

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA**

**Dipartimento di Beni Culturali: archeologia, storia dell'arte, del  
cinema e della musica**

Corso di Laurea Triennale in Progettazione e Gestione del Turismo  
Culturale

**TURISMO SUBACQUEO: ANALISI DI UN  
SEGMENTO DI MERCATO SEMPRE PIÙ IN  
ESPANSIONE**

Relatore: Professoressa Bonel Elena

Laureanda: Rizzo Giulia

Matricola: 1228911

**Anno Accademico 2021/2022**





## Indice

<b>Introduzione</b>	7
<b>Capitolo 1. La Subacquea in generale</b>	
1.1. La storia della Subacquea	9
1.2. Gli sviluppi della Subacquea	14
1.3. La diffusione nel mondo della Subacquea	17
1.4. Le diverse didattiche: un confronto tra PADI e FIPSAS	20
<b>Capitolo 2. Turismo e Subacquea</b>	
2.1. Il mercato	23
2.2. I diving center	36
2.3. Aree in cui la Subacquea è più diffusa	
2.3.1. <i>Il concetto di destinazione</i>	41
2.3.2. <i>Destinazioni Turistiche Subacquee più importanti</i>	45
2.3.3. <i>Mar Rosso, Egitto</i>	47
2.3.4. <i>Koh Tao, Thailandia</i>	52
2.3.5. <i>Grande Barriera Corallina, Australia</i>	55
2.4. Comunicazione nei Diving Center	57
2.5. Sostenibilità e Turismo Subacqueo	61
<b>Capitolo 3. Caso studio: Turismo Subacqueo a Kostrena, Croazia</b>	
3.1. La Subacquea in Croazia	65
3.2. Turismo Subacqueo a Kostrena	68
3.3. Offerta	71
3.4. Prezzi	75
3.5. <i>Analisi Swot Diving Center Kostrena</i>	79
3.6. <i>Box Approfondimento “Castelfrancosub”</i>	81
<b>Capitolo 4 Indagine</b>	
4.1. Metodologia dell’indagine	83

4.2. Indagine profilo generale di un turista subacqueo	85
4.3. Indagine scelte di viaggio legate alla Subacquea	88
4.4. Indagine sostenibilità nella Subacquea	92
4.5. Analisi dei risultati	94
4.6. Protocollo questionari	
4.6.1. <i>Questionario Diving Center Kostrena</i>	96
4.6.2. <i>Questionario Subacquei</i>	101
<b>Conclusioni</b>	107
<b>Bibliografia</b>	109
<b>Sitografia</b>	115

“Dopo l’istante magico in cui i miei occhi si sono aperti nel mare,  
non mi è stato più possibile vedere, pensare, vivere come prima”

(Jacques Cousteau)



## **Introduzione**

Il turismo subacqueo negli ultimi decenni ha raggiunto un'importanza tale da renderlo un'industria miliardaria a livello globale, ciò è stato ed è possibile, grazie ad uno sviluppo sempre maggiore delle attrezzature, della formazione e del sistema delle destinazioni, che sempre più si organizzano al fine di realizzare un'offerta turistica subacquea condivisa e competitiva.

Questa tesi si propone di analizzare questo segmento di mercato, concentrandosi sugli aspetti che lo rendono sempre più diffuso a livello mondiale.

Nel primo capitolo si tratterà la storia e le origini della subacquea, focalizzandosi sulle principali evoluzioni e interessi di questo settore, una parentesi sarà dedicata alla mia esperienza personale nel campo, facendo un confronto tra due diverse didattiche, PADI e FIPSAS.

Nel secondo capitolo si affronterà il fenomeno turistico subacqueo, concentrandosi sulle componenti chiave del sistema turistico in ottica economica, focalizzandosi su aspetti quali i numeri del turismo subacqueo e gli assi organizzativi; la configurazione e la comunicazione nei diving center; importante spazio sarà dato al rapporto tra subacquea e destinazione, analizzando in quali aree del mondo il fenomeno si è più sviluppato e diffuso, concentrandosi quindi su Mar Rosso in Egitto, Grande Barriera Corallina in Australia ed isola di Koh Tao in Thailandia. Il capitolo tratterà inoltre un tema fondamentale nel sistema turistico subacqueo: il rapporto tra subacquei con la popolazione locale e la sostenibilità a livello ambientale.

Nel terzo capitolo verrà analizzato il caso studio di una destinazione subacquea in Croazia, la città di Kostrena. L'analisi si alternerà tra l'analisi del sito web di un centro di immersioni e le risposte ad un questionario realizzato ad-hoc e somministrato alla struttura. Verrà analizzato il centro diving, la sua domanda e relativa offerta, i prezzi e la comunicazione. Un box di approfondimento spiegherà concretamente una vacanza subacquea presso il centro di immersioni di Kostrena.

Nel quarto capitolo si presenteranno e commenteranno le risposte di un'indagine realizzata online tramite un questionario, che definiranno il profilo di un turista subacqueo, evidenziandone gli interessi, i bisogni e le caratteristiche nell'organizzazione e nello svolgimento della vacanza subacquea; anche qui una parentesi sarà dedicata alla



sostenibilità della subacquea e al grado di consapevolezza che ne hanno i turisti subacquei.

La metodologia utilizzata ha visto la consultazione di manuali e libri specifici, riviste specializzate in subacquea, articoli scientifici in lingua inglese, articoli in siti web, analisi di casi reali seguiti da indagini statistiche.

L'approccio sistemico utilizzato auspica a suscitare interesse nell'attività turistica subacquea e a capirne l'importanza e le potenzialità a livello globale, ma pone anche le riflessioni a praticare un'attività consapevole e sempre più sostenibile.

## Capitolo 1. La subacquea in generale

### 1.1. La storia della Subacquea

L'interesse per il mare nell'essere umano trova origine in migliaia di anni fa; che fosse per curiosità o ricerca di cibo, l'uomo si è spinto e si spinge tuttora alla scoperta delle profondità nel mondo marino (Graver, 2016).

Risalendo all'origine evolutiva della vita umana, si ritiene che quest'ultima conservi una memoria ancestrale della propria natura acquatica: era inizialmente animale marino, e secondo le ipotesi scientifiche di paleontologi, la composizione chimica del sangue umano non sarebbe molto diversa da quella che caratterizzava i grandi oceani, nell'era in cui la vita animale si stava iniziando a spostare verso le terre emerse (Pellizzari, 2021).

Necessario ricordare una stretta analogia tra neonati e ambiente acquatico: il feto si sviluppa all'interno dell'organismo materno immerso in un liquido (liquido amniotico), ambiente che lo isola, lo protegge e gli conferisce tranquillità; non stupisce quindi che nei primi tre mesi di vita un neonato abbia un'acquaticità innata e una straordinaria propensione all'apnea. Un altro particolare adattamento fisiologico del neonato all'immersione è dato dalla maggiore efficienza dell'emoglobina nel sangue: caratteristica che ricorda gli adattamenti che consentono ai mammiferi marini apnee impensabili per l'uomo (Andreoli et al. 1997: 131).

Le prime fonti riguardanti l'immersione subacquea, inizialmente in apnea, risalgono al IX secolo a.C. e mostrano come l'attività interessasse principalmente tre chiari aspetti: a) lo sfruttamento del fondo marino per attività di pesca; b) fini bellici; c) recupero di beni e mantenimento di opere fluviali e marine (Dominici, 2015).

Il primo sommozzatore, definito come "il migliore sommozzatore dei tempi" dalle *Storie* di Erodoto<sup>1</sup>, fu Scilla di Scione, sottolineando come l'attività subacquea fosse, in realtà, praticata anche da altri. Si evidenzia anche come Alessandro Magno, in una versione romanzata medievale, fu protagonista di un'immersione all'interno di una

---

<sup>1</sup> Scritte tra il 440 a.C. e il 429 a.C. sono considerate la prima opera storiografica ad essere giunta in Occidente nella forma completa. Registrano tradizioni, etnografia, geografia, politica e conflitti nell'Asia Occidentale, Africa Settentrionale e Grecia del tempo.

gabbia di ferro con un'enorme botte di vetro, che gli consentisse di vedere il mondo sommerso (Dominici, 2015).

Altra testimonianza importante è da attribuire ad Aristotele<sup>2</sup>, considerato come l'inventore della prima campana subacquea (un pesante contenitore pieno d'aria immerso in acqua che consente la respirazione); nel IV secolo a.C. scrisse infatti nell'opera *De partibus animalium*:

"Proprio come i tuffatori, a volte, sono provvisti di strumenti per cui possono aspirare l'aria da sopra la superficie dell'acqua, e in tal modo rimanere a lungo sommersi dal mare, così anche gli elefanti sono stati forniti dalla natura delle loro lunghe narici, che innalzano al di sopra dell'acqua quando devono attraversarla".

[Aristotele, IV secolo a.C.]

Nel I secolo a.C. si ricordano nell'Antica Roma, gli *urinatores*<sup>3</sup>, i sommozzatori del mondo romano. Questi lavoravano principalmente sul Tevere e sul porto di Ostia, cui compiti erano la pulizia dell'alveo del fiume e della sua foce, il recupero di merci cadute nelle operazioni di carico e scarico e di quelle merci gettate appositamente per alleggerire la nave in caso di tempesta o avaria (Tondina, 2020).

Il ruolo dei sommozzatori romani era alquanto privilegiato e riconosciuto giuridicamente, si riunivano infatti in corporazioni, il *corpus urinatorum*, cui tracce sono riconducibili nell'epigrafe di Ostia, dedicata a Tito Claudio Severo, della tribù esquilina. L'attività inoltre era disciplinata da norme elencate nella *Lex Rhodia*<sup>4</sup>, i sommozzatori romani potrebbero essere quindi paragonati agli attuali operatori tecnici subacquei (Mucedola, 2019).

Il Rinascimento vede protagonisti nello sviluppo della Subacquea tre scienziati italiani: Archimede, Leonardo da Vinci ed Evangelista Torricelli. Ad Archimede si

---

<sup>2</sup> Aristotele (384 a.C. – 322 a.C.) fu un filosofo, scienziato e logico greco. Considerato uno dei padri del pensiero filosofico occidentale, svolse attività di ricerca su metafisica, fisica, biologia, psicologia, etica, politica, poetica, retorica e logica.

<sup>3</sup> Termine che deriva dal latino *urinos, urinaris* ovvero "tuffarsi".

<sup>4</sup> Disciplinò le conseguenze del lancio in mare delle merci a seguito di avarie marittime.

attribuisce la scoperta del famoso principio<sup>5</sup> che regola il galleggiamento dei corpi, principio su cui si basa buona parte dell'addestramento dei subacquei nell'uso del GAV (giubbotto di assetto variabile), che ne determina il particolare assetto neutro. Leonardo da Vinci lasciò schizzi e progetti di scafandri, tubi respiratori, maschere, cinture zavorrate e pinne, destinati a concretizzarsi solo secoli più tardi (**figura 1.1**). Infine, Torricelli<sup>6</sup>, nel 1644, definì i principi che regolano la pressione dei gas, esercitata dall'atmosfera terrestre (ASSOSUB, 2019).



*Figura 1.1 Schizzi di Leonardo, leonardodavinci-italy.com*

Dal 1600 al 1800 fondamentale fu l'utilizzo della campana subacquea, il primo vero sistema per rimanere sott'acqua ed essere in grado di respirare, con rifornimento d'aria dalla superficie. I primi progetti si rifacevano agli schizzi e disegni di Leonardo da Vinci, presenti nel suo Codice Atlantico<sup>7</sup>; si ricorda Franz Kessler per il disegno della prima campana subacquea nel 1616 (Calypso, 2005).

Vi furono diversi sviluppi dello strumento ma ciò vedeva l'esploratore umano sottomarino ancora legato alla superficie da un tubo di respirazione e da più o meno perfezionati cavi di comunicazione (ASSOSUB, 2019). A tal riguardo nel 1772 Sieur Freminet provò a costruire un set ARA (autorespiratore ad aria), ma morì nel primo tentativo di immersione dopo 20 minuti per mancanza di ossigeno (Graver, 2016).

Un importante progresso è da attribuire al tedesco Augustus Siebe, che nel 1837 costruì una veste per immersione standard, una sorta di prima muta da palombaro per l'immersione, che dominò il lavoro subacqueo per oltre 100 anni e che è tutt'ora in uso. (Graver, 2016). Nel frattempo, la Marina Britannica fondava la prima scuola di immersione, infatti il XIX secolo vede la Subacquea focalizzarsi soprattutto in ambito bellico e nell'industria mineraria.

---

<sup>5</sup> “Ogni oggetto immerso completamente o parzialmente in un fluido è soggetto ad una spinta dal basso verso l'alto pari al peso del fluido spostato dall'oggetto” (Andreoli et al. 1997)

<sup>6</sup> Fondamentale l'esperimento, che porta il suo nome, in cui riempì di mercurio una provetta lunga un metro e della sezione di un cm<sup>2</sup> e la capovoltse in una vasca anch'essa piena di mercurio; il livello di mercurio cominciò a calare ma si fermò quando raggiunse l'altezza di 760mm. Paragonò la colonna di mercurio ad una colonna d'acqua alta 10m, dimostrando che la pressione esercitata dall'atmosfera terrestre a livello del mare è pari a circa 1kg/cm<sup>3</sup>. Da qui il termine atm (atmosfera) per misurare la pressione cui è sottoposto il subacqueo (Andreoli et al. 1997)

<sup>7</sup> È la più ampia raccolta di disegni e scritti di Leonardo da Vinci

Si può far risalire l'origine della subacquea ricreativa al 1825, anno in cui l'inglese William H. James, inventò il primo *SCUBA* (*Self Contained Underwater breathing Apparatus*) ovvero “apparato di respirazione subacqueo autonomo” a circuito aperto<sup>8</sup>, non molto pratico ma che risolse problemi legati all'attacco della frusta dell'aria e alle restrizioni dovute all'intossicazione da ossigeno.

Nel 1865 Benoit Rouquayrol (un ingegnere minerario francese) e Auguste Denayrouze (un ufficiale navale francese) brevettarono un apparato per la respirazione subacquea “*Aerophore*”, consistente in un serbatoio d'acciaio orizzontale sistemato sulle spalle e di un insieme di elementi per la respirazione; il sub non nuotava ma camminava sul fondale marino, per breve tempo data la limitata capacità della rudimentale bombola, era inoltre ancora collegato alla superficie. *L'Aerophore* viene considerato come fonte della moderna attrezzatura subacquea (Marem Scuola Subacquea).

Qualche anno più tardi gli inglesi Henry Fleuss e Robert Davis svilupparono il primo *rebreather*, a circuito chiuso<sup>9</sup>, con lo scopo di recuperare i minatori intrappolati dall'acqua. Questo sistema fu poi utilizzato ampiamente nel corso della Seconda Guerra Mondiale, dal momento che il circuito chiuso non prevede il rilascio di bolle nell'acqua e dunque i sub potevano rimanere in incognito (Graver, 2016).

Dagli inizi del 1900 si nota uno diverso sviluppo della Subacquea, che vede uno spostamento dall'ambito bellico minerario a quello più sportivo e ricreativo; nel 1930 la pesca con fiocina diventa comune nel Mediterraneo e, in contemporanea, anche l'uso, e poi il perfezionamento, di maschere subacquee, pinne e *snorkel*.

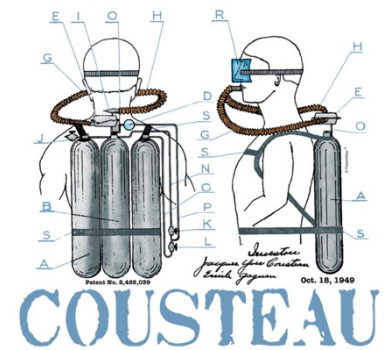
Fondamentale ricordare i francesi Emile Gagnan e Jacques Cousteau, che nel 1943 inventarono e costruirono il primo *aqua-lung*, a seguito di una sempre più crescente domanda e sviluppo della Subacquea. *L'aqua-lung* rimase segreto fino alla liberazione del sud della Francia, e consisteva in un cilindro ad alta pressione (bombola) e in un regolatore (erogatore) per la respirazione, che forniva al subacqueo aria a pressione ambientale (**figura 1.2**), (Graver 2016).

---

<sup>8</sup> Nelle immersioni tradizionali con autorespiratori, durante l'atto respiratorio il gas di scarico viene scartato in forma di bolle ad ogni respiro

<sup>9</sup> I gas di scarico dell'espiazione non vengono scartati, ma riutilizzati attraverso il ricircolo dei gas.

Jacques Cousteau portò la Subacquea ad essere un'attività ricreativa alla portata di chiunque e non solo dei "superuomini", e che la vedrà, nel giro di qualche decennio, essere diffusa ad un pubblico sempre più vasto e diversificato, consentendo la scoperta degli allora, e tuttora, misteriosi fondali marini subacquei (Gambardella, 2013).



*Figura 1.2 Jacques Cousteau - Aqua Lung (interestingsfacts.org.uk.)*

## 1.2 Gli sviluppi della subacquea

Lo sviluppo della Subacquea è da attribuire comunque all'ambito militare, che dalla metà degli anni '50 del 1900, ha contribuito al miglioramento dei sistemi di respirazione subacquei, portando quest'ultimi al comune e attuale utilizzo nella subacquea ricreativa (Graver, 2016).

Dalle pesanti attrezzature, come campane subacquee, scafandri e zavorre utilizzati dai primitivi sistemi subacquei, si è passati ad una sempre più leggera e affidabile attrezzatura che vede ampliare notevolmente il raggio di azione dell'uomo sott'acqua, non più collegato alla superficie da un tubo (ASSOSUB, 2019).

Numerosi tentativi hanno dimostrato infatti come respirare sott'acqua semplicemente collegandosi alla superficie da un tubo fosse inefficace: la pressione sui polmoni, superiore a quella dell'aria in superficie, rende impossibile l'espansione della cassa toracica e la conseguente esecuzione dell'atto respiratorio, già a poche decine di metri di profondità. È necessario quindi poter disporre di aria a pressione ambientale; nella Subacquea odierna ciò è consentito dall'apparecchiatura per la respirazione subacquea consistente nella bombola, un recipiente contenente una scorta d'aria in grado di sopportare pressioni molto elevate, e dall'erogatore, collegato alla rubinetteria della bombola e dotato di appositi riduttori di pressione sensibili alla pressione esterna, che forniscono al subacqueo aria alla pressione corretta (Andreoli et al., 1997).

Necessario distinguere la subacquea ricreativa da quella non ricreativa, tra le varie tipologie esistenti.

L'insegnamento della subacquea ricreativa, dopo le innovazioni di Jacques Cousteau ed Emile Gagnan, trova origine negli anni '60 con la fondazione di PADI (*Professional Association of Diving Instructors*) e di NAUI (*National Associations of Underwater Instructor*), e la vedrà diffondersi maggiormente dagli anni '80 grazie allo sviluppo di un'attrezzatura più sicura e ad una migliore formazione professionale soprattutto in Europa e Nord-America (Davison, 2007).

La subacquea ricreativa (quella che verrà trattata in questo elaborato), ha lo scopo di svago e divertimento senza fini commerciali, militari o scientifici. La comunità subacquea accetta come limite i 40 metri di profondità, dal momento che si pratica senza

necessità di fare pause di decompressione in risalita<sup>10</sup> in immersioni che rispettino la curva di sicurezza. Per poter praticare la subacquea ricreativa è necessario un brevetto di primo livello, che a seconda delle varie didattiche (approfondimento al paragrafo 1.4), permette di immergersi a un limite di profondità che va dai 18 ai 20 metri, e che necessita di una attrezzatura specifica [Gambardella, 2013: 8].

Una parentesi nella subacquea ricreativa, per quanto riguarda il superamento del limite di 40 metri, è da attribuire ai subacquei tecnici. Questo fatto non è in contrasto con il limite per le immersioni ricreative; infatti, questa tipologia prevede una diversa attrezzatura (spesso dalle quattro alle sei bombole, erogatori multipli, ...), tecniche speciali e un notevole addestramento; la subacquea tecnica comporta una maggior quantità di rischio e necessita di un'intensa preparazione ed esperienza (PADI, 2013).

La Subacquea non ricreativa si differenzia in militare, scientifica e commerciale; quella militare, che come detto è stata la prima a svilupparsi, spazia da lavori di manutenzione di navi da guerra, a operazioni di salvataggio e sicurezza militare; quella scientifica vede protagonisti biologi, oceanografi, archeologi e in generale scienziati cui scopo è la ricerca e la raccolta di dati; infine quella commerciale è finalizzata a compiere lavori di diverso tipo sott'acqua, come ispezioni, manutenzione e costruzione (Gambardella, 2013).

La Subacquea attuale ricreativa ha due tipi di indispensabili attrezzature, che si distinguono in "attrezzatura di base" (o attrezzatura leggera) e "attrezzatura pesante" (o attrezzatura ARA); la prima si riferisce all'attrezzatura minima indispensabile per un'immersione in apnea ovvero maschera, aeratore, pinne e cintura di zavorra; la seconda al tipo di attrezzatura che consente l'immersione con autorespiratore (oltre all'attrezzatura di base), ovvero bombola, erogatori, GAV<sup>11</sup>, manometro, computer subacqueo, muta, coltello, e altri accessori. (FIPSAS 2011).

Oltre all'evoluzione nell'aspetto più pratico e teorico, si sottolinea come la Subacquea sia ormai diventata uno strumento prezioso per arricchire le conoscenze dando

---

<sup>10</sup> A seconda della profondità in immersione vi è un diverso assorbimento dell'azoto nei tessuti, le immersioni fuori curva di sicurezza necessitano di tappe di decompressione al fine di smaltire la quantità di azoto in eccesso che altrimenti potrebbe portare patologie da decompressione (FIPSAS, 2011).

