo competenze	€ 65.000
Organizzazione Sistema Turistico Territoriale • Marketplace B2B "Arezzo Valleys Hub" • Coordinamento 15 uffici IAT con sistema unificato	€ 44.000
Miglioramento Servizi per Turisti • App Mobile "Discover Arezzo Valleys" con booking engine completo • Servizi Digitali Avanzati sul territorio • Materiale Informativo Conforme alle linee guida regionali	€ 75.000
Coordinamento Sistema Regionale • Supporto attività TPT e integrazione strategica • Ampliamento utilizzo Make e Make IAT	€ 28.000
Animazione Territoriale • Valorizzazione territori con bassa intensità turistica	€ 16.000
TOTALE INTERVENTI	€ 228.000

Contributo richiesto [A]	€ 204.304
Cofinanziamento [B]	€ 23.696
TOTALE COPERTURA FINANZIARIA [C=A+B]	€ 228.000

4) la modalità con cui l'attività potrà proseguire nella fase successiva alla conclusione del progetto, l'impatto che il progetto produce a livello di offerta locale e rispetto alla valorizzazione dell'immagine della Toscana:

Sostenibilità Economica Strutturale:
 Al termine dei 18 mesi, il sistema raggiunge completa sostenibilità attraverso:

- Commissioni DMC: 8-12% su prenotazioni generate
- Risorse tasso di soggiorno: € 70.000/anno dalla Fondazione
- Servizi B2B premium: abbonamenti e consulenza specializzata

Il modello validato diventa replicabile per altre destinazioni toscane, generando economie di scala e network di competenze regionali specializzate.

5) Cronoprogramma del progetto:

Inserire date previste di inizio e chiusura delle fasi, gli estremi degli atti di approvazione laddove presenti, e la descrizione delle fasi:

Fasi di realizzazione	Inizio (prevista)	Fine (prevista)	Inizio (effettiva)	Fine (effettiva)	Estremi atti di approvazioni	Descrizione
Fase 1: Setup e Governance (Mesi 1-6)	30/10/25	30/04/26				• Comunicazione inizio progetto a Regione e Organismo Intermedio • Procedure selezione consulenti DMC secondo D.lgs. 36/2023

						● Attivazione API Visit Tuscany per interoperabilità
Fase 2: Implementazione Completa (Mesi 7-12)	01/05/26	30/11/26				● Lancio app "Discover Arezzo Valleys" completa ● 9 prodotti turistici interambito operativi online ● Formazione 40 operatori su piattaforma
Fase 3: Consolidamento e Sostenibilità (Mesi 13-18)	01/12/26	31/03/27				● Break-even operativo sistema DMC raggiunto ● Rendicontazione finale conforme ai requisiti ● Verifica finale premialità con documentazione completa

Firma digitale del rappresentante legale dell'Ente

Trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE n. 679/2016

Ai sensi dell'articolo 13 del Reg. UE/679/2016, i dati personali raccolti per le finalità del presente Bando saranno trattati in modo lecito, corretto e trasparente. La Regione Toscana - Giunta regionale è il titolare del trattamento (dati di contatto: P.zza duomo 10 - 50122 Firenze; regionetoscana@postacert.toscana.it) e tratta i dati personali ai sensi dell'art. 6 del GDPR 2016/679, in quanto il trattamento è necessario per adempiere a un obbligo legale al quale è soggetto il Titolare del trattamento ed è necessario all'esercizio di pubblici poteri di cui è investito il Titolare del trattamento.

Il trattamento, posto in essere esclusivamente dal personale autorizzato del Titolare e del Responsabile del trattamento Sviluppo Toscana SpA nella persona del responsabile del trattamento pro tempore vigente domiciliato presso la sede legale in viale Matteotti, 60 – 50132 (dati di contatto: legal@cert.sviluppo.toscana.it) sarà effettuato con strumenti sia manuali che informatici e telematici, con logiche di organizzazione ed elaborazione strettamente correlate alle finalità stesse e comunque in modo da garantire la sicurezza, l'integrità e la riservatezza dei dati stessi nel rispetto delle misure organizzative, fisiche e logiche previste dalle disposizioni vigenti.

Il conferimento dei dati è obbligatorio e il loro mancato conferimento preclude i benefici derivanti dal presente Bando. I dati raccolti non saranno oggetto di comunicazione a terzi, se non per obbligo di legge e saranno diffusi mediante pubblicazione secondo le norme che regolano la pubblicità degli atti amministrativi presso la Regione Toscana, sul sito internet della Regione Toscana e di Sviluppo Toscana, per ragioni di pubblicità circa gli esiti finali delle procedure amministrative.

I dati saranno conservati presso gli uffici del Responsabile del procedimento del Settore competente e di Sviluppo Toscana per il tempo necessario alla conclusione del procedimento stesso, saranno poi conservati in conformità alle norme sulla conservazione della documentazione amministrativa, se previsto. E' possibile accedere ai dati personali, chiedere la rettifica, la limitazione o la cancellazione se incompleti, erronei o raccolti in violazione della legge, nonché di opporsi al loro trattamento per motivi legittimi rivolgendo le richieste al Responsabile della protezione dei dati (urp_dpo@regione.toscana.it).

Diritti degli interessati:
L'interessato potrà far valere i propri diritti, come espressi dagli artt. 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22 del Regolamento UE/2016/679, rivolgendosi al Titolare, oppure al Responsabile del trattamento, o al Data Protection Officer. Fatto salvo ogni altro ricorso amministrativo e giurisdizionale, qualora l'interessato ritenga che il trattamento dei dati che lo riguardano, violi quanto previsto dal Reg. UE 2016/679, ai sensi dell'art. 15 lettera f) del succitato Reg. UE/2016/679, ha il diritto di proporre reclamo al Garante per la protezione dei dati personali, seguendo le indicazioni riportate sul sito dell'Autorità di (<http://www.garanteprivacy.it/>) e, con riferimento all'art. 6 paragrafo 1, lettera a) paragrafo 2, lettera a), quello di revocare in qualsiasi momento il consenso prestato.

Firma digitale del rappresentante legale dell'Ente