<sup>11</sup> Giubbotto di assetto variabile



origine a molteplici e diversificate discipline, dall'archeologia subacquea alla fotografia e biologia (ASSOSUB 2019).

Basti analizzare i corsi *Open Water* e *Advanced Open Water* di PADI che vedono una lunga lista di specializzazioni in grado di soddisfare qualsiasi interesse, rendendo la Subacquea un'attività sempre più dinamica e stimolante. Dal sapere condurre veicoli a propensione subacquei a scattare fotografie e video dell'ambiente sottomarino, all'immergersi di notte o immergersi nei relitti, dall'apprendimento delle più diverse specie marine fino all'utilizzo della muta stagna; la **figura 1.3** esplica il percorso formativo offerto da PADI, da un percorso amatoriale ad uno professionale.

Negli ultimi anni la Subacquea ricreativa ha visto una crescita esponenziale, una delle più veloci tra gli sport ricreativi, diventando in poco tempo un'industria multimilionaria su scala globale (Ong e Musa, 2011).

Ha assunto sempre più popolarità, passando da essere uno sport elitario, inseguito da pochi e coraggiosi esploratori, a diventare un'attività di *leisure* e di vacanza in destinazioni dal clima tropicale, subtropicale e temperato, riconosciuta internazionalmente e caratterizzata da un approccio standardizzato (Musa et al., 2012).

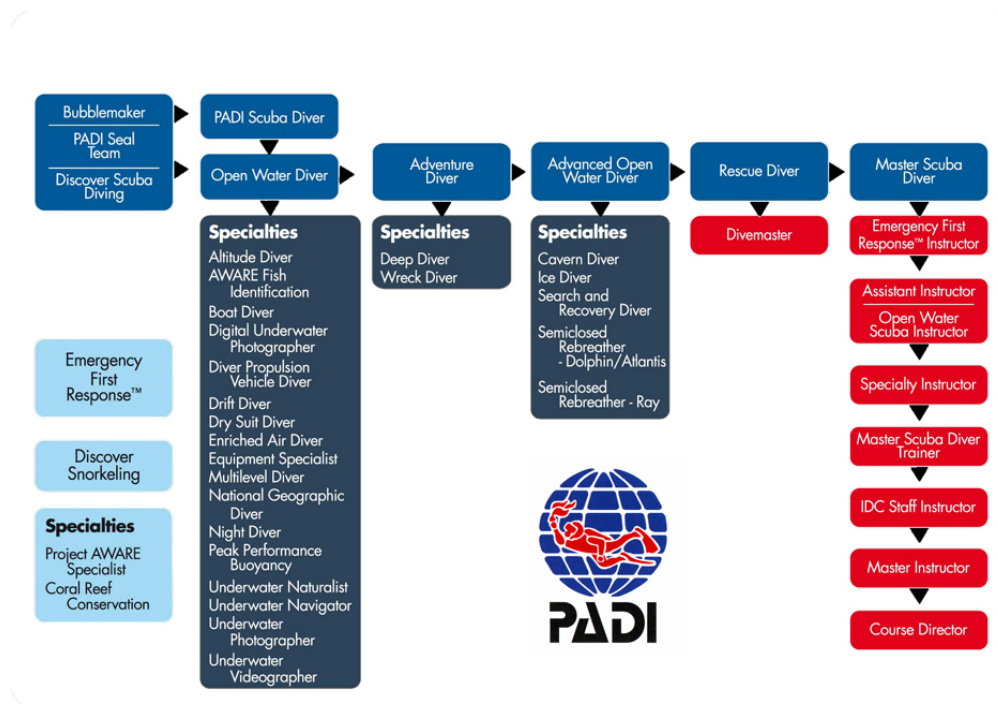


Figura 1.3 Percorso formativo PADI

### **1.3. La diffusione nel mondo della Subacquea**

Stimare il numero corretto di subacquei nel mondo risulta difficile, data la grande diversità e la dispersione di questa attività. Questo è dovuto anche al fatto che la maggior parte delle organizzazioni subacquee, soprattutto quelle private, non forniscono il numero di certificazioni rilasciato ogni anno dai propri istruttori (Lew, 2013). Un'eccezione è da attribuire alle organizzazioni PADI, SSI, NAUI e SDI che nel 2002 hanno dichiarato di aver certificato negli Stati Uniti 177.000 nuovi subacquei (Davidson, 2007).

Analizzando le statistiche di PADI, la più grande organizzazione subacquea nel mondo, si nota come dal 1967 sino ad ora, siano state rilasciate 28 milioni di certificazioni e di come siano presenti più di 128.000 membri ufficiali in tutto il mondo (PADI, 2021).

Un'altra difficoltà riguardante l'effettiva stima del numero di subacquei nel mondo è dovuta al fatto che la frequenza dei praticanti cambia notevolmente: alcuni sono molto attivi, immergendosi molte volte in un anno, mentre altri, soprattutto quelli che hanno ricevuto la certificazione in un ambiente di vacanza ai tropici, molto probabilmente non si immergeranno più dal rilascio del brevetto (Lew, 2013).

Da sottolineare inoltre come l'attività subacquea abbia un tasso di abbandono che va dal 40 all'80% di subacquei per anno e che vede anche i subacquei più attivi gradualmente abbandonare l'attività anno dopo anno (Davidson, 2007).

Secondo gli studi più recenti, si stima infine che vi siano almeno 30 milioni di subacquei certificati a livello mondiale e circa 6 milioni che si sono immersi almeno una volta senza certificazione; vi sono poi 3 milioni di subacquei che fanno uno o più viaggi ogni anno e circa un milione che si affacciano alla pratica sportiva per la prima volta (CUL.TUR.A.S., 2015).

L'interesse come esseri umani di aver testimonianza e di scoprire la vita sotto la superficie del mare è evidente nella geografia globale della Subacquea. Le mete più popolari e conosciute sono soprattutto quelle calde e tropicali vicine all'Equatore come Mar Rosso, Thailandia e Malesia. Non meno popolari risultano le mete subtropicali e temperate come Australia, Stati Uniti e Sud Africa, dove temperature dell'oceano più fredde comportano diverse forme di fauna marina e di ecosistemi (Ghazali Musa et al.,

2012). Sempre più diffuse sono inoltre le mete polari dove l'*ice diving*<sup>12</sup> permette di raggiungere destinazioni remote (Garrod, 2008).

La geografia della Subacquea si estende anche oltre i margini costieri, ad esempio nell'entroterra australiano, americano e africano, o in qualsiasi altro luogo in cui dove vi sia l'accesso a bacini di acqua dolce, a doline, e a corsi d'acqua; questi *diving spot* sono comunque riservati a subacquei esperti, lontani dalle principali destinazioni *mainstream* dell'attività subacquea (Ghazali Musa et al., 2012).

Analizzando in modo più dettagliato le mete tropicali caratterizzate da barriere coralline, quelle preferite e maggiormente scelte dai subacquei, si evidenzia come il 41% di questi siti si trovi nel Sud del Pacifico (inclusa l'Australia), un altro terzo nel Sud Est asiatico e un 7% nei Caraibi, includendo inoltre l'Oceano Indiano, sottolineando l'arcipelago delle Maldive e tra l'Africa nordorientale e la penisola araba, il Mar Rosso (Lew, 2013).

Spicca indubbiamente il *Coral Triangle*, un'area marina collocata tra l'Oceano Indiano ad Est e l'Oceano Pacifico ad Ovest, considerata la destinazione mondiale leader della Subacquea ricreativa per quanto riguarda le proprie caratteristiche eccezionali e per i servizi e accessibilità per i subacquei. (Ghazali Musa et al., 2013).

All'interno del *Coral Triangle* si possono trovare circa 600 tipi di formazioni coralline diverse, il 75% percento delle specie totali mondiali; inoltre, vi sono più di 2000 diversi tipi di pesci e animali come delfini, squali, balene, tonni... Il *Coral Triangle* ospita infine 6 delle 7 specie totali di tartarughe marine, creando un ambiente paradisiaco per i subacquei, **figura 1.4** (WWF, 2022).

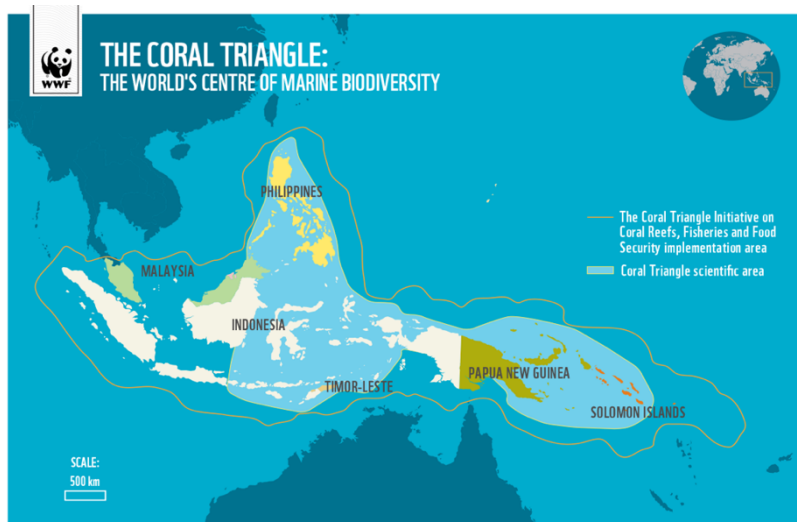
Questa regione beneficia soprattutto della domanda dell'Europa occidentale e di quella australiana, ma negli ultimi anni ha visto un aumento sempre più frequente del turismo domestico del Sudest asiatico (Ghazali Musa et al., 2013).

Il mercato della Subacquea assume sempre più importanza anche grazie alla promozione e alla divulgazione sui *social media* delle destinazioni stesse, con lo scopo di promuoverne il patrimonio sottomarino per diventare destinazioni *hotspot* per la subacquea. Testimonianze del fenomeno si possono trovare nella popolarità assunta da Koh Tao in Thailandia, Layang Layang e Sipadan in Malesia, e nella Barriera Corallina in

---

<sup>12</sup> È un tipo di immersione che si svolge sotto la superficie ghiacciata

Australia, diventati ormai siti definiti “*must dive*”, ovvero siti in cui bisogna immergersi almeno una volta (Dimmock et al., 2014).



**Figura 1.4 The Coral Triangle**  
(<https://www.worldwildlife.org/places/coral-triangle>)

#### **1.4. Le diverse didattiche: esperienza personale in un confronto tra PADI E FIPSAS**

Numerose sono le didattiche subacquee a livello mondiale, risulta quindi difficile farne una panoramica completa; le più conosciute globalmente sono CMAS, PADI, SSI e NAUI, in Italia si ricorda FIPSAS. Interessante sottolineare come avere un brevetto di una determinata didattica non è un impedimento per fare immersioni in un centro che fa riferimento a un'altra linea formativa (Gambardella, 2013).

In questo paragrafo analizzerò il mio percorso formativo subacqueo confrontando le due diverse didattiche che ho sperimentato, PADI e FIPSAS.

Il mio primo approccio alla subacquea avvenne inaspettatamente nel 2017, grazie ad un viaggio in aprile, programmato qualche mese prima, alle Maldive. Una delle mie compagne di viaggio aveva da poco ottenuto il brevetto OPEN WATER di PADI, e fu questo che mi spinse a fare un passo verso il fantastico mondo della subacquea.

La scelta fu anche accompagnata dal fatto che il resort che ci ospitava, tra i servizi offerti, aveva anche un centro diving, "*Idive Maldives*", dotato di istruttori italiani e di tutti i servizi necessari per il conseguimento del brevetto PADI OPEN WATER. La didattica presente era appunto PADI, la più grande organizzazione di addestramento di subacquei nel mondo, nonché una delle più commerciali e diffuse.

Il corso per il conseguimento del brevetto ha avuto una durata totale di una settimana; fu strutturato in tre parti: "Sviluppo delle conoscenze, Immersioni in acque confinate e Immersioni in acque libere". Per quanto riguarda la parte teorica mi è stato fornito il manuale e delle lezioni video teoriche da vedere in autonomia, per poi a fine giornata compilare insieme all'istruttore dei test di verifica dell'apprendimento.

Una volta apprese le fondamentali nozioni teoriche, soprattutto quelle riguardanti la sicurezza, l'utilizzo dell'attrezzatura e la comunicazione subacquea tra compagni, si è passati alla pratica in acque confinate, ovvero nell'acqua bassa circondante il resort e nella barriera corallina dell'atollo stesso della struttura. Nel giro di un'ora e mezza si sono fatti gli esercizi base come l'assemblaggio dell'attrezzatura, lo svuotamento della maschera, i segnali in caso di pericolo e di semplice comunicazione, le procedure in caso di emergenza e infine, e finalmente, quella che è stata la mia prima vera passeggiata in quel mondo per me, visto ancora solo dalla superficie.

Di seguito un estratto dal logbook della mia prima immersione:

*“16 aprile 2017, House Reef di Athuruga, 40 minuti a 6 metri di profondità. Ho indossato una muta lunga spessa 3mm e 5kg di zavorra. Ho visto una tartaruga, dei mini Nemo, un polpo, dei pesci come quelli di Alla Ricerca di Nemo. È stato bellissimo ed emozionante, c'erano un sacco di pesci colorati. È stato fantastico.”*

Le restanti immersioni si sono svolte in acque libere da barca, il *Dhoni*, la tipica imbarcazione maldiviana. A queste immersioni si è aggiunto un livello di difficoltà maggiore dato dalla maggior corrente presente nelle acque libere e dalla modalità di immersione da barca, senza un punto di riferimento fuori dall'acqua.

Al fine del training per l'ottenimento del brevetto PADI OPEN WATER, ho dovuto superare un test della durata di un'ora, che dimostrasse il raggiungimento dei requisiti richiesti dalla didattica PADI per diventare un subacqueo a tutti gli effetti.

Dal conseguimento del brevetto PADI OPEN WATER ho praticato immersioni per un ulteriore anno fino ad uno stop dal 2018 al 2021.

Nel 2021 si accese l'interesse, più intenso che mai, di tornare sott'acqua. Attraverso del passaparola e di qualche ricerca, ho scoperto di una associazione subacquea proprio a qualche kilometro da dove vivo, “*Castelfranco Sub*”, affiliati alla didattica FIPSAS.

Vista l'ancora poca esperienza e la necessità di ripasso ho scelto di seguire il corso 1° grado AR, l'equivalente del brevetto PADI OPEN WATER. FIPSAS, infatti, riconosce qualsiasi precedente brevetto di altre didattiche, al fine di consolidare poi, la propria preparazione subacquea.

Ho da subito notato le prime differenze tra PADI e FIPSAS nella durata del corso; il corso con FIPSAS, infatti, ha avuto la durata di 4 mesi suddividendosi in lezioni teoriche, lezioni di nuoto in piscina, lezioni con attrezzatura ARA in piscina e poi immersioni in acque confinate, e infine in acque libere.

Le lezioni teoriche si sono caratterizzate da due incontri settimanali con gli istruttori, della durata di un'ora e mezza circa per un mese e mezzo. Si è passati poi contestualmente alle lezioni teoriche, a lezioni di nuoto libero in piscina, per acquisire acquaticità e sicurezza in acqua, senza tralasciar alcun passaggio dal nuoto in superficie all'immersione in profondità. Le lezioni in piscina con attrezzatura sono servite a familiarizzare con l'attrezzatura ARA, ripetendo e acquisendo il corretto assetto, le

procedure in caso di pericolo, i segnali di sicurezza e di comunicazione e le fondamentali nozioni pratiche e allo stesso tempo teoriche.

Prima delle immersioni in acque confinate, è stato effettuato un test con valutazione per verificare l'apprendimento corretto della teoria.

Gli ultimi due mesi del corso sono serviti a praticare immersioni vere e proprie in profondità: quelle in acque confinate, 4 in totale, sono state effettuate presso la Baita al Lago, un laghetto artificiale a qualche kilometro da casa mia, utilizzato come palestra dai subacquei.

Il corso si è concluso con un viaggio di un weekend presso un centro *diving* a Kostrena, in Croazia, un intenso viaggio subacqueo che ha visto noi allievi protagonisti di 4 splendide immersioni, nel mar Adriatico.

Dalla mia esperienza, se pur relativamente breve nel mondo della subacquea ricreativa, posso constatare la presenza di una filiera turistica in ambito della subacquea.

Le due didattiche PADI e FIPSAS, non tanto nei contenuti didattici ma quanto nell'approccio sono notevolmente diversi: PADI si caratterizza da un approccio commerciale, che ben risponde alle richieste del mercato e con atteggiamenti consumistici (Andreoli et al., 1997), basti pensare che ho potuto ottenere il primo brevetto in una sola settimana, una modalità caratterizzata soprattutto quando si è in vacanza e che attribuisce alla subacquea un ruolo di *leisure* o attività ricreativa, come potrebbe essere il tennis, la pallavolo o il golf.

FIPSAS invece si caratterizza da un approccio che vede le conoscenze teoriche e la sicurezza, da acquisire in un maggior lasso di tempo, ponendo alla base la pratica e l'esercizio.

Le due didattiche hanno in comune invece, la possibilità di convertire brevetti di altre didattiche nella propria, senza alcuna restrizione. Ciò consente di allargare il sistema turistico subacqueo senza precludere le altre didattiche e senza incorrere in sanzioni. La possibilità di conversione è possibile sia in FIPSAS che in PADI, consentendo così la presenza di un sistema turistico subacqueo inclusivo a livello mondiale, creando scambio e riconoscimento. Da sottolineare che FIPSAS è membro fondatore della CIPS (Confederazione Internazionale Pesca Sportiva), della CMAS (Confederazione Mondiale Attività Subacquee) ed è membro componente della EAA (European Anglers Alliance), (FIPSAS, 2011).

## Capitolo 2. Turismo e Subacquea

### 2.1 Il mercato

Il turismo subacqueo negli ultimi decenni ha assunto un'importanza tale da renderlo un'industria miliardaria a livello globale; la domanda dell'attività subacquea è stata guidata nel tempo dal desiderio dei subacquei di aver testimonianza ed esperienza della vita marina. Allo stesso tempo un migliore accesso e sviluppo delle tecnologie subacquee, della formazione ed educazione, ha creato un fiorente sistema turistico subacqueo (dall'inglese *Scuba Diving Tourism Industry*, "STDI") che ne supporta l'attività e la diffusione (Dimmock, et al., 2014).

Vi è ora una proliferazione di destinazioni e aziende turistiche che insieme collaborano per soddisfare la domanda di turismo subacqueo, di coloro che cercano accesso ad ambienti marini e alla fauna selvatica. Attualmente il turismo subacqueo è diffuso in 91 stati nel mondo (Johansen K., 2013).

La crescente domanda, conseguente al desiderio di essere a contatto con l'ambiente marino ha portato molti imprenditori a creare e fornire business inerenti al turismo subacqueo, soprattutto in un'ottica economica (Cummins et al., 2008).

Le aree con una ricca e alta qualità di risorse naturali marine hanno una maggiore probabilità di proporsi sul mercato come destinazione subacquea, e a tal fine si adoperano per differenziarsi costruendo e collaborando con gli altri settori della filiera turistica (Dikou and Troumbis, 2006).

Gli elementi centrali del Sistema Turistico Subacqueo sono considerati essere: l'ambiente marino, i subacquei, la filiera turistica subacquea e la comunità locale (**figura 2.1**).

L'ambiente marino è considerato l'elemento *core* in quanto da esso dipendono tutti gli *stakeholder*<sup>13</sup> della filiera. Gli *stakeholder* chiave coinvolti nel sistema si distinguono in subacquei, che compongono la domanda, e in fornitori di servizi che compongono l'offerta; nell'offerta sono inclusi gli operatori subacquei come istruttori, guide subacquee, centri diving che forniscono assistenza e formazione ed educazione subacquea, contestualmente associati a tipi di servizi prettamente turistici come alloggio

---

<sup>13</sup> Gli stakeholder includono gli azionisti, i clienti, i dipendenti, i fornitori, le comunità territoriali e altri soggetti portatori di interesse nei confronti dell'impresa (Kotler P., 2018).



e infrastrutture dedicate al pernottamento, trasporto, attività di somministrazione di bevande e alimenti, servizi di vendita e altre attività relative alla subacquea (Dimmock et al., 2014).

Altri *stakeholder* chiave includono la comunità locale che fornisce risorse culturali e sociali, il governo, i *policy maker* e i manager delle risorse che provvedono all'accesso e alla tutela delle aree marine; in questo contesto la fragilità dell'ecosistema apporta complessità alle relazioni e alla collaborazione tra i vari stakeholders (Strickland-Munro JK., 2010).

Nonostante la necessaria collaborazione dei vari *stakeholder* al fine di creare un contesto unico di destinazione, molti ancora privilegiano risorse e funzioni in base ai propri bisogni e attuano le proprie decisioni in base ad essi (Johnson B.L., 1999).

Per quanto riguarda l'elemento dei subacquei, come indicato nel capitolo precedente, la maggior parte di quelli certificati non si immerge più una volta ottenuto il brevetto. Ne consegue che nel mercato vi sia un'alta domanda di servizi inerenti alla sicurezza e allo sviluppo di nuove conoscenze subacquee di tipo base (Johansen K., 2013).

I subacquei creano la domanda attraverso le proprie motivazioni e aspettative dell'ambiente marino: diversi fattori includono il brivido di entrare in un mondo sconosciuto con la sua diversa flora e fauna, in particolare quando la dimensione, la varietà e l'abbondanza delle specie si distingue (David D. et al., 1996); Dobson (2008) indica infatti che i subacquei sono attratti dall'immergersi in siti con fauna marina selvatica come delfini, tartarughe e squali.

Il mercato subacqueo è considerato eterogeneo<sup>14</sup> in quanto la domanda si differenzia in base all'esperienza, alla demografia, alle aspirazioni e ai bisogni di un subacqueo (Garrod, 2008). La scelta di un determinato sito di immersione è caratterizzata da una segmentazione geografica che vede la divisione del mercato in unità territoriali quali i paesi, regioni e province e da una segmentazione demografica che tiene conto dei fattori quali età, sesso, professione e livello di formazione subacquea (Kotler P. et al, 2018; Dimmock et al., 2015).

---

<sup>14</sup> Gli elementi che caratterizzano il mercato presentano bisogni differenziati da soddisfare e diverse aspettative in relazione a determinati prodotti e servizi (Academy Formazione Turismo, 2015).

Nel tempo le motivazioni di un turista subacqueo possono cambiare anche in base allo sviluppo delle conoscenze e della pratica acquisita.

Tornando alla filiera turistica, è necessario sottolineare come il sistema turistico subacqueo la influenzi e ne sia dipendente. Altri esempi di servizi turistici generici utilizzati nel campo della subacquea, possono essere il punto informazione, i *marketers*, le agenzie di viaggio, i negozi di souvenirs e di vendita, i servizi medici con la presenza di camere iperbariche e altri servizi prettamente turistici (Dimmock K., 2013).

Questi fornitori non sono localizzati solo nelle destinazioni di arrivo ma anche in quelle di transito, generando nuove destinazioni e centri in tutto il mondo. Ne comporta che dovrebbe essere utilizzato un approccio sistemico e includere nelle politiche di destination management una gestione integrata della destinazione stessa (Marchioro S., et al., 2022).

I servizi nel sistema turistico subacqueo possono essere di tipo tangibile e di tipo intangibile: esempi di componenti tangibili sono l'attrezzatura subacquea, il brevetto, e souvenirs correlati; esempi di componenti intangibili sono invece lo sviluppo delle *skills* e della tecnica subacquea, le guide subacquee e il trasporto su mare (Dimmock K. et al., 2015).

Si può fare riferimento anche alle categorie di servizi proposte da Lovelock (2004) in ottica della filiera turistica subacquea (**figura 2.2**); in base all'azione di un servizio esso può essere diretto alla persona o alle proprietà. Nei servizi "*people-processing*", un esempio di azione tangibile può consistere nel trasporto di un subacqueo presso un sito di immersione tramite barca o bus; nei servizi "*possession-processing*" un esempio può essere la supervisione da parte di un centro subacqueo degli effetti personali del turista come valigie o attrezzatura subacquea. Un operatore subacqueo potrebbe sfruttare i servizi di tipo "*mental-stimulus-processing*" fornendo al turista briefing pre-immersione e video che dimostrino la vita dell'ecosistema marino; infine, un esempio di servizi "*information-processing*" può includere l'assicurazione di viaggio o informazioni che facilitino i pagamenti con carta di credito. L'insieme di questi 4 diversi servizi contribuisce alla soddisfazione del turista subacqueo e degli operatori della filiera (Dimmock K., et al., 2015).

What is the Nature of the Service Act?	Who or What is the Direct Recipient of the Service?	
	DIRECTED AT PEOPLE	DIRECTED AT POSSESSIONS
TANGIBLE ACTS	<p><b>People Processing</b> e.g., airlines, hospitals, haircutting, restaurants hotels, fitness centers</p>	<p><b>Possession Processing</b> e.g., freight, repair, cleaning, landscaping, retailing, recycling</p>
INTANGIBLE ACTS	<p><b>Mental Stimulus Processing</b> e.g., broadcasting, consulting, education, psychotherapy</p>	<p><b>Information Processing (directed at intangible assets)</b> e.g., accounting, banking, insurance, legal, research</p>

Fonte: Lovelock C. (2004) – Service Marketing

*Figura 2.2* Categorie di servizi proposte da Lovelock (2004)

La customer satisfaction risulta importante sia per i turisti che per gli operatori del settore subacqueo: gli operatori necessitano di posizionarsi in modo positivo all'interno del mercato mentre i turisti subacquei necessitano di godere della propria vacanza. A contribuire al livello di soddisfazione di un turista può essere anche la professionalità e il grado di attenzione alla sicurezza che un operatore subacqueo dimostra; sott'acqua questi pochi ma fondamentali aspetti sono necessari (MacCarthy M., 2006).

Ultimo ma non meno importante aspetto legato alla qualità di un'esperienza turistica subacquea si ritrova nel rapporto che si instaura con l'ambiente marino: questo, però, spesso va al di là del controllo dei fornitori di servizi. Infatti, un subacqueo ha determinate e spesso alte aspettative di un'ambiente marino prima di immergersi, le caratteristiche di esso però dipendono principalmente dalle condizioni del meteo e del mare, che possono cambiare repentinamente, condizioni avverse provocano un calo del grado di soddisfazione del turista.

Tornando alla **figura 2.1**, tra gli elementi centrali del sistema turistico subacqueo, risulta fondamentale la presenza della comunità locale. Soprattutto nei paesi in via di sviluppo, vi è una sempre maggiore richiesta di turismo subacqueo da parte dei turisti, si creano così delle nuove economie; basti notare come il Sud Est Asiatico sia indubbiamente la regione di destinazione leader della subacquea ricreativa e dunque del turismo subacqueo (Lew A., 2013).

La comunità locale, in queste nuove economie ricopre un ruolo fondamentale: la domanda e l'offerta di servizi turistici subacquei generano modelli di interazione tra l'ambiente e la società, coinvolgendo la comunità ospitante (Shianetz K., 2008). Per le destinazioni con risorse naturali incontaminate, questo tipo di interazioni ha un'alta probabilità di creare fonti di sussistenza e benefici verso la comunità locale: ad esempio,

la filiera turistica subacquea potrebbe generare opportunità lavorative a livello locale come skipper di barche, istruttori o guide subacquee. Dal punto di vista prettamente turistico invece, il sistema turistico subacqueo potrebbe creare opportunità di lavoro e sviluppo aziendale; questo ne comporterebbe la trasformazione di una comunità disseminando il reddito ricavato dalle attività subacquee nei confronti della popolazione residente, generando così benefici economici, sociali e ambientali.

Questo approccio potrebbe essere applicato anche nelle Aree Protette Marine, in cui la volontà dei turisti subacquei di pagare l'accesso al Parco, genererebbe risorse economiche nei confronti dei managers delle AMP e per altri ruoli correlati ad esse, come guardiani costieri e operatori di tutela subacquea (Thur M.S., 2008).

Necessario quindi un piano strategico e di gestione integrata della destinazione subacquea: ad esempio il modello turistico applicato nelle Isole Vergini Americane ha sollevato preoccupazioni relative all'equità dell'impatto economico del settore, generando così poi connessioni più ampie all'interno della destinazione (Hilmer-Pergam K., 2013).

Risulta essenziale, inoltre, monitorare e comprendere i benefici e la situazione della comunità e dell'economia locale. Analizzare i comportamenti dei turisti subacquei potrebbe portare ad ulteriori investimenti nei confronti della destinazione, ciò implica una gestione più ampia della stessa e un coinvolgimento maggiore della comunità locale. Da sottolineare che *l'ownership* di un esercizio di tipo subacqueo se gestito dall'esterno, specialmente nelle regioni in via di sviluppo, potrebbe recare perdite economiche alla comunità locale, caratterizzandosi per influenze terze sulle decisioni aziendali, limitando così lo sviluppo potenziale della popolazione residente (Townsend C., 2008).

L'approccio da utilizzare nei confronti di una destinazione subacquea dovrebbe essere olistico, tenendo conto sia del punto di vista della domanda e dell'offerta, promuovendo la località nel suo insieme attraverso una gestione integrata della destinazione stessa (Marchioro S., et al., 2022).

La dimensione e la portata dell'industria turistica subacquea risultano difficile da stimare: ciò è dovuto sia alla grande varietà di tipologie di vacanze sub che alla mancata e completa registrazione di tutti gli esercizi subacquei. Nel 2021 PADI ha registrato la presenza di 6.600 centri *retailer* e resort che forniscono e vendono la didattica PADI (PADI, 2021). Molti operatori del settore però si registrano solo in una location, fornendo

poi i propri servizi anche in altre giurisdizioni; ad esempio, alcuni operatori con barche delle Maldive si sono registrati solo una volta ma operano contemporaneamente in diverse parti del paese.

Vi sono diverse tipologie di vacanza subacquea, che variano in base all'esperienza, al reddito e agli interessi di un subacqueo.

Si differenziano principalmente in:

1. Vacanza Sub con appoggio presso un centro diving e alloggio in una struttura adiacente come potrebbe essere un B&B, un hotel, un campeggio o un appartamento, ciò consente una maggiore autonomia e un risparmio in termini economici. In questo tipo di vacanza si fanno principalmente dalle 2 alle 3 immersioni giornaliere.
2. Vacanza Sub presso un resort che include oltre al centro diving la possibilità di sfruttare le comodità, la possibilità di relax e l'opportunità di soggiornare con familiari e accompagnatori con i quali potersi dedicare alle escursioni, alla scoperta del territorio e delle culture locali (La Grassa R., 2021). In questo tipo di vacanza si fanno principalmente una o al massimo due immersioni giornaliere. Generalmente il prezzo di questa vacanza risulta essere più elevato in quanto vi possono essere supplementi per le immersioni via barca più  
distanti.
3. Vacanza Sub presso una crociera. Questa tipologia offre la possibilità di esplorare in pochi giorni molti siti di immersione non sempre raggiungibili da un villaggio turistico; vitto e alloggio sono compresi all'interno della crociera. Si differenzia dalle altre tipologie per la frequenza delle immersioni e dall'organizzazione della giornata; in una crociera sub il tempo infatti è scandito da tempistiche ben precise, indispensabili per il rispetto del programma di viaggio. In questa tipologia di vacanza generalmente si effettuano dalle tre alle quattro immersioni giornaliere (La Grassa R., 2021)

### **Vacanza Sub a Malta con appoggio presso un centro diving**

Malta è un piccolo arcipelago nel cuore del Mediterraneo a sud della Sicilia, a meno di due ore di volo da Milano e una da Roma. Da sempre un arcipelago a vocazione turistica, con i suoi 7.000 anni di storia attira i turisti per l'arte, l'archeologia e la natura, senza dimenticare il bellissimo mare che appaga i subacquei tra scogliere, relitti e acque sempre limpide. Le lingue ufficiali sono il maltese e l'inglese, a vantaggio vi è l'italiano compreso e parlato dall'80% della popolazione.

Malta risulta essere una perfetta meta subacquea per le vacanze sub con appoggio presso un centro diving; la caratteristica che rende Malta unica, infatti, è la possibilità di poter effettuare immersioni "da riva". Il vantaggio è che con poche pinne si raggiungono profondità per tutti i livelli di brevetto. Si raggiunge il sito di immersione con i mezzi del diving, ci si cambia e dopo un briefing dell'istruttore, si entra in acqua tramite scalette appositamente installate per i subacquei.

A Malta si raggiungono da riva l'80% dei siti di immersione, compreso il Blue Hole a Gozo, diversi reef e numerosi relitti, da 14 a 40 metri, affondati appositamente come reef artificiali per subacquei e alcuni relitti storici delle guerre.

Le immersioni da riva sono talmente radicate a Malta che la maggior parte dei centri diving (55 in totale tra Malta e Gozo) sono all'interno delle città da dove poi caricano attrezzature e subacquei per raggiungere i vari siti di immersione.

Dal momento che la maggior parte delle immersioni sono da riva e i centri diving in città, è consigliato soggiornare nella parte nord dell'isola, dove si trovano i più celebri punti di immersione dell'arcipelago. Le strutture ricettive maggiormente sfruttate dai turisti subacquei a Malta sono Hotel con trattamento mezza pensione, che consentano sia comfort che autonomia rispetto il viaggio subacqueo.

Nella **figura 2.3** sono indicati i principali siti di immersioni a Malta, si nota come si concentrino principalmente verso il nord dell'arcipelago.



*Figura 2.3 Principali siti di immersione a Malta*

(Box di approfondimento tratto da un'intervista di Massimo Boyer a Elena Rugiati di "Mete Subacquee" e Max Valli di "Orange Shark", SCUBAZONE n.56, pag 36-39)

### **Vacanza sub a Siladen Island, Indonesia, presso un Resort**

Siladen Island è una splendida e tranquilla destinazione del Nord Sulawesi, in Indonesia, la più piccola isola del Parco Marino di Bunaken; si raggiunge con un volo Singapore Airlines dall'Italia per Manado, via Singapore e da qui con un breve trasferimento in auto e barca.

Le condizioni meteo qui sono ideali per la subacquea: acque limpidissime e calde, il mare mosso è raro, la corrente è presente e talvolta è un bene, la spiaggia è ampia e scivola dolcemente verso il fondo.

All'interno di quest'isola è presente il "*Siladen Resort & Spa*" un eccellente boutique resort a conduzione italiana. Raccolto attorno a una piscina di acqua salata, a pochi metri dal mare, ha un lounge e beach bar, un ristorante con una grande e ottima varietà della cucina asiatica, mediterranea e italiana. Le abitazioni sono costituite da ampie ville arredate con gusto e dotate di aria condizionata, minibar, tv, telefono e una piccola terrazza sul giardino tropicale o fronte mare.

Questo Resort dispone di tutto ciò di cui un subacqueo ha bisogno: guide affidabili e professionali, un centro sub con bombole, GAV ed erogatori e noleggio della restante attrezzatura, barche attrezzate con motori idonei che rapidamente ormeggiano in una trentina di siti anche a diverse miglia dalla base-resort.

Il *Siladen Resort & Spa* è la base ideale per immergersi nel Parco di Bunaken e aree circostanti; molti siti di immersione sono infatti a meno di 20 minuti dal resort, comprese le bellissime pareti dell'isola di Bunaken.

Il mare qui offre pareti riccamente decorate di spugne, coralli, anemoni, granchi, nudibranchi, madrepora e altri numerosi organismi marini, regalando così un mosaico di colori e di vita.

Il Diving Center garantisce tre immersioni al giorno, oltre alla notturna o la pomeridiana per i Mandarin Fish, solitamente il programma viene pubblicato la sera prima. Il Resort si impegna inoltre nella tutela dell'ambiente, preservandolo attraverso progetti per migliorare l'efficienza energetica, e creando scogliere artificiali, pulizia della spiaggia e riduzione dei rifiuti.

Questa tipologia di vacanza permette di godere al massimo ciò che offre il mare



mentre si è coccolati da tutti i comfort; allo stesso tempo permette una fruizione della vacanza non solo in ottica dell'attività subacquea ma anche per chi, ad esempio, ama lo snorkeling o semplicemente non pratica la subacquea.



**Figura 2.4. Siladen Island Resort**

(Box di approfondimento tratto da un articolo di “AQUADIVING TOURS”, su SCUBAZONE, n.37, pp 44-45)

### **Vacanza sub in crociera alle Maldive**

Le Maldive sono uno dei luoghi più affascinanti del pianeta, con una vita marina talmente incredibile da renderlo uno dei pochi paradisi a 360 gradi, adatto a tutti gli appassionati di mare e natura. Un ecosistema ricco di barriere coralline e di fauna marina che può regalare grandi incontri con mante e squali balena.

Le Maldive sono la destinazione ideale per chi vuole concedersi una crociera subacquea tra gli atolli cristallini, anche perché sono facilmente raggiungibili dall'Italia.

Le crociere sub alle Maldive navigano dagli atolli più a sud a quelli all'estremo nord, ma tutte toccano i più suggestivi siti di immersione.

I vantaggi di una crociera rispetto ad un soggiorno su un atollo sono indubbiamente maggiori: spostandosi quotidianamente, infatti, si possono visitare atolli diversi e di conseguenza ampliare il raggio di siti di immersione. Spesso si raggiungono aree non proposte da nessun Resort perché troppo remote: si diversificano così le tipologie di immersione, gli scenari e gli avvistamenti.

L'ulteriore vantaggio di una crociera sub rispetto al soggiorno in resort è il prezzo: spesso risulta vantaggiosa una crociera per il numero di immersioni giornaliere (dalle 3 alle 4) e inoltre non è necessario pagare in loco il supplemento per l'uscita in barca, come succederebbe nel resort.

Le crociere offrono tutto ciò di cui un subacqueo ha bisogno: attrezzatura subacquea, ricarica bombole, esperte guide subacquee, camere dotate di tutti i comfort, sale dedite al relax, lettini prendisole, un ristorante con cucina varia e gustosa.

Generalmente l'itinerario della crociera viene scelto dal capitano e dalle guide subacquee, in base alle aspettative degli ospiti e alle condizioni meteo marine del momento.

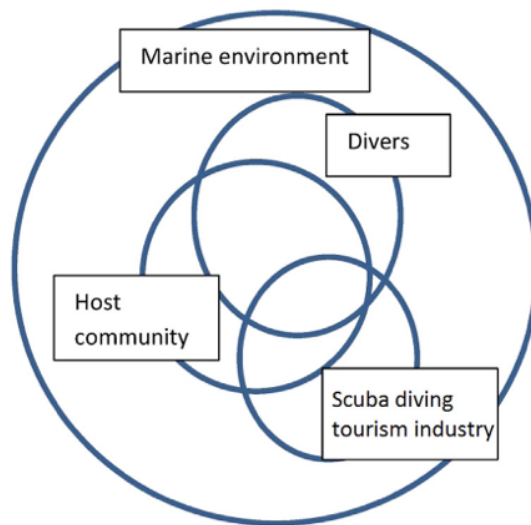
I subacquei alle Maldive si dirigono generalmente verso i *thilas* (secche) o pinnacoli sottomarini e canali vicino agli atolli: queste aree sono ricche di corallo e ospitano enormi banchi di pesci come barracuda, dentici, squali di barriera a punta bianca e nera. Gli atolli inoltre fungono da stazione di pulizia per i pesci più grandi come le mante; i più fortunati potranno avvistare anche gli squali balena.

Per gli accompagnatori dei subacquei sarà possibile effettuare snorkeling, escursioni a villaggi locali e lingue di sabbia deserte, canoa, SUP, pesca e relax.



*Figura 2.5 Crociera sub Maldive, archivio Albatros Top Boat*

(Box di apprendimento tratto da un articolo di Massimo Boyer su SCUBAZONE n.52 pp 36-37, e articolo di “NOSYTOUR” su SCUBAZONE n.36 pp 84-89)



*Figura 2.1 Elementi centrali del sistema turistico subacqueo*

## 2.2 I Diving Centre

Per Centro di immersione o Diving Centre si intende una persona giuridica che può assumere diverse forme e che, attraverso la sua struttura, fornisce differenti tipologie di supporto all'attività subacquea, come le immersioni guidate, l'addestramento, la ricarica di bombole, il noleggio di attrezzature, il servizio di trasporto su imbarcazioni ecc... Il Diving si avvale per lo svolgimento di specifiche mansioni, di guide, istruttori e assistenti che mettono a disposizione la loro esperienza (Capuzzo M., 2018).

Nel corso degli anni il ruolo attribuito ai Diving Centre è molto cambiato: nel 2000 con l'esplosione del turismo subacqueo internazionale, soprattutto grazie all'avvento delle didattiche internazionali, i Diving aprivano ovunque, faticando ad accontentare la clientela che d'estate si riversava a flotte per immergersi. Lo sviluppo di questo settore economico fiorente ha stimolato le grandi case costruttrici ad investire grandi capitali nella ricerca e nella produzione di nuove attrezzature e servizi, in grado di rispondere ad un mercato in continua evoluzione (La Grassa, R., 2020).

Un esempio emblematico dello sviluppo della Subacquea è il Mar Rosso in Egitto, destinazione che verrà analizzata nel paragrafo successivo.

Il settore della Subacquea, di assoluto interesse per le opportunità lavorative e professionali coinvolte, non è stato mai oggetto però della necessaria attenzione da parte delle autorità governative competenti in merito agli ambiti disciplinari e normativi, ne consegue una carenza nella normativa legislativa (La Grassa, R., 2020).

Gli attori coinvolti nei settori della subacquea professionale e ricreativa, profondamente interconnessi tra loro se pur avendo diverse finalità, sono molteplici. Si possono citare gli OSS (Operatori Scientifici Subacquei), gli OTS (Operatori Tecnici Subacquei), le grandi aziende di produzione, il comparto della nautica, la ricerca scientifica, la Biologia Marina, l'Archeologia, la Video-Foto Sub, il comparto del Turismo Subacqueo (Diving, Resort, Crociere Subacquee), la Pubblica Sicurezza, ecc..

Negli ultimi anni si è assistito ad una progressiva crisi dell'intero settore della subacquea ricreativa, con contraccolpi negativi soprattutto sui Diving. Le cause possono essere molteplici: la prima è dovuta alla crisi economica e la successiva alla cattiva pubblicità della subacquea descritta come pericolosa; nel corso degli anni, infatti, l'età media del subacqueo si è alzata notevolmente in quanto non è stato possibile un cambio generazionale. È un settore molto sensibile in quanto dipende fortemente da variabili

come il meteo, il turismo, l'economia e la moda (Moby Diving Lampedusa, 2020).

Da un'analisi di campo realizzata nel Progetto "CUL.TUR.A.S." nel 2015 della Regione Sicilia, si può ricavare qual è la più diffusa conformazione di un Diving Centre; il campione in analisi fa riferimento a 100 Diving Centre (84 italiani e 16 tunisini):

- Tre quarti sono "centri autonomi" ovvero quei centri che offrono al cliente tutti i servizi di Diving Centre al mare. Hanno a disposizione imbarcazioni per raggiungere i siti di immersione, compressori per la ricarica ed un parco bombole. Spesso sono in corrispondenza ad una struttura ricettiva.
  
- Un quarto sono "scuole", spesso associazioni di tipo dilettantistico che offrono servizi minimi come la possibilità di conseguire un brevetto ed educazione continua. Questa tipologia ha bisogno di appoggiarsi ai centri per praticare l'attività subacquea.

La maggior parte di questi Diving Centre offre servizi di: rilascio brevetti, noleggio attrezzatura, sconti per gruppi, immersioni notturne, convenzioni con strutture ricettive e ristoranti e vasche da sciacquo. Alcuni si differenziano per l'offerta di ricarica Trimix e Nitrox, noleggio BIBO, e vendita di attrezzatura.

Il noleggio attrezzatura risulta essere comunque uno dei servizi più importanti e ricercati dalla domanda, soprattutto nell'ottica di abbattimento per il cliente del sovrapprezzo delle franchigie bagaglio delle compagnie aeree, soprattutto di quelle low-cost. Da sottolineare però, che paesi che oggi incentrano il turismo sull'attività subacquea, hanno in prima battuta stabilito convenzioni con le principali compagnie aeree per gravare il meno possibile sul subacqueo e stimolare l'utilizzo della propria attrezzatura, attuando così un virtuoso circolo economico intorno all'attività (CUL.TUR.A.S., 2015)

Tra i punti di forza dei Centri Diving spiccano soprattutto la professionalità dello staff e l'organizzazione del centro stesso, servizi volti alla soddisfazione del turista subacqueo.

L'offerta di questi Diving Centre è strettamente legata all'ambiente marino di riferimento, al fondale, alla temperatura dell'acqua e alle risorse di quel determinato territorio; un'offerta costante è la specialità di fotografia e videografia, che con l'avvento del digitale si è aperta al grande pubblico, riscuotendo notevole successo.

Analizzando più nel dettaglio la richiesta della domanda, emerge che oltre al noleggio attrezzatura e la ricarica bombole, tra i servizi ritenuti più importanti per l'attività subacquea vi siano quelli legati alla salute (camere iperbariche, servizi medici specializzati, disponibilità di bombole d'ossigeno, ecc...) e quei servizi che possono rendere l'esperienza il più comoda possibile. Vi è inoltre una richiesta di implementazione dell'offerta di materiali informativo, sia nelle strutture ricettive che nei diving per quanto riguarda la nicchia dell'archeologia subacquea (CUL.TUR.A.S., 2015).

L'importante è che vi sia una sinergia tra domanda, offerta e tutti gli attori inclusi nella filiera turistica subacquea come diving center, scuole di subacquea, tour operator specializzati in sub, negozi di subacquea e strutture ricettive dedicate.

Risulta interessante analizzare il processo di apertura di un centro di immersioni PADI, la più grande organizzazione commerciale dedicata all'attività subacquea ricreativa. Innanzitutto, sarà necessario decidere se aprire un nuovo business o rilevare un PADI Dive Center già esistente: questa scelta comporterà poi un approccio e dei doveri diversi.

L'apertura di un nuovo business dall'inizio implica una maggiore attenzione a dettagli che nel caso di acquisto di un centro esistente, non sarebbero presenti. Nei primi mesi di lavoro potrebbe essere difficoltoso trovare il capitale, costruirsi una clientela e gestire le spese di un nuovo business. Sarà invece gratificante scegliere la località d'apertura e impostare il proprio esercizio ad-hoc (PADI, 2022).

D'altro canto, acquisire un business già esistente comporta meno rischi iniziali e il tempo di avviamento è pressoché inesistente, infatti generalmente sono mantenuti i clienti, i fornitori e il volume d'affari del centro. Bisogna però conoscere la reputazione di cui gode la struttura presso i suoi clienti e fornitori; altro svantaggio potrebbe essere la difficoltà di trovare il business giusto, nella posizione giusta e al giusto prezzo.

Mediamente l'apertura di un nuovo PADI Dive Center è di circa 9-12 mesi, necessario adottare una linea di controllo che definisca e concorra al successo nel mercato dell'impresa (PADI, 2022).

Nei 9-12 mesi prima dell'apertura è consigliato scegliere il tipo di struttura che meglio si adatta ai propri interesse e capacità, decidere la località, mettersi in contatto con il proprio PADI Regional Manager o PADI Retail and Resort Association; bisognerà poi cercare la struttura da affittare, acquistare o eventualmente da sviluppare. Nella scelta del nome dell'attività ci si dovrà accertare di poterlo utilizzare e di registrarlo, facendo

attenzione che non vi siano attività con lo stesso nome nella medesima località. Si determinerà poi il tempo per ottenere i permessi e le varie licenze, necessario poi preparare un business plan<sup>15</sup> e un budget preliminare. Nella fase antecedente all'apertura si potranno sfruttare opportunità di apprendimento da altri mercati di supporto, tra cui fiere di design, seminari di marketing, fiere di prodotti per consumatori ecc... (PADI, 2022)

Tra i 6-9 mesi prima dell'apertura l'imprenditore dovrà decidere che tipo di società aprire (se Società di Persone o di Capitali) e raccogliere l'apposita modulistica; dovrà risolvere le questioni burocratiche come le ordinanze in materia urbanistica, soddisfare i requisiti per le utenze e firmare i contratti di affitto o di acquisto. Sarà poi doveroso determinare la disposizione e l'aspetto del negozio, mettersi in contatto con i fornitori e ordinare l'attrezzatura necessaria all'esercizio dell'attività economica e dell'attività subacquea (PADI, 2022).

A 4-6 mesi dall'apertura bisognerà completare il business plan, compreso il marketing plan<sup>16</sup>; completare la pubblicità, ordinare i sistemi contabili, ottenere le appropriate polizze assicurative (responsabilità civile, generale, immobiliare, ecc...). Consigliato sviluppare un proprio sito web, attraverso il marketing online: questo determina un forte impatto sia sull'acquirente sia sull'operatore di marketing che vuole interagire con esso, fornisce al cliente comodità, velocità, prezzo, informazioni sul bene e sul servizio, creando quindi valore per il cliente, coinvolgendolo e stabilendo relazioni con lui (Kotler, P., 2018, pp 271).

Gli ultimi 4 mesi prima dell'apertura consisteranno nell'assicurarsi che le varie richieste per le licenze e l'attività siano complete, nel completare miglioramenti alla struttura, organizzare l'allacciamento delle varie utenze, aprire un conto corrente e richiedere le carte di credito. Fondamentale sarà organizzare la pubblicità sui mezzi di comunicazione locali, organizzando inoltre incontri con i gruppi della comunità; dal punto di vista delle risorse umane, si dovrà preparare i profili professionali per i

---

<sup>15</sup> Il Business Plan è un documento che descrive un progetto imprenditoriale. Comprende: obiettivi, strategia, vendite, marketing, e previsioni finanziarie. Aiuta chiarire la propria idea di business (Business Plan, guida e software).

<sup>16</sup> Il Marketing Plan è un documento di pianificazione che contiene la strategia e le azioni operative introdotte dall'azienda. Il suo scopo è di dirigere e monitorare tutte le attività di marketing che l'azienda attua o prevede di attuare in un determinato lasso di tempo (Kotler, P. 2018).



dipendenti, scrivere il manuale delle procedure interne, selezionare il personale per poi assumerlo e addestrarlo. Si dovrà infine definire il listino prezzi, l'orario di apertura e organizzare le forniture e l'attrezzatura (PADI, 2022).

Una volta aperto il centro d'immersioni saranno disponibili per consigli sul settore subacqueo e sulla gestione del centro il PADI Regional Headquarter, il PADI Marketing Consultant e il PADI Training Consultant (PADI, 2022).

## **2.3 Aree in cui la Subacquea è più diffusa**

### **2.3.1 Concetto di Destinazione**

Nell'ottica manageriale di turismo risulta fondamentale definire il concetto di destinazione; il concetto di destinazione è entrato nella letteratura e nella prassi turistica in tempi relativamente recenti, a partire dagli inizi degli anni '90 del secolo scorso. I contributi alla definizione di destinazione turistica possono essere considerati sulla base di diverse prospettive, dal punto di vista della domanda, da quello dell'offerta e con un approccio olistico (Marchioro, S., 2022).

Bieger (2000) definisce la destinazione dal punto di vista della domanda come quel "contesto geografico (luogo, comprensorio, piccola località) scelto dal turista o dal segmento di turisti come meta del proprio viaggio. La destinazione viene però individuata e definita dai diversi bisogni e dalle richieste dell'ospite (potenziale) e dai servizi che egli intende consumare". La delimitazione geografica della destinazione varia in base all'origine dell'ospite e in base alle conoscenze e alle informazioni che l'ospite (potenziale) ha sulla destinazione stessa. La destinazione viene quindi definita dall'ospite potenziale (Marchioro, S., 2022). Le vere entità concorrenziali in ambito turistico sono proprio le destinazioni (Pechlaner/Weiermair, 2000).

Dal punto di vista dell'offerta, la destinazione include necessariamente le risorse naturali ed antropiche, la comunità locale, gli attori dell'offerta ma anche l'identità stessa della destinazione. La destinazione, quindi, non è più solo uno spazio geografico ma un luogo gestito attraverso un'impostazione strategica e una chiara visione manageriale. Un luogo diviene destinazione quando il mercato ne acquisisce consapevolezza e questa si traduce in domanda effettiva anche grazie alla capacità di comunicare i servizi offerti (Marchioro, S., 2022).

L'approccio cui tener conto nell'ambito di destinazione è quello olistico, che tiene conto del punto di vista della domanda e dell'offerta; in tal senso per Della Corte (2000), la destinazione "si configura come un prodotto turistico complesso, dal punto di vista della domanda; ma è anche una forma di offerta complessa, realizzata dagli sforzi congiunti e coordinati dei diversi soggetti coinvolti per promuovere la località turistica nel suo insieme".

Analizzando le diverse definizioni che nel tempo sono state proposte, è possibile

ricavare un costante riferimento a (Marchioro, S. 2022):

- a. uno spazio geografico ben definito;
- b. un'offerta che nasce dalla messa a sistema di un insieme di risorse, strutture, attività e operatori pubblici e privati esistenti e operanti sul territorio della destinazione;
- c. un mercato e quindi alla gestione di flussi turistici verso il luogo considerato.

Le destinazioni si possono distinguere in due tipologie: le destinazioni *corporate* e le destinazioni *community*.

Le destinazioni *corporate* sono “quei luoghi nei quali l’offerta turistica è progettata, gestita e promossa sul mercato con una logica tipicamente orientata al marketing da parte di una società di gestione, la quale possiede in modo diretto o controlla attraverso accordi contrattuali i fattori di attrattiva, le strutture e le infrastrutture turistiche (Martini, 2010)

Le destinazioni *community* sono quelle dove la dimensione sistemica è l’elemento principale per l’elaborazione di una strategia di sviluppo turistico. Sono definite come “luoghi che, nel loro insieme, e attraverso l’interazione dell’attività di molteplici attori locali, si propongono sul mercato turistico attraverso uno specifico brand” (Martini, 2010). Il governo delle destinazioni *community* è più complesso sotto il profilo metodologico rispetto alle destinazioni *corporate*; questo perché in queste vi sono questioni relative alla necessità di conferire una visione sistemica dell’offerta turistica locale, al ruolo dell’ente pubblico territoriale nello sviluppo del turismo e al problema del coordinamento in assenza di gerarchia (Marchioro, S., 2022).

Il sistema di marketing delle destinazioni (*destination marketing*) risulta più impegnativo rispetto al marketing degli altri prodotti: ciò è dovuto alla complessità della destinazione, composta da prodotti diversi che includono aspetti geografici, attrazioni, servizi di alloggio, *food & beverage* e intrattenimento (Kotler, P., 2018). La complessità è dovuta anche dal controllo limitato che le DMO<sup>17</sup> (Destination Management Organization) possono esercitare, e dal numero di stakeholder pubblici e privati coinvolti nella formazione di una complessiva immagine di marca e dell’esperienza della

---

<sup>17</sup> Secondo l’UNWTO la DMO è l’organizzazione responsabile per il management ed il marketing della destinazione, il cui compito è quello di promuovere e organizzare l’integrazione dell’aggregato di elementi di un territorio che convergono nel dar corpo ad un’offerta turistica, in modo che essa aumenti le sue performance e le sue capacità di competere.

destinazione (Kotler, P., 2018).

Il marketing della destinazione provvede a legare sistematicamente l'offerta (caratteristiche e benefici della destinazione) con la domanda (desideri dei viaggiatori) cercando di accrescere la competitività della destinazione in modo sostenibile. Un'adeguata conoscenza della domanda, ovvero dei viaggiatori attuali e potenziali e delle loro caratteristiche, nonché dei criteri di scelta della destinazione è necessaria per un marketing della destinazione di successo (Kotler, P., 2018)

Per essere competitivo, il prodotto turistico deve aggiungere ai due elementi tradizionali (attrattive e servizi) anche una propria immagine che permetta di costruire una proposta adatta al mercato; oggi il potenziale turista cerca prodotti più complessi, ovvero non è più interessato unicamente alle offerte tradizionali legate ad unico elemento di base collegato alla destinazione (la città d'arte, la montagna, il turismo balneare). Diventa necessario identificare in una destinazione, accanto alle risorse naturali, storiche e culturali, anche altre forme di attrazione (Marchioro S., 2014).

L'immagine di una destinazione può essere riassunta come la somma di credenze, idee e impressioni che una persona ha su determinato luogo; è la percezione soggettiva di un potenziale ospite di una destinazione turistica o del suo turismo. È spesso la somma di stereotipi, ovvero prodotti della mente che cercano di sintetizzare e selezionare delle informazioni essenziali da un gran numero di input e informazioni di un territorio (Kotler, 2018).

Nella promozione di una destinazione risulta importante associare all'immagine un brand territoriale. Secondo Kotler (2002) il brand è un nome, termine, segno, simbolo, disegno o combinazione di essi che viene usata per identificare i prodotti o servizi di un venditore o gruppo di venditori e per differenziarli da quelli dei loro concorrenti. Il brand conferisce valore alla percezione complessiva sviluppata dai consumatori in merito alle sue caratteristiche, al nome che lo identifica e al suo significato, nonché all'azienda associata a quella marca (Achenbaum, 1993).

Si può affermare quindi che il marchio territoriale alimenta valore sia sul fronte dei consumatori che sul fronte dell'offerta, generando benefici economici a tutti gli stakeholder; sono necessarie componenti manageriale e politiche, capaci di realizzare strategie di Destination Management, di costruire consenso all'interno del sistema territoriale e di diffondere l'identità ed i valori della destinazione turistica ai mercati

turistici (Miotto, A., 2022).

### ***2.3.2 Destinazioni turistiche subacquee più popolari***

Ci si può approcciare alla distribuzione geografica delle destinazioni subacquee in due principali modi, entrambi dei quali comunque contengono dei fattori soggettivi di interpretazione. Il primo consiste nel determinare la destinazione e la serie di potenziali siti di immersione intorno al mondo, ad esempio, redando una mappa delle coste marittime mondiali con una stima della loro biodiversità e della presenza o meno di barriera corallina o altre forme di vita marina. Questa modalità fornisce una base di riferimento in cui si è grado di valutare dove è praticato il turismo subacqueo. Il secondo approccio consiste nell'esaminare i testi pubblicati delle più popolari destinazioni subacquee diffuse nel mondo (Lew, 2013).

In base al secondo approccio si può ricavare che le più popolari destinazioni subacquee sono quelle tropicali con barriera corallina. La temperatura ideale per questo ecosistema è tra i 26° e 27°, alcuni però si sono adattati a più basse temperature come nel Golfo Persico, in cui in inverno la temperatura raggiunta è addirittura di 13°. La maggior parte delle conformazioni coralline si trovano in un raggio che si estende tra i 30° nord e i 30° sud di latitudine (Lew, 2013).

Ad attrarre i subacquei, oltre alle acque temperate e alla barriera corallina, è la grande diversità di pesci e di vita marina per cui questo ecosistema si differenzia. I coralli svolgono un ruolo fondamentale nel sostentamento della barriera: questo piccolo animale dall'esoscheletro duro, è la fonte primaria di nutrienti per i pesci e per altri animali appartenenti alla catena alimentare più alta; vengono così definiti come “la foresta pluviale dell'oceano” per la loro ricca biodiversità (Mulhall, 2007, Lew, 2013). Nonostante la barriera corallina rappresenti solo l'1% dell'ecosistema subacqueo totale, supporta circa il 25% di tutta la vita marina conosciuta, con nuove specie marine scoperte regolarmente (Lew, 2013).

Le barriere coralline sono tra gli ecosistemi mondiali quelli più in pericolo: ciò è dovuto all'acidificazione degli oceani legata all'aumento del diossido di carbonio relativo all'attività industriale umana. Ciò comporta, insieme all'aumento della temperatura dei mari, al fenomeno del *coral bleaching*, o sbiancamento dei coralli, in cui l'alga che vive simbioticamente nel corallo e che fornisce i principali nutrienti e il tipico colore vivace, muore (Lew, 2013).

Il turismo subacqueo presso destinazioni subacquee con barriere coralline ha fatto

fatturare cifre significative: 2 milioni di dollari l'anno solo nella piccola Isola di Saba nei Caraibi e tra il 1991 e 1992, 682 milioni di dollari nella Grande Barriera Corallina in Australia (Barker N. et al., 2004).

Di seguito verranno analizzate tre tra le destinazioni subacquee più popolari al mondo, caratterizzate dalla presenza di barriera corallina e da un fiorente turismo subacqueo: Mar Rosso in Egitto, l'Isola di Koh Tao in Thailandia e la Grande Barriera Corallina in Australia.

### 2.3.3 *Mar Rosso, Egitto*

Il Mar Rosso è una destinazione subacquea molto popolare tra gli europei, visto che rappresenta l'area di immersione in acque tropicali più vicina all'Europa e al Medio Oriente. I paesi che hanno sviluppato maggiormente l'industria subacquea sono Egitto, Israele e Giordania, ovvero i paesi che toccano la parte settentrionale di questo piccolo mare (Gambardella, 2013).

La biodiversità di questo ambiente marino si caratterizza per una naturale influenza della flora e della fauna tipiche dell'Oceano Indo-Pacifico; i coralli sono indubbiamente un'attrazione speciale: qui le barriere coralline sono rinomate per la loro bellezza e si caratterizzano per una conformazione a scogliera, legata a questo mare che scende rapidamente in profondità (Gambardella, 2013).

Quasi il 75% delle attività turistiche in Egitto sono dedicate al settore *leisure* soprattutto nella zona del Sinai e del Mar Rosso (Smits R., et al. 1998).

L'area costiera egiziana del Mar Rosso si è sviluppata i tempi relativamente recenti; fino alla fine degli anni '80 vi erano poche attività economiche ed era una delle regioni meno popolate dell'Egitto, queste attività includevano l'esplorazione petrolifera in mare, l'estrazione in miniere di fosfato e la pesca su scala limitata. Dall'inizio dei primi anni '90, la regione del Mar Rosso è stata selezionata per un intensivo sviluppo turistico. La maggior parte dei Resort sono costruiti lungo la costa per circa 300 km a 50 – 300 metri dal mare (Shaalán, 2001).

Dal momento che l'attività subacquea e lo snorkeling sono le attività preferite dai turisti in Mar Rosso, la maggior parte dei resort mirano a costruire moli e marini per ospitare le imbarcazioni subacquee (Shaalán, 2001). Il numero di barche dedicate ai turisti a Sharm El Sheikh è aumentato dal 1989 al 2006 di ben 327 unità (Hilmi N., et al. 2012).

Destinazione focale del turismo subacqueo in Egitto è indubbiamente Sharm El Sheikh, situata sulla punta meridionale della penisola del Sinai, nel Governatorato del Sinai. Nel 1967 quest'area fu occupata fino al 1982 dagli israeliani, che iniziarono a definire la città come destinazione turistica, il suo sviluppo in quanto tale è continuato dopo essere tornata in Egitto (Viaggio in Egitto, 2022). Lo sviluppo turistico ha portato alla presenza di oltre 65 hotel con una capacità di posti di letto di circa 33.000; ciò ha comportato quindi un afflusso ingente di turisti, di lavoratori presso le strutture ricettive alberghiere e popolazione locale necessaria per i servizi turistici (Borhan M. et al., 2003).



A partire dagli anni Novanta, Sharm si è presto trasformata in una sorta di Little Italy mediorientale, con più di cinquanta voli settimanali in partenza da quasi tutti gli aeroporti italiani. In concomitanza allo sviluppo turistico si è sviluppata la filiera turistica subacquea con l'apertura di numerosi Diving Centre all'interno di resort e non (Ornella Ditel, 2018). L'attività subacquea risulta essere infatti la principale fonte di attrazione per i turisti. Complice di ciò il clima caldo tutto l'anno, generalmente secco che rende il calore più sopportabile.

In tutta la zona di Sharm si trovano efficienti centri diving con istruttori e ottime attrezzature, per consentire a tutti di vedere questi fondali ancora incontaminati. Programmare un viaggio sub qui può addirittura diventare impegnativo in quanto i posti e le strutture da scegliere sono davvero molti e rispondono alle esigenze dei divers più e meno esperti. Le immersioni da riva offrono la possibilità di combinare l'attività subacquea al relax, quelle in crociera invece offrono esperienze davvero totalizzanti (Dive Circle, 2022).

Fondamentale il segmento turistico subacqueo tanto che a Sharm El Sheikh si sono sviluppate realtà interamente dedicate ai subacquei, dalla **figura 2.6** si può vedere la numerosità dei centri di immersione in questa destinazione. Un esempio è il *Camel Dive Club & Hotel*, situato nel centro di Naama Bay, che dal 1986 si distingue per essere specialista di vacanze subacquee in Mar Rosso. Sono stati nominati "Diving Centre dell'anno" dal DIVER magazine Awards, un'istituzione nel mondo della subacquea in Gran Bretagna e non solo. La loro attività è certificata dall'European Underwater Federation (EUF) in conformità alle norme europee e internazionali per le immersioni ricreative (EN14467 / ISO 24803<sup>18</sup>).

---

<sup>18</sup> Norma relativa ai servizi per l'immersione ricreativa che contiene i requisiti per i fornitori di servizi per l'immersione subacquea ricreativa ([guardacostiera.gov](http://guardacostiera.gov))



*Figura 2.6 Diving Centre a Sharm El Sheikh  
(Google Maps, 2022)*

Dal 2018 sono membri dell'E.N.A.T., la rete europea per il turismo accessibile europea per il turismo accessibile, e membri del programma “Green Fins”, un’iniziativa del Programma ambientale delle Nazioni Unite che fornisce gli standard mondiali univoci.

Essendo una struttura ricettiva dedicata ai sub all’interno oltre ad una sistemazione accogliente, si troveranno una piscina e un centro sub PADI. Offrono accessibilità ad oltre 30 siti di immersione a Sharm El Sheikh.

L’hotel dispone di 38 camere, disposte due piani attorno ad un cortile centrale con piscina, tutte dispongono di bagni privato, aria condizionata, frigorifero, bollitore per tè e caffè, TV satellitare, cassetta di sicurezza e connessione internet in tutta la struttura.

Tra i servizi offerta vi è il trasferimento aeroportuale privato e la possibilità di trattamento mezza pensione che include colazione e cena presso il ristorante principale “Pomodoro”.

Per quanto riguarda il centro di immersioni dell’hotel, il Camel Dive Club gode di 35 anni di esperienza e di uno staff altamente qualificato e strutture subacquee all’avanguardia. Per l’insegnamento della subacquea ci sono due aule spaziose e climatizzate, completamente attrezzate con TV a schermo piatto ed eventualmente un cortile per lezioni all’aria aperta. È presente, inoltre, una piscina per le lezioni in acque confinate, che fa distinguere il centro dai restanti di Sharm El Sheikh: questa si sviluppa su tre livelli, da 1,2 a 3,4 metri di profondità, perfetti per l’addestramento subacqueo. È dotato inoltre di una barca per immersioni di un’ultima generazione, la “Camel Tribe”.

La struttura offre la possibilità di prenotare diverse tipologie di pacchetti turistici, denominati “Dive & Stay”, questi possono includere il pernottamento in camera doppia

con trattamento di sola colazione associati ad attività subacquee, come il noleggio dell'attrezzatura e tot numero di immersioni da barca con guida subacquea. Attraverso questi pacchetti si può risparmiare in termini di rapporto qualità – prezzo, includendo in un solo pacchetto servizi che sarebbero esclusi ad esempio in una struttura non dedicata ai sub.

### *BOX DI APPROFONDIMENTO*

#### **Il relitto del Thislegorm**

Lunga 128 metri e larga 18, la Thislegorm era una nave mercantile varata il 5 aprile del 1940 e affondata il 5 ottobre 1941 nel Mar Rosso, nei pressi della barriera corallina di Sha'ab Ali, nel Golfo di Suez, Sinai occidentale.

È affondata praticamente intatta se si esclude la parte della poppiera che ha subito un'esplosione a causa delle munizioni presenti nella stiva. Il relitto fu scoperto da Jacques Cousteau, che però non ne rivelò mai le coordinate; fu solo nel 1996 che uno skipper israeliano rivelò la posizione, facendolo diventare una meta ambita dai subacquei vista la profondità accessibile di 31 metri a cui giace.

Il relitto è accessibile anche al suo interno dove si può ancora vedere il carico che trasportava composto di approvvigionamenti come carri armati leggeri, armi, munizioni, camionette, stivali Wellington e motociclette. Il carico è perfettamente riconoscibile nonostante le incrostazioni coralline presenti.

Per l'esercito inglese, impegnato nella campagna del Nord Africa nel 1941, era fondamentale mantenere le linee di rifornimento aperte; non potendo raggiungere il quartiere generale ad Alessandria d'Egitto attraverso il Mediterraneo, si rendeva necessaria la rotta atlantica, con la circumnavigazione dell'Africa, con scalo a Città del Capo e l'attraversamento del Mar Rosso e del Canale di Suez.

La notte tra il 5 e il 6 ottobre un gruppo di bombardieri tedeschi, decollati dall'isola di Creta, attaccarono il convoglio sulla stiva 4, dove erano immagazzinati esplosivi, munizioni per obici da campo, fucili e stivali di gomma. Ci fu un incendio e le munizioni esplosero, la nave si spezzò in due tronconi e si inabissò rapidamente. L'equipaggio riuscì ad abbandonare la nave ma si registrano comunque 9 vittime.

Della nave vennero perse completamente le tracce fino agli '50 del 1900, quando Louis

Malle ci dedicò un film con protagonista Jacques Cousteau, che ritrovò la nave recuperando alcuni cimeli, tra cui la campana.

L'immersione, date le particolari condizioni che spesso si verificano sul sito, forte corrente o scarsa visibilità) è riservata a subacquei con esperienza e in possesso di un brevetto avanzato; si esplora generalmente in due immersioni. La prima porta ad effettuare il giro dello scafo, dalla grande elica e la poppa armata con due pezzi di antiaereo, fino alla prua passando dalla cabina del capitano. Sui ponti di prua ci sono due vagoni ferroviarie due dragamine e due locomotive.

La seconda immersione porta all'interno delle stive del relitto. Queste sono occupate da una quantità di automobili Morris, autocarri Bedford, motociclette BSA pneumatici, generatori da campo, ricambi per aerei, brande, casse di fucili Lee-Enfield MK III, stivali di gomma.

Il relitto soffre terribilmente delle migliaia di subacquei che ogni anno lo visitano, le bolle d'aria intrappolate all'interno hanno causato un serio deterioramento delle strutture.

(Box di approfondimento tratto da un articolo di NAUTICA REPORT, 2020. Disponibile su:

[https://www.nauticareport.it/dettnews/vita\\_subacquea/mar\\_rosso\\_il\\_relitto\\_della\\_thistlegorm-3723-9785/](https://www.nauticareport.it/dettnews/vita_subacquea/mar_rosso_il_relitto_della_thistlegorm-3723-9785/) )

#### **2.3.4. Isola di Koh Tao, Thailandia**

Koh Tao è una piccola isola situata nel Golfo della Thailandia di 21 km<sup>2</sup>, a circa 700 km da Bangkok e a 70 dalla penisola meridionale (Wongthong P., et al., 2014). È raggiungibile dall'isola di Koh Samui, attraverso 2 ore e 30 di navigazione su barca (I Grandi Viaggi, 2019).

Prima dell'arrivo degli abitanti e dei primi insediamenti, quest'isola dal 1933 al 1947 ha avuto lo scopo di prigione politica. Al giorno d'oggi Koh Tao favorisce il sostentamento di oltre 1800 persone. La maggior parte della popolazione è coinvolta nella filiera turistica subacquea che include strutture ricettive, ristoranti, centri di immersione e altri servizi turistici (Wongthong P., et al., 2014).

Oltre ad essere la destinazione cardine del turismo subacqueo in Thailandia, Koh Tao si classifica anche per essere la seconda destinazione per numero di certificazioni subacquee rilasciate al mondo (seconda sola a Cairns in Australia). Qui inoltre avviene un terzo delle registrazioni totali annuali al mondo alla didattica PADI. Solo nel 2011 sono state rilasciate, tra PADI e SSI, oltre 60.000 certificazioni.

Dal 1993 al 2002 il numero di turisti è aumentato drasticamente del 346%, con un consistente aumento del 470% di turisti stranieri (Wongthong P., et al., 2014).

Si stima che l'isola venga visitata ogni anno da oltre 350.000 turisti (Iverson K., 2017); solo nel 2013 c'è stata una media di oltre 1000 turisti al giorno e oltre 30.000 turisti cinesi hanno visitato l'isola durante il Capodanno Cinese.

Le entrate economiche legate al turismo a Koh Tao nel 2002 si stimavano essere di 500 milioni di Bath Tailandesi (THB), equivalenti a 16.2 milioni di dollari: 400 milioni di Bath provenienti dai turisti stranieri e 100 milioni dai turisti thailandesi (Koh Tao Tambon Administrative Organization, 2003).

Nel 2009 nell'isola vi erano 128 strutture ricettive, 115 ristoranti e bar e 43 centri di immersione. La maggioranza dei centri di immersioni sono di proprietà di residenti thailandesi, in collaborazione con personale internazionale qualificato che svolge mansioni di guida subacquea, di istruttore subacqueo e di fotografo subacqueo (Wongthong P., et al., 2014).

Come molte tra le migliori destinazioni subacquee, a Koh Tao c'è la presenza di barriera corallina; la barriera è situata a circa 28 km dalla costa e da 1 a 40 metri di profondità. Questa barriera corallina non è protetta da una specifica Area Marina Protetta

o da un'altra protezione legale, ma è sorvegliata e tutelata da programmi di tutela locali gestiti dalla comunità in accordo con gli operatori subacquei (Wongthong P., et al., 2014).

Da un questionario di P. Wongthong e N. Harvey (Ocean & Coastal Management 95, 2014) si può rilevare quanto Koh Tao sia dipendente dal turismo subacqueo, le risposte si basano su 306 questionari, che racchiudono un totale del 18% della popolazione. Si sottolinea come il 65% degli intervistati risieda nell'isola da meno di 10 anni e che sia arrivato in cerca di occupazioni legate al turismo; importante il fatto che il 78% lavori nella filiera turistica subacquea: include al suo interno occupazioni in centri di immersione, strutture ricettive, ristoranti, agenzie di viaggio, internet café, supermercati, negozi, servizi di lavanderia e trasporti.

Per quando riguarda lo sviluppo turistico dell'isola si sottolinea come dagli anni '90 a causa della mancanza di un adeguato piano di sviluppo territoriale, vi sia stato uno sviluppo incontrollato delle infrastrutture che ha comportato degrado ambientale e impatti negativi all'isola.

Tra i più importanti impatti negativi dovuti al turismo subacqueo nell'isola ci sono: un alto costo della vita, seguito da un'alta dipendenza dal turismo, un sovraccarico di rifiuti, un uso non sostenibile dell'elettricità, pressione sulla rete fognaria e impatti sull'immagine complessiva dell'isola. Si sottolinea inoltre come ci siano danni dovuti direttamente al comportamento dei subacquei come, ad esempio, la poca attenzione sott'acqua che porta a calciare e ad aggrapparsi alla barriera corallina, danneggiandola inevitabilmente. Risulta quindi necessario un insegnamento a pratiche responsabili nella subacquea.

Si può vedere nella **figura 2.6** la diffusione dei centri di immersione a Koh Tao; svolgendo una veloce analisi, si distingue tra tutti il *Big Blue Diving Koh Tao*, situato nel villaggio di Sairee, a Sairee Beach, centro dell'attività subacquea e della vita notturna.

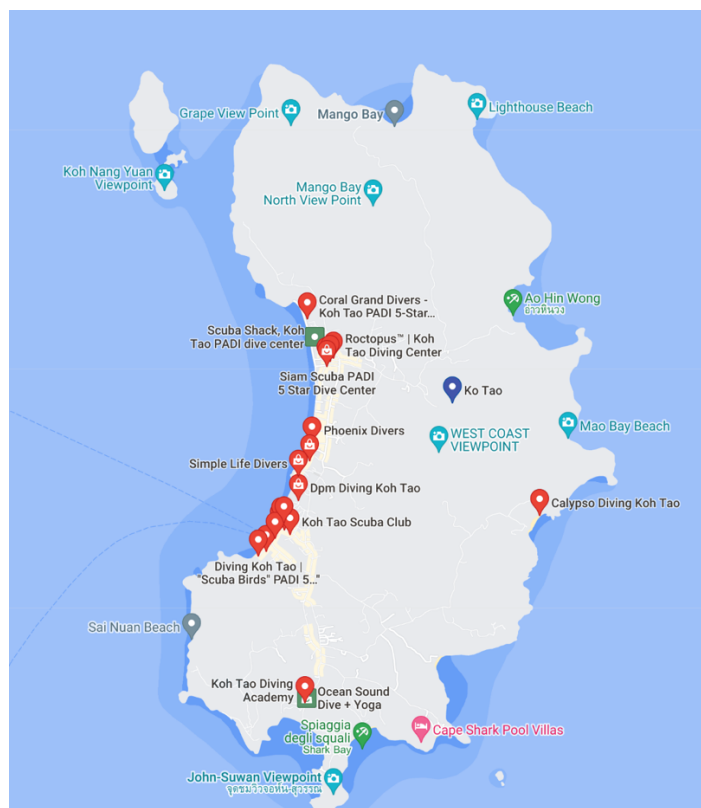
Ha un'esperienza trentennale nel settore e un numero di istruttori e di guide subacquee tra i più esperti del Sud-Est Asiatico.

Il diving centre offre accesso a numerosi siti di immersione nell'isola: questi siti variano da siti di poca profondità con una colorata e vibrante barriera corallina, varie specie marine e tartarughe marine, a siti situati in maggiori profondità che ospitano grandi organismi pelagici come squali e balene.

Oltre a fornire servizi prettamente legati alla subacquea offre una convenzione con

due strutture ricettive, il “*Silver Sand Resort*” e il “*Thalassa Hotel*”, con camere direttamente sulla spiaggia. La tipologia di offerta si distingue in base al budget e ai comfort: l’offerta varia da bungalows direttamente sulla spiaggia e semplici stanze di hotel con balcone a 40 metri dalla spiaggia e dal centro di immersione.

Per l’insegnamento della subacquea vi sono aule dedicate e una piscina; dispone inoltre di 4 barche subacquee al completamento dei corsi sub, la possibilità di avere queste barche permette la differenziazione dell’offerta e il vantaggio di personalizzare la programmazione delle immersioni, anche in base al livello di esperienza dei subacquei.



*Figura 2.6 Diving centre a Koh Tao (Google Maps, 2022)*

### **2.3.5 Grande Barriera Corallina, Australia**

La Grande Barriera Corallina in Australia fa parte di uno dei più grandi ecosistemi corallini al mondo. Ospita una grande varietà di biodiversità, diversi ambienti sottomarini e la sua immagine è universalmente riconosciuta. Queste caratteristiche la rendono una destinazione turistica globale, tanto che l'industria turistica vale 5.2 milioni di dollari ogni anno; ad apprezzare la bellezza naturale, infatti, sono inizialmente gli operatori turistici e i pescatori, insieme alla popolazione locale che ne percepisce il valore (Marshall N., 2019). L'industria supporta oltre 65.000 posti di lavoro, tra occupazioni direttamente e indirettamente correlati alla *GBR (Great Barrier Reef)* (Piggott-McKellar A.E. et al., 2016).

Oltre ad essere un'importante destinazione turistica la Grande Barriera Corallina fa parte del Patrimonio dell'Umanità dal 1981, si estende per 2500 km sulle coste del Queensland. Il turismo subacqueo qui è favorito dalla presenza di numerose imbarcazioni commerciali che si sono sempre più diffuse con l'aumento dei turisti (Wilks, J., 2000); la subacquea e lo snorkeling sono tra le attività più ricercate in questa zona.

Per raggiungere la Grande Barriera Corallina i voli internazionali arrivano all'aeroporto di Cairns, mentre quelli nazionali atterrano negli aeroporti di Hamilton Island, Proserpine (sulla costa delle Whitsunday) o su Townsville sul territorio continentale. Airlie Beach è invece la città dalla quale è possibile raggiungere le isole Whitsunday (australia.com, 2022).

Attualmente lo stato della Grande Barriera Corallina è in pericolo: ciò è principalmente dovuto al cambiamento climatico, allo sviluppo costiero e portuale, al turismo e alla pesca (Piggott-McKellar A.E. et al., 2016).

Il periodo migliore per visitare la Grande Barriera Corallina è da giugno a novembre, quando il clima mite la visibilità generalmente buona. Ci sono diversi modi per visitarla e ciò dipende dal tempo a disposizione, dal budget e dagli interessi che si hanno. La scelta più economica consiste in una gita in barca in giornata con partenza da Cairns; c'è inoltre la possibilità di effettuare tour in barca di più giorni che permette non solo di visitare la barriera corallina ma anche le varie isole presenti al largo della costa del Queensland (ideeviaggio.it, 2019).

Per quanto riguarda il turismo subacqueo, Cairns si distingue come meta di partenza per escursioni subacquee e minicrociere subacquee che permettono l'esplorazione della



barriera con la possibilità di soggiornare direttamente in prossimità della Grande Barriera Corallina.

Tra gli operatori subacquei si distingue “*Pro Dive, Cairns*”, specializzati dal 1983 in scuola subacquea e in crociere subacquee. Il centro è un PADI 5 stelle, e contribuisce alla conservazione della Grande Barriera Corallina, adottando il programma “*Advanced Ecotourism Certification*”.

Il diving centre offre aule con aria condizionata per le lezioni e una piscina profonda 4 metri per le lezioni in acqua confinata.

Dispone di 3 barche dedicate alle immersioni subacquee che godono di tutti comfort e permettono l’accesso a 19 tra i migliori siti di immersione della barriera corallina (**figura 2.7**). L’offerta di microcrociera consiste in un itinerario di 3 giorni in cui vi è la possibilità di svolgere immersioni in diversi momenti della giornata, inclusa un’immersione notturna. I servizi offerti all’interno della crociera sono camere doppie o singole, ampi spazi, wi-fi, pasti inclusi; ospita un numero limitato di passeggeri in modo da garantire un’alta qualità dei servizi.

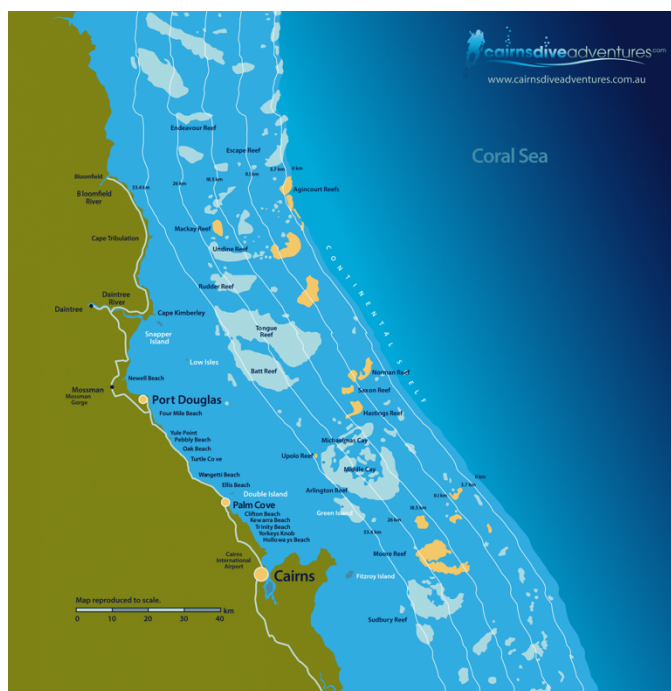


Figura 2.7 Siti di immersione a Cairns (cairnsdiveadventure.com)

## 2.4 Comunicazione nei Diving Centre

Per promuovere un nuovo prodotto oltre ad utilizzare le leve del prezzo e a renderlo disponibile alla clientela, è necessario comunicare le proposte di valore ai clienti, pianificando la comunicazione attraverso dei programmi di marketing attentamente integrati (Kotler, P., 2018).

Il mix promozionale di un'impresa è una combinazione specifica degli strumenti di pubblicità, pubbliche relazioni, vendita personale, promozione delle vendite e marketing diretto adottati dall'impresa per comunicare il valore al cliente e costruire relazioni con i consumatori (Kotler, P., 2018).

Il marketing della comunicazione nella filiera turistica subacquea può avvenire attraverso diversi canali di comunicazione; questi possono essere tradizionali (pubblicità, manifesti pubblicitari, pubbliche relazioni, eventi fieristici) o digitali, attraverso internet ad esempio (Dimmock, K. 2013)

Le fiere riguardanti la subacquea sono da sempre state importanti forme di comunicazione del settore, con esposizioni tenute in grandi centri metropolitani (ad esempio negli Stati Uniti, in Australia, a Singapore e in Malesia). La più grande, “*DEMA – Diving Equipment Manufactures Association*”, è tenuta annualmente negli Stati Uniti e ospita un pubblico internazionale di subacquei e di operatori subacquei. In queste esposizioni sono presenti produttori di attrezzatura (come Aqua Lung, Cressi, Oceanic, Mares, Scuba Pro), didattiche subacquee (come PADI, SSI, NAUI), intermediari di viaggio e destinazioni subacquee e resorts, che propongono la propria offerta di viaggio (Dimmock, K., 2013).

In Italia si distingue l'EUDI Show, “*The European Dive Show*”, una tra le più importanti manifestazioni espositive internazionali legate al mondo della subacquea; vi aderiscono associazioni di aziende produttrici e commerciali di attrezzature, agenzie di viaggio e tour operator, enti pubblici e privati e organizzazioni no profit del mondo subacqueo (EUDI, 2022).

Tra i diversi canali di comunicazione in questo settore, risulta ancora importante il passaparola: è una comunicazione spontanea, da persona a persone, fra un comunicatore e un ricevente (Kotler P., 2018; Dimmock K., 2013). Il passaparola può avvenire via

telefono, *face-to-face* o tramite social media<sup>19</sup>.

Questo tipo di comunicazione permette lo scambio di informazioni tra subacquei e facilita la dimostrazione del grado di soddisfazione verso una determinata destinazione ed evidenzia i bisogni di cui necessitano. In caso di recensioni negative gli operatori turistici dovranno adoperarsi per un efficiente ripristino del servizio al fine di generare poi recensioni positive (Dimmock K., 2013).

Creare e mantenere consapevolezza nel segmento turistico subacqueo richiede una comunicazione efficace al fine di trasmettere i valori, le conoscenze e l'interesse nell'attività subacquea. In questo campo la comunicazione dovrebbe includere elementi esperienziali che trasmettano divertimento, avventura e sicurezza (Dimmock K., 2013).

Musa et. al (2005) confermano la necessità di comprendere all'interno del messaggio di promozione gli elementi più soddisfacenti dell'esperienza e allo stesso tempo che gli elementi indicati siano veritieri; in caso contrario, se un cliente non troverà quanto indicato nella promozione del prodotto, rimarrà deluso.

Il recente sviluppo delle nuove tecnologie e dei social media, accompagnato alla rapida diffusione di smartphone e tablet, ha trasformato radicalmente il concetto di marketing (Kotler P., 2018); il sistema turistico subacqueo ne ha indubbiamente beneficiato. Lo sviluppo del marketing digitale e di Internet ha consentito a numerosi subacquei di scoprire nuovi siti di immersione e destinazioni più facilmente e più velocemente (Dimmock K., 2013).

Social media come Tripadvisor, Facebook, blog di viaggio, Youtube e Instagram permettono l'accesso ad immagini ed informazioni in tempo reale, suscitando l'interesse e la curiosità dei subacquei. Per gli operatori subacquei queste piattaforme invece, permettono un collegamento immediato con il pubblico (Dimmock K., 2013)

Tra le strutture per subacquei analizzate nel paragrafo 2.3.3, 2.3.4, 2.3.5, si evidenzia come l'asse portante nella comunicazione sia un sito web efficiente e aggiornato frequentemente; in tutti i siti, inoltre, vi è un collegamento alle piattaforme Instagram e Facebook, si distingue il *Camel Dive Club & Hotel* che offre un collegamento a Youtube e Twitter.

---

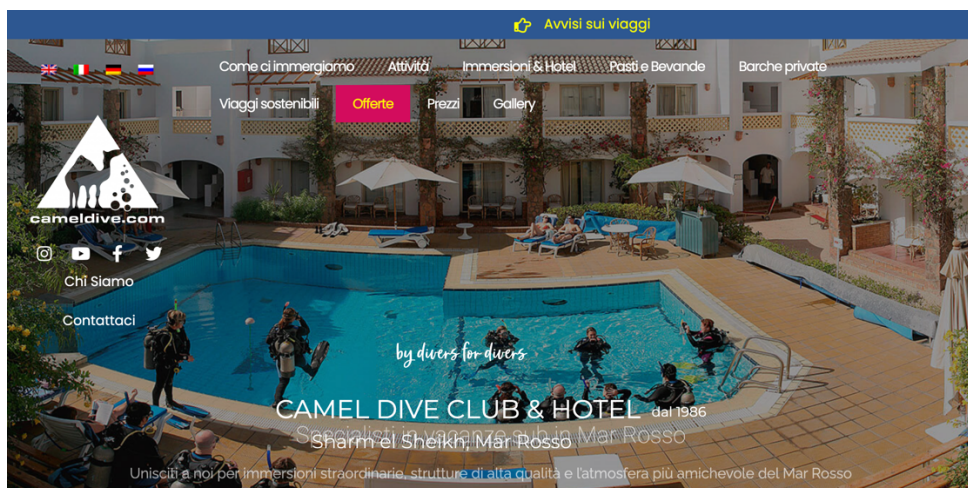
<sup>19</sup> I social media sono soluzioni tecnologiche che facilitano la creazione e la condivisione di informazioni, idee, contenuti e altre forme di espressione mediante comunità virtuali e network (Kotler P., 2018)

Tutti i siti web utilizzano un linguaggio chiaro e di facile comprensione; un sito web, infatti, dovrebbe risultare semplice da consultare ed essere utile per il visitatore; questi elementi favoriscono e semplificano la scelta di acquisto per i clienti (Kotler P., 2018).

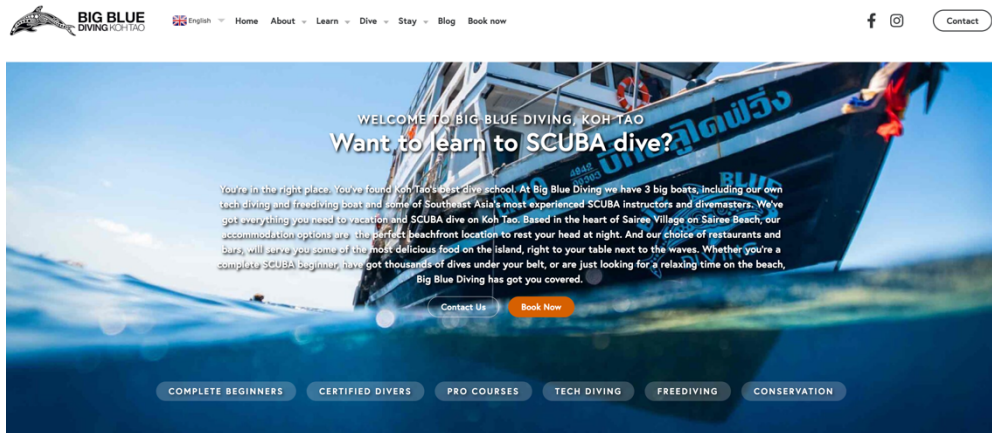
Nella prima pagina dei siti web del *Camel Dive Club & Hotel*, del *Big Blue Diving Koh Tao* e del *Pro Dive Cairns*, spiccano le qualità che distinguono la struttura: i servizi che offrono, la qualità che garantiscono e i diversi modi per contattare la struttura. Vi è inoltre la possibilità di iscriversi a newsletters e di consultare blog: questi canali di comunicazione permettono di costruire relazioni con i clienti su Internet.

In alto a destra in tutti i siti, c'è un menù di navigazione a tendina, che permette l'accesso alle informazioni relative ad attività, corsi sub, offerte, servizi di sistemazione e ristorazione, e informazioni relative all'ambiente sottomarino.

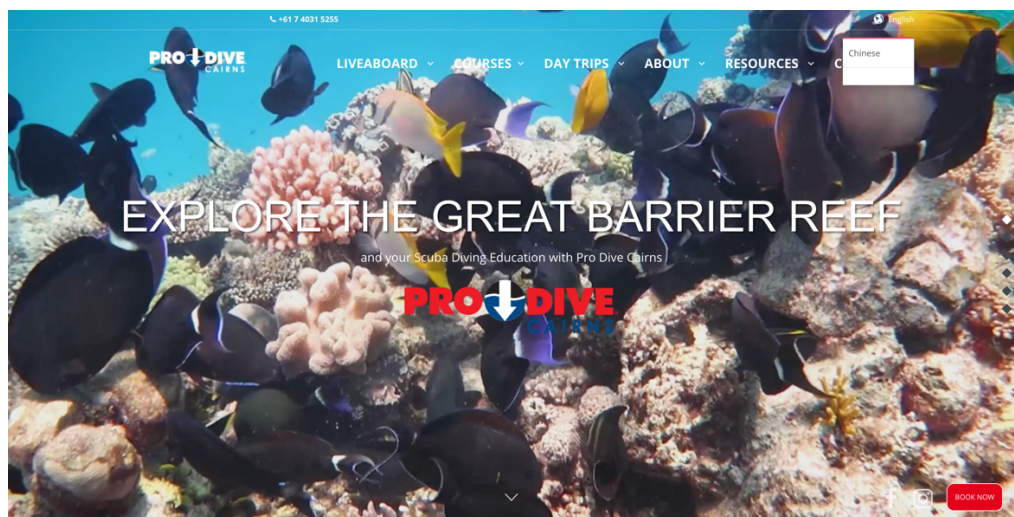
Il sito del *Camel Dive Club & Hotel* e del *Big Blue Diving Koh Tao* offrono rispettivamente l'accessibilità al sito in lingua italiana, inglese, tedesca e russa, e in lingua inglese, spagnola, francese, tedesca e olandese; il *Pro Dive* dispone solo di lingua inglese e cinese. Queste scelte sono dovute alla segmentazione del mercato e al mercato obiettivo.



**Figura 2.8** Prima pagina sito Web Camel Dive Club & Hotel (<https://www.cameldive.com/it/>)



*Figura 2.9 Prima pagina sito Web Big Blue Diving Koh Tao (<https://www.bigbluediving.com/>)*



*Figura 2.10 Prima pagina sito Web Pro Dive Cairns (<https://prodiv Cairns.com/>)*

## **2.5 Sostenibilità e Turismo Subacqueo**

Il contributo del turismo al cambiamento climatico globale è in significativo aumento. Questo oltre ad includere prettamente il cambiamento climatico, include anche perdita della biodiversità, cambio d'utilizzo del terreno e sovrasfruttamento delle risorse idriche (Lucrezi S. et al., 2017).

Secondo l'OMT il turismo sostenibile è “un turismo che tiene pienamente conto dei suoi effetti economici, sociali e ambientali presenti e futuri per rispondere alle esigenze dei visitatori, dell'industria, dell'ambiente e delle comunità ospitanti”; secondo Brundtland (1987) il turismo deve avere “uno sviluppo che soddisfi i bisogni delle generazioni presenti senza compromettere la capacità delle generazioni future di soddisfare i propri”.

Il Sistema Turistico Subacqueo dipende in primo luogo dall'accessibilità, dall'attenta gestione e dalla responsabilità d'utilizzo dell'ambiente marino (Dimmock K., et al. 2015). La maggior parte delle ricerche inerenti al turismo subacqueo si focalizza su due aspetti: uno legato all'ambiente, che include l'interazione dei subacquei con l'ambiente marino e i conseguenti potenziali impatti ecologici; e uno legato alla gestione sostenibile del fenomeno, con attenzione alla consapevolezza dei subacquei e degli operatori e alla loro volontà di contribuire alla conservazione marina (Lucrezi S. et al., 2016).

Come evidenziato nei paragrafi precedenti, le principali destinazioni scelte dai subacquei sono quelle tropicali, in cui vi è presenza di barriera corallina. Diversi studi dimostrano come sia evidente l'impatto dei subacquei soprattutto in quelle zone in cui c'è un'ampia diffusione del turismo subacqueo e talvolta zone in cui l'attività risulta non regolamentata (Wongthong P., 2014). Il continuo aumento del declino dello stato della barriera corallina potrebbe portare nel tempo all'insoddisfazione dei turisti e conseguentemente recare danno all'economia globale (Siti Zulaiha Zainal A. et al., 2014).

I principali impatti diretti legati al comportamento dei subacquei sono dovuti agli accidentali colpi di pinna, alla pratica di aggrapparsi o inginocchiarsi sul fondo, all'urto accidentale con parti dell'attrezzatura (bombola e strumenti pendenti) e al calpestio del fondale (Garetto C., 2020).

Per impatti indiretti legati al turismo subacqueo, si fa riferimento invece allo sviluppo edilizio delle zone costiere, all'inquinamento delle acque reflue, allo

smaltimento dei rifiuti, all'eutrofizzazione<sup>20</sup> delle acque e alle emissioni di carbonio (Lucrezi S. et al., 2017).

Vi è la necessità quindi di gestire il fenomeno del turismo attraverso dei principi e dei programmi di gestione integrata a favore della sostenibilità. Assicurare la sostenibilità del turismo subacqueo richiede una presa di consapevolezza da parte dei subacquei, al fine di migliorare l'esperienza in immersione, e un impegno da parte degli operatori e della comunità locale (Dimmock K. et al., 2015).

Dimmock K. E Musa G. (2015) suggeriscono l'utilizzo di un approccio sistemico al fine incoraggiare l'adozione di pratiche e di principi di sostenibilità nel Sistema Turistico Subacqueo. I vantaggi nell'utilizzare questo metodo possono assicurare che fondamentali elementi come quelli ecologici e sociali, vengano integrati all'interno di politiche di gestione e di organizzazione. Si viene a sottolineare inoltre la complessità di questo settore, incoraggiando la collaborazione tra i vari *stakeholder* indirizzandoli in logiche di gestione e di sostenibilità condivise.

Diversi operatori subacquei hanno preso atto delle questioni legate alla sostenibilità della subacquea e si sono adoperati nell'adozione di politiche specifiche.

Si può far riferimento a PADI, ad esempio, che nel 1989 ha introdotto il progetto *AWARE "Acquatic World Awareness, Responsibility and Education"*, che risponde alla crescente domanda di unificare la voce della comunità subacquea nel preservare la totalità degli ambienti subacquei (PADI, 2006). Nel corso degli anni questo progetto ha visto la nascita di investimenti e sponsorizzazioni circa la protezione dell'ambiente, progetti legati alla salvaguardia degli squali e alla protezione delle tartarughe marine, alla pulizia dei fondali, alla creazione di video di educazione pubblica e altro. Gli uffici della Project Aware uniscono i loro sforzi per proteggere le risorse acquatiche di 175 nazioni del mondo (PADI, 2006).

Per la conservazione dell'ambiente sottomarino e quindi della sostenibilità, sono state introdotte le Aree Marine Protette "AMP" (in inglese *Marine Protected Areas*, MPA); il turismo subacqueo in queste aree è aumentato notevolmente, se pur con

---

<sup>20</sup> Processo per cui un ambiente acquatico modifica il suo equilibrio ecologico per arricchirsi delle sostanze nutritive di cui scarseggia; il processo può essere determinato da mutazioni naturali dell'ambiente, ma più frequentemente, da inquinanti (detersivi, fertilizzanti, ecc.) che lo accelerano (Google.com, 2022)

importanti limitazioni. Le AMP hanno generalmente lo scopo di contribuire alla conservazione dell'ambiente, escludendo l'abuso o controllando l'uso delle risorse marine, che potrebbero recare danno come la pesca o le attività ricreative come la subacquea (Fabinyi, 2008). Le AMP offrono beni e servizi come un'attraente flora e fauna sommersa, grande biodiversità e presenza di specie rare (Dobson, 2008); mantengono inoltre la produzione di beni e di servizi ecosistemici (Institut océanographique, 2022).

In Italia le Aree Marine Protette sono 32, sono state istituite con decreto del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare. La gestione delle AMP è affidata ad enti pubblici, istituzioni scientifiche o associazioni ambientaliste riconosciute, anche consorziate tra loro (Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare).

Tra le AMP in Italia, verrà brevemente analizzata l'Area Marina Protetta di Miramare. Situata alle porte della città di Trieste e ai piedi del Parco e del Castello di Miramare, qui si racchiude un'oasi di biodiversità marina sottoposta a protezione dal 1995 da un'ordinanza della Capitaneria di Porto di Trieste. Inizialmente il Parco Marino venne dato in concessione al WWF Italia. I compiti dell'AMP Miramare consistono nel tutelare e conservare l'integrità dell'area protetta, delle sue caratteristiche geomorfologiche e della sua biodiversità; sostenere la ricerca scientifica applicata alla gestione delle risorse marine; promuovere la conoscenza dell'ambiente tutelato, con la realizzazione di programmi di carattere divulgativo-educativo sulla biodiversità marino-costiera, l'ecologia e l'educazione alla sostenibilità.

Effettuare immersioni con autorespiratore in queste zone è possibile ma vi sono delle limitazioni: innanzitutto è necessario disporre di brevetto subacqueo e si deve essere affiancati da guide dell'Area Protetta, che illustrano le caratteristiche di ambienti e organismi mediante proiezioni e raccomandando i giusti protocolli di visita per non disturbare l'ambiente naturale della riserva. Sono consentiti gruppi con al massimo 8 subacquei brevettati accompagnati da 2 istruttori, uno ogni quattro subacquei, come da Regolamento dell'AMP di Miramare. Le immersioni si svolgono da barca, con partenza dal porto di Grignano; l'itinerario ha una profondità massima di 9 metri. Devono essere assolutamente rispettate le direttive di comportamento disciplinate dal Regolamento Ministeriale, formulato e adottato dal WWF Italia onlus, in qualità di ente gestore (AMP Miramare, 2022)





## Capitolo 3. Caso studio: Turismo Subacqueo a Kostrena, Croazia

### 3.1 La Subacquea in Croazia

La Croazia è uno stato dei Balcani che confina a nord con la Slovenia, a nord-est con l'Ungheria, ad est con la Serbia, a sud con la Bosnia ed Erzegovina e il Montenegro, mentre ad ovest è affacciata sul mare Adriatico; la fascia costiera si estende per 5.835 km tra terraferma e isole. (wikivoyage.org, 2022).

La dominazione romana e veneziana è ancora evidente, soprattutto nelle rovine archeologiche, ma ad oggi la Croazia ha sviluppato una forte cultura identitaria con tradizioni e movimenti artistici propri (croazia.info, 2022).

La regione marina croata è composta da 1246 isole, isolotti e *reefs* distribuiti lungo 500 km sul Mar Adriatico (Rossi I. R., 2012). Questo mare, e più generalmente il Mar Mediterraneo, nel corso della storia ha da sempre funto da ponte tra le civiltà che si sono sviluppate lungo le sue coste. Ne consegue che in queste zone vi sia un ricco patrimonio subacqueo che riflette oltre mille anni di storia, tra traffico marittimo, scambi commerciali ed eventi storici e politici (Mesić J., 2008).

Il litorale croato con le sue insenature riparate, profonde baie e canali protetti ha creato le perfette condizioni per la presenza di relitti e di patrimonio archeologico subacqueo, che deve essere tutelato e ricercato (Rossi I. R., 2012).

L'attività subacquea in Croazia si riferisce inizialmente alla pesca di spugne e alla raccolta di coralli a fine commerciale; tra la fine degli anni '60 e l'inizio degli anni '70, iniziò a svilupparsi il settore dell'attività subacquea ricreativa, all'epoca però la Croazia faceva parte della Jugoslavia e il sistema impedì la comparsa di imprese private legate alle immersioni subacquee. I turisti stranieri non avevano il permesso di immergersi in numerosi siti dell'Adriatico e necessitavano di uno speciale permesso per immergersi in altre aree (Mesić J., 2008). Nello stesso periodo si svilupparono le prime linee guide per la salvaguardia del patrimonio archeologico subacqueo, soprattutto in seguito ad episodi di saccheggio e di vendita dei resti archeologici (Mesić J., 2008).

Negli ultimi 30 anni in Croazia si è sviluppato un fiorente turismo subacqueo legato soprattutto al reparto dell'Archeologia Subacquea; inizialmente la maggior parte dei subacquei non era pienamente consapevole del valore del patrimonio culturale, e piccoli resti archeologici venivano trafugati come souvenirs (Mesić J., 2008). Si fa risalire il

fiorire della subacquea come attività turistica dopo il 1996, con l'apertura di numerosi diving centre, in seguito al massiccio afflusso turistico sulla costa croata; il fenomeno ha preso il via in Istria, e si è poi diffuso nelle altre regioni marittime croate (croatia.hr, 2022).

Tra i relitti preferiti dai subacquei, vi sono oggi quelli moderni legati principalmente alle Guerre Mondiali, che comunque concorrono all'interesse insieme ai relitti relativi al Medioevo e all'Antichità (Rossi R. I., 2012).

I principali siti di promozione turistica inerenti al Turismo in Croazia, dichiarano che ad attirare i subacquei, oltre all'archeologia subacquea, c'è innanzitutto la ricchezza e la diversità del mondo vegetale e animale, accompagnati da un'acqua cristallina (croatia.hr, 2022). Si possono vedere in immersione delfini, cavallucci marini, spugne rare, grandi banchi di pesci, tartarughe e molto altro (Vrduka S., 2021).

Da sottolineare che in Croazia l'immersione subacquea si può svolgere esclusivamente all'interno e sotto il controllo del centro subacqueo, autorizzato e abilitato allo svolgimento dell'immersione ricreativo – turistica. Il luogo in cui si effettua l'immersione dev'essere contrassegnato visibilmente da una boa di segnalazione<sup>21</sup> o dall'apposita bandiera posta sull'imbarcazione (questa pratica dev'essere comunque effettuata in qualsiasi immersione a prescindere dalla destinazione). È richiesta una licenza particolare per immergersi in tutti i parchi nazionali e in tutte le zone poste sotto tutela da parte del Ministero per la cultura. Sono vietate invece nei luoghi in cui vi sono acque marine interne, come porti, entrate nei porti, ancoraggi dei porti e le zone di traffico marino intenso; nelle riserve marittime, nei parchi naturali e nelle altre zone in cui il mare e il fondale marino sono tutelati; nei pressi delle navi da guerra all'ancora e delle zone militari sorvegliate e situate sulla costa, ad una distanza inferiore ai 100 metri; nel Parco Nazionale di Brioni (istra.hr, 2022).

Il periodo suggerito per immergersi in Croazia va da aprile a novembre, le temperature oscillano tra i 17 e i 35 gradi, mentre quella dell'acqua può raggiungere tranquillamente i 27 gradi.

---

<sup>21</sup> È una dotazione di sicurezza obbligatoria per segnalare la presenza di subacquei in immersione. In presenza della bandiera segna-sub tutte le imbarcazioni in transito devono mantenersi ad una distanza non inferiore a 100 metri dal segnale, mentre i subacquei in immersione devono mantenersi entro un raggio di 50 metri dal segnale (FIPSAS, 2011).

Le due principali regioni in cui praticare turismo subacqueo sono l'Istria e il Golfo del Quarnero. L'Istria è la località più conosciuta per il turismo ed è la penisola più grande della costa orientale dell'Adriatico; qui oltre all'offerta subacquea si distingue la ricca produzione di vino e di olio d'oliva, insieme alla pesca che da sempre è una delle maggiori risorse della zona. I principali siti di immersione in Istria sono a Pola, l'isola di Medolino, Rovigno, Parenzo e Novigrad (villsy.com, 2022).

Il Golfo del Quarnero ospita centri turistici importanti con lunghissima tradizione e buone strutture ricettive, hotel, piccole pensioni, appartamenti privati e case vacanza; fanno parte di questa regione località come l'isola di Cherso, l'isola di Rab, l'isola di Cres e l'isola di Lussino (croaziainfo.it, 2022).

La tipologia di vacanza subacquea ideale in Croazia consiste nel soggiorno in Hotel, B&B, appartamenti o guest-house nelle vicinanze del Diving center, quest'ultimi sono molto diffusi e situati nelle principali destinazioni marittime dello Stato.

I siti di immersione in Croazia si differenziano da quelli di altre destinazioni per essere accessibili a prescindere dal livello di esperienza; la maggior parte dei centri di immersione offrono escursioni da barca, pacchetti di servizi, noleggio dell'attrezzatura e corsi subacquei. Per quanto riguarda i prezzi generalmente un'immersione da riva con noleggio della bombola ha un prezzo di circa 20 euro, mentre un biglietto con accesso giornaliero all'immersione ha un prezzo che parte da 29 €; il noleggio completo dell'attrezzatura può costare 25 euro, mentre un corso subacqueo può avere un costo a partire da 250 euro (villsy.com).

La Croazia può offrire quindi una vacanza subacquea che si differenzia soprattutto per il rapporto qualità – prezzo, offrendo un ecosistema marino molto ricco e variegato e soprattutto una visibilità che la rende una meta ambita per il turismo subacqueo.

### 3.2 Turismo Subacqueo a Kostrena, Croazia

Kostrena è una piccola cittadina croata di 4.179 abitanti situata nella regione litoraneo-montana, nella parte nordorientale del Mar Adriatico, affacciata sul Golfo del Quarnero. Si trova più precisamente a sud dalla grande città di Fiume (Rijeka in croato).

L'area ha un totale di 12,7 km<sup>2</sup>, di cui 4,78 km<sup>2</sup> sono di area marina; la linea costiera è lunga 12,5 km. Il comune è situato sul promontorio omonimo che partendo dalla piccola baia di San Martino, delimita nord-ovest il vallone di Buccari, separandolo dal Quarnero. Nel territorio di Kostrena sono presenti la centrale termoelettrica e la raffineria di Urinj, e il cantiere navale, rendendola così un sobborgo industriale della città di Fiume (Linšak D.T. et al., 2012; wikipedia.org, 2022).

Oltre alle attività industriali, come quelle dedicate alla costruzione navale e al trasporto, Kostrena è considerata un'interessante meta turistica grazie alle sue spiagge di ghiaia e di roccia e all'acqua cristallina. Lungo tutta la costa ci sono numerose spiagge, tra quelle più importanti e frequentate ci sono quella di Žurkovo, di Smokvinovo, di Svežanj, di Spužvina, di Podražica, di Nova Voda e di Perilo; queste spiagge sono tutte attrezzate per l'attività turistica (kvarner.hr, 2022).

La città offre diverse tipologie di alloggio: analizzando il sito di Booking si può notare la varietà e la numerosità dell'offerta in un territorio pur di dimensioni limitate (figura 3.1).

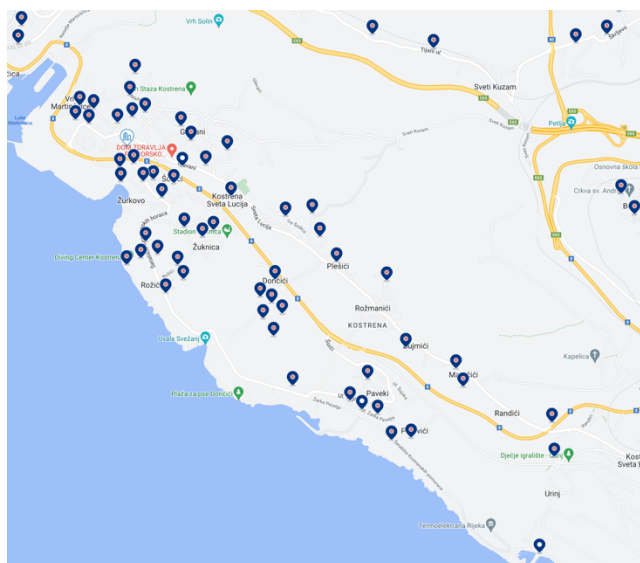


Figura 3.1. Alloggi a Kostrena proposti da Booking.com

La maggior parte delle sistemazioni sono appartamenti gestiti da *host* privati che offrono alloggi con camera da letto, bagno privato e cucina privata; generalmente vi è l'offerta di parcheggio, visto che il modo migliore e più funzionale di raggiungere questa destinazione è in auto.

Oltre agli appartamenti privati ci sono anche una serie di Hotel che offrono tipicamente trattamento di pernottamento e colazione.

A concorrere all'offerta turistica della città ci sono numerosi ristoranti e tipiche taverne croate, le "*konoba*" in cui assaggiare la cucina locale. La cucina qui si caratterizza da sapori mediterranei come aglio, olio di oliva, pesce e frutti di mare serviti con erbe aromatiche fresche (croazia.info, 2022).

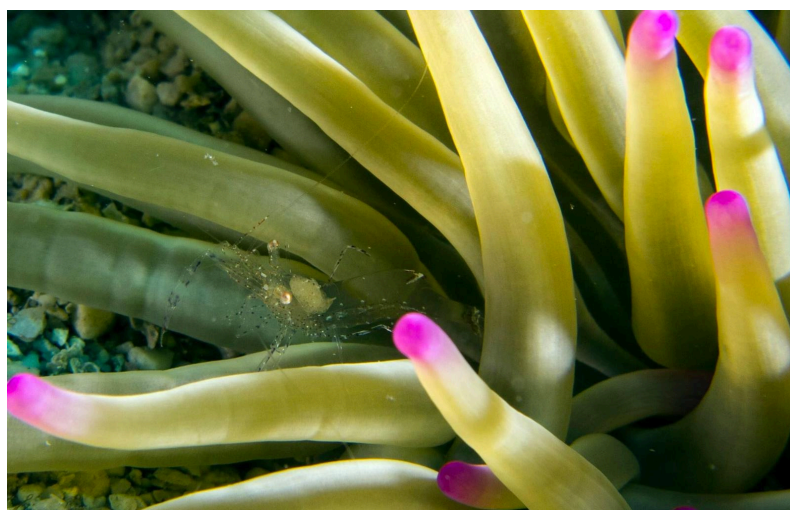
Si è qui sviluppata negli anni una crescente domanda del settore turistico subacqueo: questa domanda è soddisfatta dall'importante centro di immersioni "*Diving Center Kostrena*"; che appare in prima posizione nei motori di ricerca tra le attrazioni e le offerte di attività di turismo a Kostrena.

Il punto di forza di questo centro di immersioni è indubbiamente il sito di immersione (**figura 3.2**): le immersioni avvengono da riva, da un'entrata esclusiva del diving centre, garantendo un semplice e conveniente accesso al mare. Entrando in mare vi è un pianoro che varia tra 0.5 e 12 metri, ideale per i subacquei alle prime armi e per le immersioni "*Discovery*". Dopo i 12 metri c'è un *drop-off* che raggiunge i 40 metri caratterizzato da una parete ricca di vita marina; la parete è costellata di buchi, anfratti e cavità, ideale per la proliferazione di un ecosistema ricco e variegato (dckostrena.hr, 2022).



Figura 3.2 Sito di immersione Diving Center Kostrena

La fauna marina in Croazia è una tra le più diversificate tra le regioni del Mediterraneo. Nel sito di immersione del *Diving Center Kostrena* si possono trovare spugne, saraghi, castagnole, branzini, orate, polpi, scorfani, cernie, cetrioli e ricci di mare, cavallucci marini, nudibranchi, vacchette di mare, pesci prete, sogliole, bavoze, gorgonie, gamberetti fantasma su anemoni (**figura 3.3**) e molto altro.



*Figura 3.3 Muraro M. (2021) Gamberetto fantasma su anemone (Animononia sulcata) Kostrena -HR*

### 3.3 Offerta e domanda

Nei seguenti paragrafi verrà analizzato il *Diving Center Kostrena* in base al loro sito web (<http://dckostrena.hr/diving/>) e ad un questionario di Google Moduli compilato dal centro di immersioni il 14 giugno 2022, a seguito di una comunicazione via e-mail in lingua inglese (si veda al paragrafo 4.5.1, il protocollo d'intervista in riferimento al "Questionario *Diving Center Kostrena*")

Il *Diving Center Kostrena* si definisce come "*The complete service for scuba divers*", ovvero "Il servizio completo per i subacquei"; il centro infatti è interamente attrezzato e offre ai subacquei tutti i necessari servizi e strutture per l'attività subacquea e per un viaggio subacqueo.

Tra i servizi offerti inerenti al diving indicati nel sito web, vi sono la supervisione e supporto tecnico prima, durante e dopo l'immersione, esperte guide subacquee, immersioni notturne, corsi subacquei, noleggio dell'attrezzatura e ricarica delle bombole (di aria, nitrox e trimix). Tra le strutture invece c'è la reception, un parcheggio privato e ampio adatto a scaricare l'attrezzatura, spogliatoi divisi tra maschi e femmine, docce calde sia all'interno che all'esterno, servizi igienici, locali per il deposito dell'attrezzatura, un ampio terrazzo affacciato sul mare dedicato solo ai clienti del diving e un'area dedita al lavaggio e all'asciugatura dell'attrezzatura.

Per il noleggio dell'attrezzatura il centro offre 15 completi *set* di configurazione ARA, composti di muta, GAV, erogatore, maschera, pinne, calzari e zavorra; 40 bombole (a scelta tra 10, 12 e 15 litri); un compressore BAUER Verticus 5 (630 l/min) per la ricarica delle bombole con 2 vasche per la ricarica<sup>22</sup> con 8 entrate (200 bar).

La didattica offerta è *SSI (Scuba Schools International)*, oltre ai corsi sub base è indicato nel questionario che il diving offre corsi di specialità come *Wreck Diving* (immersioni su relitto), *Deep Diving* (immersione profonda), *Enriched Air Nitrox* (EANx), Muta Stagna, Navigazione e Orientamento, *Stress & Rescue*, Guida Subacquea e *Science of Diving*.

---

<sup>22</sup> A causa della legge di Gay Lussac che indica che "*quando aumenta la temperatura di una determinata quantità di gas contenuto in un recipiente rigido (cioè a volume costante), anche la pressione aumenterà in modo direttamente proporzionale*", quando si ricarica la bombola quindi l'aria che viene compressa e l'aumento di pressione comporta un aumento di temperatura, per limitare il fenomeno le bombole vengono ricaricate in vasche piene d'acqua (FIPSAS, 2011).



L'apertura del centro è dal 1° marzo al 24 dicembre, dalle 9:00 di mattina alle 17:00 di pomeriggio ogni giorno; suggeriscono per chi arriva durante la settimana di annunciare l'arrivo almeno con un giorno di anticipo.

Il personale del diving parla croato, sloveno, inglese ed italiano; ciò è dovuto sia per la posizione geografica del centro sia per clientela da cui è frequentato maggiormente.

Dal questionario da noi somministrato al diving, risulta che approssimativamente in alta stagione (da giugno a settembre), ci siano circa 100 clienti provenienti dalla Germania e dal Regno Unito, e più di 300 provenienti dalla Croazia, dalla Slovenia e dall'Italia; per quanto riguarda la bassa stagione (marzo, aprile, ottobre, novembre, dicembre) si differenzia la clientela italiana con un numero di presenze approssimato tra i 100 e i 300. Il centro dichiara che negli ultimi 5 anni il numero dei clienti è rimasto stabile con un range che va da - 5% a + 5%, ciò sottolinea l'importanza di questo settore nella città di Kostrena, dimostrando che nonostante le questioni economiche e sociali degli ultimi anni, la clientela non sia particolarmente diminuita.

La domanda è composta soprattutto da gruppi di subacquei che possono essere associati ad esempio a dei diving club o a delle scuole di subacquea, il centro offre infatti specifici sconti per gruppi. Comunque, il diving è frequentato anche da individui in solitaria, da coppie e da gruppi autogestiti.

Oltre alle strutture inerenti all'attività subacquea il *Diving Center Kostrena*, offre delle proprie sistemazioni direttamente presso il centro. Le sistemazioni consistono in 5 camere e 6 appartamenti, per un totale di 47 posti letto. Gli appartamenti hanno una categoria di 3 stelle, mentre le camere di 2; il check-in si può effettuare dalle 13:00, mentre il check-out entro le 10:00. Incluso nel prezzo, tutte le sistemazioni offrono lenzuola, asciugamani, sapone, utensili da cucina, fornello elettrico, forno a microonde, servizi di pulizia e pulizia finale, aria condizionata, wi-fi e parcheggio privato. Per prenotare c'è un apposito form nel sito web in cui bisogna indicare le proprie generalità, il numero di persone, l'appartamento o la stanza di interesse e la data di arrivo e di partenza.

Eventualmente a poca distanza dal centro di immersioni c'è un alloggio adatto a gruppi numerosi di persone, l'*Hotel Lucija*; l'hotel dispone in totale di 145 posti letto, offre numerosi posti auto e un efficiente sistema di ristorazione ideale per un'abbondante prima colazione (jadran-hoteli.hr, 2022).

Nei pressi dei locali del diving center c'è inoltre un ristorante e un lounge bar in cui ristorarsi dopo un'immersione, il ristorante offre cucina tipica come *ćevapčići*<sup>23</sup> e pesce appena pescato, mentre il bar offre snacks e bibite fresche; queste strutture sono convenzionate con il diving centre, offrendo dei prezzi vantaggiosi.

Il *Diving Center Kostrena* ritiene che i propri punti di forza, oltre all'attrezzatura e ai servizi subacquei offerti, siano l'organizzazione, l'unicità delle immersioni, il facile accesso al mare, i servizi di sistemazione e la gastronomia locale; non ritengono però che l'offerta culturale locale sia alla pari dell'offerta balneare e quindi di quella naturale.

Sostengono che la sostenibilità ambientale sia molto importante per il centro: a tal fine spesso organizzano pulizia del fondo subacqueo, e danno supporto a biologi marini nelle ricerche. Ritengono infine che il turismo subacqueo sia abbastanza importante a Kostrena: questo perché dal centro subacqueo l'offerta turistica si espande anche verso altri settori come quello della ristorazione, delle strutture ricettive e della vendita, supportando così l'economia locale e contribuendo alla crescita del turismo a Kostrena.

In seguito, una tabella riassuntiva dei servizi offerti presso il *Diving Center Kostrena*.

---

<sup>23</sup> Sono tipici della cucina balcanica, sono delle polpette di carne caratterizzate da un sapore particolarmente speziato e deciso dovuto alla presenza abbondante di cipolla, aglio e paprika (Giallo Zafferano, 2022)

<b>Tabella Servizi Diving Center Kostrena</b>
<b>Servizi struttura</b>
Reception Parcheggio Privato Spogliatoi maschili e femminili Docce calde esterne ed esterne Servizi Igienici Locali per il deposito attrezzatura Ampio terrazzo affacciato sul mare Area lavaggio e asciugatura attrezzatura Ristorante Lounge bar Convenzioni con ristoranti / strutture ricettive
<b>Servizi per la subacquea</b>
Supervisione e supporto tecnico Noleggio attrezzatura completa Ricarica bombole (aria, nitrox, trimix) Corsi subacquei SSI Guide subacquee Immersioni notturne Sconti per gruppi di subacquei
<b>Alloggi presso il diving center</b>
Appartamento per 5 persone Appartamento per 4 persone Appartamento per 2 persone Appartamento Villa per 11 persone Appartamento Villa per 9 persone Appartamento per 7 persone Camere

*Tabella 1 Servizi Diving Center Kostrena*

### 3.4 Prezzi e comunicazione

Secondo Kotler P. (2018) il prezzo è l'importo di denaro richiesto per un determinato bene o servizio; in senso più ampio è la somma di tutti i valori ai quali i consumatori rinunciano in cambio dei benefici derivanti dal possesso o dall'utilizzo di un bene o servizio. È necessario sapere come definire i prezzi: prezzi troppo elevati comportano il rischio di allontanare potenziali clienti, mentre prezzi troppo bassi fanno sì che l'impresa rischi di non conseguire entrate sufficienti per continuare ad operare nel migliore dei modi (Kotler P., 2018).

Tra i fattori che influenzano le decisioni riguardanti il prezzo, ce ne sono di interni e di esterni. I fattori interni comprendono gli obiettivi di marketing, le strategie del marketing mix, i costi e l'organizzazione dei prezzi; mentre i fattori esterni comprendono la natura del mercato e la domanda, la concorrenza e altri fattori ambientali come l'economia, gli intermediari e il governo. (Kotler P., 2018).

I costi possono assumere invece due forme, fissa e variabile. I costi fissi sono costi che non variano in ragione del livello di produzione o di vendite, ad esempio l'affitto o gli stipendi; i costi variabili sono costi che variano direttamente al variare del livello della produzione; i costi totali infine sono la somma dei costi fissi e variabili per ogni dato livello di produzione (Kotler P., 2018).

Il *Diving Center Kostrena* all'interno della propria pagina web ha un documento pdf in cui sono indicati i vari prezzi suddivisi secondo i seguenti criteri: "Servizi", "Immersioni guidate", "Noleggio attrezzatura", "Ricarica bombole", "Corsi subacquei SSI" e "Altri". Di seguito la **figura 3.4**, indicante il listino di vendita dell'anno 2022 presso il *Diving Centre Kostrena*. Le cifre sono presentate sia in kune croate (HRK) che in euro (EUR).

I prezzi si differenziano in base ai servizi offerti: in questo Listino Prezzi vengono chiaramente indicate le differenze di prezzo se ad esempio si noleggia solo la bombola e la zavorra o se si noleggia l'intera attrezzatura. Il prezzo giornaliero per immergersi con bombole è di 100,00 kune (14,00 euro), l'immersione notturna è invece di 60,00 kune (8,00 euro) da aggiungere al biglietto giornaliero. Offrono inoltre pacchetti di prodotti<sup>24</sup> come, ad esempio, il pacchetto inerente ai corsi di specialità: un corso di specialità costa

---

<sup>24</sup> I venditori spesso combinano più prodotti in un'unica offerta e vendono l'intero pacchetto ad un prezzo ridotto (Kotler P., 2018).

1.100,00 kune (150,00 euro), mentre due corsi di specialità costano 1.950,00 kune (262,00 euro).

I prezzi riguardanti gli alloggi non vengono però indicati nel Listino Prezzi, vengono comunicati solo in seguito ad una richiesta di offerta tramite un apposito form o tramite e-mail e telefono.



Diving: +385 98 981 8061  
Accommodation: +385 98 981 8062  
[www.dckostrena.hr](http://www.dckostrena.hr)  
[info@dckostrena.hr](mailto:info@dckostrena.hr)

## PRICE LIST 2022

Service	HRK	EUR*
Daily diving ticket for house reef scuba diving	100,00	14,00
Apnea – daily diving ticket	50,00	7,00
Night diving (in addition to the daily diving ticket)	60,00	8,00
<b>Guided dives **</b>		
Discovery Dive (try scuba) – with scuba equipment included	450,00	60,00
Guided house reef dive (included tank and weights)	250,00	33,00
Guided house reef dive with full equipment included	340,00	45,00
Guided night dive (included tank and weights)	280,00	37,00
Guided night dive with full equipment included	370,00	50,00
<b>Equipment rental</b>		
Full tank rental - AIR	70,00	10,00
Full tank rental - NITROX	100,00	14,00
Complete scuba diving equipment rental (for 1 day)	200,00	26,00
Single piece of scuba equipment rental (for 1 day)	50,00	7,00
Snorkeling equipment rental (mask, fins, snorkel)	50,00	7,00
SUP (stand up paddle board) daily rental	260,00	35,00
<b>Tank filling</b>		
Tank refill - AIR	50,00	7,00
Tank refill - NITROX	70,00	10,00
Double tank refill - AIR	90,00	12,00
Double tank refill - NITROX	110,00	15,00
<b>Diving courses SSI **</b>		
Scuba skills update (refresh dive)	450,00	60,00
Scuba Diver	2.100,00	280,00
Open Water Diver	2.900,00	385,00
1x diving specialty (deep, night, wreck, navigation, nitrox, drysuit, science)	1.100,00	150,00
2x diving specialty (bundle)	1.950,00	262,00
Advanced Open Water Diver (bundle: 4x diving specialty)	3.600,00	480,00
Stress & Rescue	2.250,00	300,00
React Right	900,00	120,00
Snorkeling	800,00	105,00
Divemaster (bundle: science of diving + dive guide)	4.500,00	610,00
<b>Other</b>		
T-shirt DCK 1	100,00	14,00
T-shirt DCK 2	135,00	18,00
Hoodie DCK	260,00	35,00

\* The payment is done in HRK. The price in EUR is for informative purpose only.

\*\* The daily diving ticket is included in the price of guided dives and diving courses.

Tagro d.o.o. • Rožiči 1A, HR-51221 Kostrena • OIB: 15100758582  
IBAN: HR2024840081100229473 • SWIFT: RZBHR2X • Bank: Raiffeisenbank Austria d.d.

*Figura 3.4 Listino Prezzi 2022 Diving Centre Kostrena*

Per quanto riguarda la comunicazione (approfondimento al Capitolo 2, paragrafo 2.4 “Comunicazione nei Diving Centre”), il *Diving Centre Kostrena* si promuove utilizzando sia il marketing online<sup>25</sup> che il marketing diretto tradizionale<sup>26</sup>. Per quanto riguarda il marketing online il centro di immersioni ha un aggiornato sito web (<http://dckostrena.hr/diving/>) in cui vengono indicate le principali e fondamentali informazioni come i servizi offerti, le strutture ricettive convenzionate e i prezzi. È presente, inoltre, sulla piattaforma social Facebook con un totale di 1665 “Mi piace” e 5705 registrazioni presso la pagina; viene aggiornata frequentemente con informazioni e post (figura 3.5). Le recensioni<sup>27</sup> Facebook indicano un grado di soddisfazione di 4,8 stelle su 5.

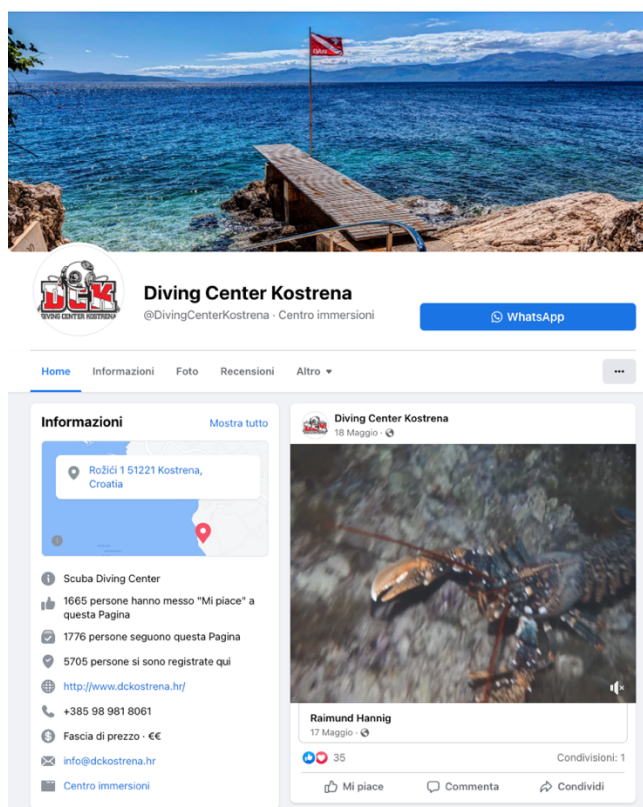


Figura 3.5 Pagina Facebook *Diving Centre Kostrena*

<sup>25</sup> Il marketing online consiste negli sforzi dell’azienda per commercializzare prodotti e servizi e costruire relazioni con i clienti su Internet (Kotler P., 2018).

<sup>26</sup> I tradizionali strumenti di marketing diretto includono la vendita face-to-face, il *direct mail marketing*, il catalogo, il telemarketing, la TV interattiva e le postazioni interattive (Kotler P., 2018).

<sup>27</sup> Le recensioni di beni e servizi sono una forma di feedback degli acquirenti spesso lasciate su siti di commercio elettronico e su specifici siti dedicati (Kotler P., 2018).

Le recensioni di Google hanno un punteggio medesimo e tra le offerte maggiormente apprezzate dai clienti vi sono il semplice accesso al mare, l'organizzazione del centro e le caratteristiche naturali del sito di immersione (**figura 3.6**).

**Diving Center Kostrena**  
Rožići 1, Rožići, Croazia

Scrivi una recensione

**4,8** ★★★★★ Ottimo ▾  
121 recensioni su Google


8 mesi fa su Google 5/5

Ottimo ed attrezzato diving. Accesso al mare diretto dalla scalinata (unica "pecca") parete ora ricchissima di vita ed ottimo sito per tutti i livelli di immersione dalla ricreativa alla tecnica ed addestramento! Spogliatoi e bagni ben tenuti. Bar e ristorante e camere annesse con prezzi contenuti e cibo molto buono.

Mi piace

4 anni fa su Google 4/5

Premetto che la recensione riguarda il diving e il suo punto di immersione. Nel diving, pur non essendo la miglior organizzazione incontrata, il personale è molto cordiale e disponibile. Nei weekend è generalmente affollato, mentre durante la settimana, molto meno. In particolare fuori stagione. Consiglio per immersioni in settimana, di telefonare per assicurarsi sia aperto. La parete, unico punto di immersione si presenta piacevole e adatta a tutti i livelli, sia in apnea che con le bombole. Vi sono giornate ricche di presenze e altre più scarse. Rimane comunque un posto comodo da raggiungere in auto dal nord est Italia per delle immersioni alternative, che non richiedono l'uso della barca. Provvede alla ricarica anche Nitrox. Francamente quindi comodo ma un po' caro rispetto a quello che può offrire.



Mi piace 1

*Figura 3.6 Recensioni Google Diving Centre Kostrena*

Analizzando invece le azioni di marketing diretto indicate dal diving nel Questionario, il *Diving Center Kostrena* viene promosso grazie alle convenzioni con le strutture ricettive e attraverso volantini.

È indicato inoltre che la clientela del diving viene principalmente a conoscenza del DCK tramite passaparola<sup>28</sup>, consigli di club di subacquei e tramite internet.

---

<sup>28</sup> Oltre al passaparola tradizionale negli ultimi anni si è sviluppato il passaparola elettronico, ovvero qualsiasi opinione effettuata da consumatori potenziali, attuali o precedenti

### 3.5 Analisi SWOT Diving Center Kostrena

Nel seguente paragrafo verrà elaborata un'analisi SWOT del Diving Center Kostrena, comprendente quindi anche più generalmente il Turismo Subacqueo a Kostrena.

L'analisi SWOT (acronimo di *Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) è un'analisi dei punti di forza, di debolezza, delle opportunità e delle debolezze di un'offerta, di un prodotto o di una destinazione. È una fase di analisi di tipo sistematico e creativo che si può rilevare determinante per la definizione di strategie vincenti per aziende e territorio (Leone M.S., 2016). Quando la programmazione riguarda realtà territoriali, questo tipo di analisi si realizza valutando i risultati degli studi e delle ricerche effettuate nella fase di audit e si traduce nell'individuazione di tutti i possibili fattori che possono influire sullo sviluppo turistico della destinazione, sia in termini di minacce o opportunità esterne, sia in punti di forza o di debolezza interne alla medesima destinazione (Leone M.S., 2016).

I punti di forza (*strengths*) sono tutti gli elementi che dipendono dalle caratteristiche proprie dell'azienda e del territorio e che si rilevano positivi nel confronto sia con le caratteristiche e le esigenze espresse dal mercato e dalla domanda, sia con la concorrenza (Leone M.S., 2016).

I punti di debolezza (*weaknesses*) sono le carenze dell'azienda o del territorio emerse nel confronto con le esigenze del mercato della domanda o con le destinazioni concorrenti; spesso si tratta di lacune che se eliminate potrebbero tradursi in reali vantaggi competitivi (Leone M.S., 2016).

Le opportunità (*opportunities*) sono rappresentate da tutti quei fattori esterni che influiscono, o potrebbero influire positivamente sul livello della domanda turistica espresso verso l'azienda o la destinazione (Leone M.S., 2016)

Le minacce (*threats*) sono invece tutti quei fattori o eventi esterni al territorio che potrebbero incidere negativamente sulle performance turistiche (Leone M.S., 2016).

Tra i punti dei punti di forza ho inserito i fattori che ritengo personalmente e talvolta oggettivamente vantaggiosi e presenti nella struttura; nei punti di debolezza i fattori che potrebbero essere migliorati nella struttura e nell'organizzazione; nelle opportunità i

---

relativa a un prodotto oppure un'impresa comunicata a una moltitudine di soggetti mediante Internet (Kotler P., 2018).



fattori che potrebbero essere sfruttati a vantaggio del diving e nelle minacce i fattori che potrebbero recare danno al centro, indipendentemente dalle azioni svolte dal Diving Center Kostrena.

Nella seguente tabella è riassunta un'ipotetica analisi SWOT del *Diving Center Kostrena*.

<b><u>STRENGTHS – PUNTI DI FORZA</u></b>	<b><u>WEAKNESSES – PUNTI DI DEBOLEZZA</u></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- semplice accesso al mare</li> <li>- sito di immersione ricco e di flora marina e di buona visibilità</li> <li>- sito di immersione adatto a tutti i livelli d'esperienza</li> <li>- noleggio completo attrezzatura</li> <li>- ricarica bombole</li> <li>- offerta corsi subacquei</li> <li>- strutture ricettive convenzionate</li> <li>- bar e ristoranti presso la struttura</li> <li>- spogliatoi e docce calde</li> <li>- deposito attrezzatura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pochi posti letto nella struttura ricettiva dei diving e mancanza nel sito web dei relativi prezzi</li> <li>- le altre strutture ricettive non sono vicinissime al diving ed è necessario arrivarci in auto</li> </ul>
<b><u>OPPORTUNITIES – OPPORTUNITÀ</u></b>	<b><u>THREATS – MINACCE</u></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- aggiunta dei prezzi nel sito web</li> <li>- possibilità di inserire corsi e progetti inerenti alla sostenibilità</li> <li>- essere presenti in altri social-network</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- un nuovo concorrente nella città di Kostrena potrebbe far registrare alla struttura un calo di clienti</li> <li>- la presenza delle industrie potrebbe recare danno all'ecosistema marino</li> <li>- comportamenti inconsapevoli dei subacquei potrebbero danneggiare il sito di immersione</li> </ul>

*Tabella 2 Analisi Swot Diving Center Kostrena, fonte: elaborazione personale*

### 3.6 Box di approfondimento “Castelfrancosub”

#### BOX DI APPROFONDIMENTO

##### **Castelfrancosub e vacanza sub a Kostrena**

*Castelfrancosub* è un'Associazione Sportiva Dilettantistica nata nel 1986 a Castelfranco Veneto, ed è associato alla FIPSAS (Federazione Italiana Sportiva e Attività Subacquee). L'attività didattica del club è sempre stata focalizzata nell'insegnamento della subacquea ricreativa con professionalità e nel rispetto della sicurezza del subacqueo, diventando nel tempo un punto di riferimento nel territorio Castellano.

L'offerta didattica è un mix di tecniche base e di specializzazioni mirate a dare all'allievo le conoscenze necessarie ad affrontare le particolari situazioni che si possono presentare durante lo svolgimento dell'attività subacquea ricreativa.

Ogni anno, a completamento dei vari corsi subacquei, come ad esempio quello di 1° Grado e di 2° Grado, *Castelfrancosub* organizza un'uscita della durata generalmente di un weekend (3 giorni e 2 notti, da venerdì a domenica), presso il *Diving Center Kostrena* (vedi Capitolo 3), in Croazia. La sistemazione è solitamente presso l'Hotel Lucija.

In seguito, verrà analizzata una vacanza subacquea realizzata dal 17 settembre al 19 settembre 2021, presso Kostrena.

Il primo giorno, ovvero venerdì, ha visto l'arrivo dei viaggiatori subacquei provenienti da Castelfranco Veneto (un viaggio della durata circa di 4 ore) entro la serata, concludendola con il check-in presso l'Hotel e con una cena in compagnia presso una pizzeria vicina alle sistemazioni.

La giornata di sabato è stata interamente dedicata alla subacquea. Dopo una sveglia presto e una ricca colazione presso l'Hotel, ci si è recati al *Diving Center Kostrena*, dove è stata scaricata l'attrezzatura e ci si è sistemati presso il diving center.

Durante la giornata sono state effettuate 3 immersioni, suddivise tra gli intervalli di superficie, e tra i vari briefing e debriefing. Tra un'immersione e l'altra c'è stato un veloce pranzo presso il lounge bar del centro di immersioni con snack e toast. A fine giornata si è proceduti al lavaggio dell'attrezzature al deposito presso i locali appositi.

La giornata si è conclusa con una cena presso una *konoba* locale, a base di *čevapčići* e risotto di pesce fresco.

L'ultimo giorno, dopo il check-out presso l'Hotel e la colazione, ci si è recati presso il diving center in cui è stata effettuata l'ultima immersione della vacanza sub.

Dopo la preparazione dell'attrezzatura e di un debriefing formativo, il pranzo è stato allestito dal ristorante del centro di immersioni, sulla terrazza panoramica del Diving Center Kostrena, anch'esso a base di *čevapčići* e di pesce fresco. Il pomeriggio è stato dedicato al ritorno presso la propria abitazione.

I vantaggi di questa vacanza subacquea sono la possibilità di concludere il proprio percorso di formazione subacquea in mare e in acque libere, in un ambiente che offre grande visibilità e una ricca flora marina, tutto ciò accompagnato da servizi ricettivi, subacquei e di trasporto efficienti e ad un prezzo accessibile.

Un ulteriore vantaggio è garantito dal centro di immersione che offre sconti ai gruppi di subacquei.



*Figura 3.7 Immersione notturna dal sito di immersione di Kostrena, Fonte: personale*

Box di approfondimento tratto dal sito web di Castelfrancosub (<http://www.castelfrancosub.it/>) e da fonti personali.

## **Capitolo 4. Questionario e indagine sul Turismo Subacqueo**

### **4.1 Metodologia dell'Indagine**

Al fine di comprendere concretamente il profilo di un viaggiatore subacqueo, i suoi interessi, le sue caratteristiche e le sue abitudini, è stato redatto un questionario che affronta dal punto di vista della domanda i temi presentati. Il questionario è stato somministrato dal 24 maggio 2022 al 20 giugno 2022, utilizzando principalmente i canali Facebook e Whatsapp, ottenendo un totale di 202 risposte; (si veda al paragrafo 4.5.1 il protocollo d'intervista in riferimento al "Questionario Subacquei").

Il questionario si è ispirato al progetto CUL.TUR.A.S (2015), un progetto relativo alla realizzazione di una indagine sul turismo archeologico subacqueo; questa indagine ha suddiviso il campione in due gruppi, dividendolo tra un'indagine ai diving centre e un'indagine ai subacquei, confrontando quindi i bisogni della domanda e dell'offerta.

Il questionario elaborato si è concentrato sul profilo del subacqueo viaggiatore: inizialmente si è analizzato le generalità del subacqueo quindi se possiede un brevetto e di che tipo (ricreativo o tecnico) e quante immersioni ha fatto nell'ultimo anno; la risposta a quest'ultima domanda evidenzia con che frequenza i subacquei brevettati effettivamente praticano l'attività subacquea.

Si è in seguito analizzato l'aspetto relativo al turismo subacqueo, chiedendo quante vacanze sub con almeno un pernottamento fuori casa sono state effettuate (domanda n.3); che tipologia di vacanza sub è preferita (domanda n.4) e cosa si preferisce trovare sott'acqua (domanda n.5).

Si sono poi analizzati gli aspetti relativi all'organizzazione e alla comunicazione di una vacanza subacquea paragonandoli con l'organizzazione e la comunicazione di una vacanza non sub. Si è indagato in che canale si cercano le informazioni per l'organizzazione della vacanza / vacanza sub e con chi si viaggia in occasione di queste due diverse tipologie di vacanza (domande n. 6-7-8).

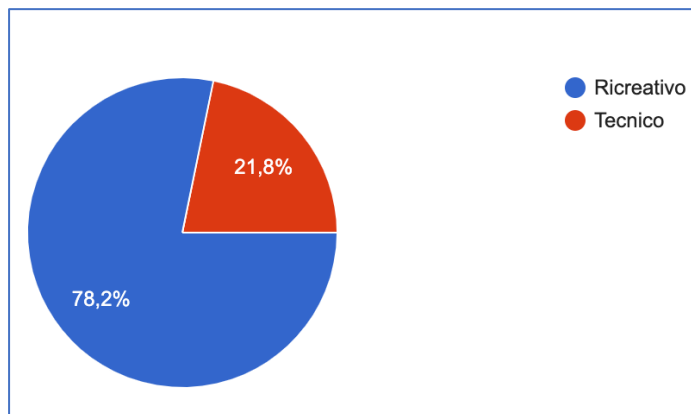
Un'analisi mirata è stata effettuata per indicare quale tipologia di struttura ricettiva è preferita per una vacanza sub (domanda n.9) e quali servizi essa dovrebbe avere (domanda n.10); in queste due sezioni vi era la possibilità di aggiungere opinioni personali. Allo stesso modo si sono analizzati i servizi che dovrebbe avere un centro diving secondo la domanda (domanda n.11).

Si è rilevato poi il rapporto tra vacanza sub e territorio evidenziando su che livello (“per nulla”, “poco”, “abbastanza”, “molto”) l’enogastronomia, le risorse culturali, le risorse naturali, le offerte di divertimento, lo shopping e i servizi medici con camera iperbarica possano completare una vacanza subacquea (domanda n.12).

Nella parte finale del questionario è stato trattato l’aspetto relativo alla sostenibilità nella subacquea richiedendo su che livello si ritenga sia l’impatto ambientale (domanda n.13), se si considera la sostenibilità nella scelta della struttura ricettiva e nel diving center (domande n.15 - 16), e se si praticino dei comportamenti sott’acqua che siano rispettosi dell’ambiente e della vita marina (domanda n.14).

## 4.2 Indagine profilo generale di un turista subacqueo

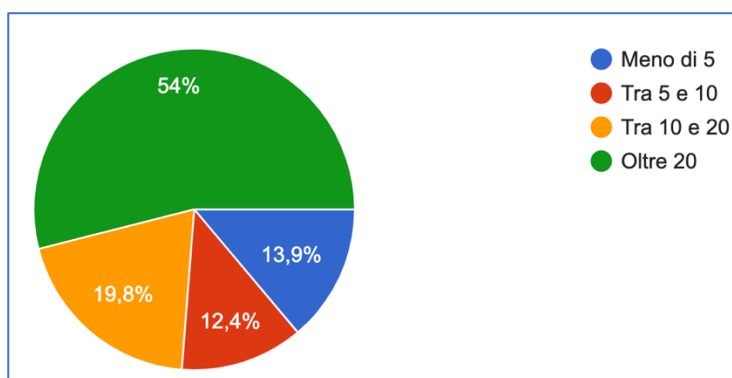
Dalle analisi svolte risulta che il 78,2 % dei subacquei intervistati sia di tipo ricreativo, mentre il 21,8 % di tipo tecnico (**figura 4.1**).



*Figura 4.1*

*Domanda n. 1: possiedi un brevetto sub? Se sì, di che tipo? (solo una risposta)*

Tra le immersioni effettuate oltre la metà dei subacquei intervistati (54%) ha effettuato oltre 20 immersioni nell'ultimo anno, il 19,8 % tra le 10 e le 20, mentre il 26,3% ne ha effettuate meno di 10. Si evidenzia così che la maggior parte dei brevettati continui a praticare l'attività subacquea dopo il conseguimento del brevetto (**figura 4.2**).

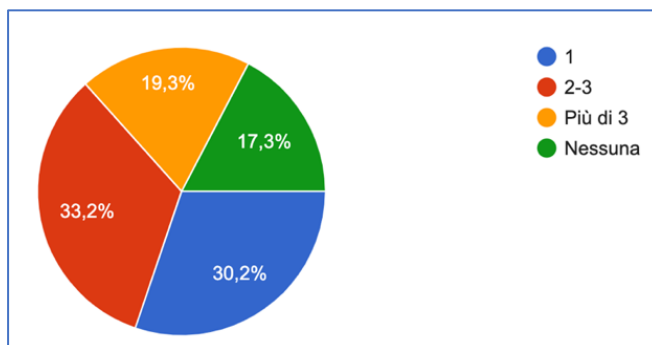


*Figura 4.2*

*Domanda n. 2: nell'ultimo anno quante immersioni hai fatto? (solo una risposta)*

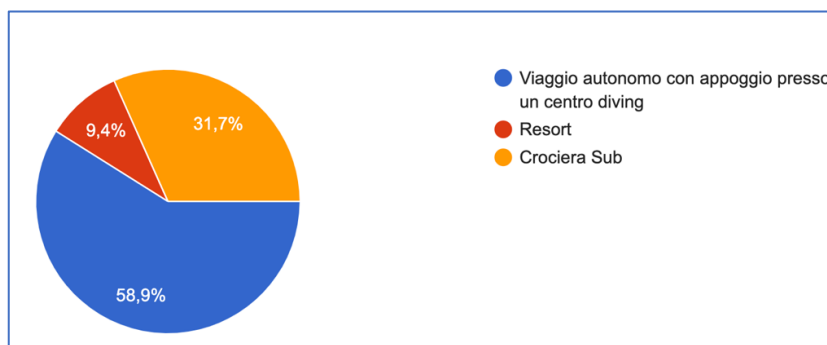
Per quanto riguarda il numero di vacanze sub con almeno un pernottamento fuori casa il 33,2% ha effettuato tra le due e le tre vacanze sub, il 30,2% solo una, il 19,3 % più

di tre e un buon 17,3% che corrisponde a 35 intervistati, nessuna (**figura 4.3**). Tra le tipologie di vacanza sub preferita prevale quella di “viaggio autonomo con appoggio presso un centro diving”, seguita dalla “crociera sub”; all’ultimo posto si colloca la vacanza sub presso il “resort” (**figura 4.4**).



*Figura 4.3*

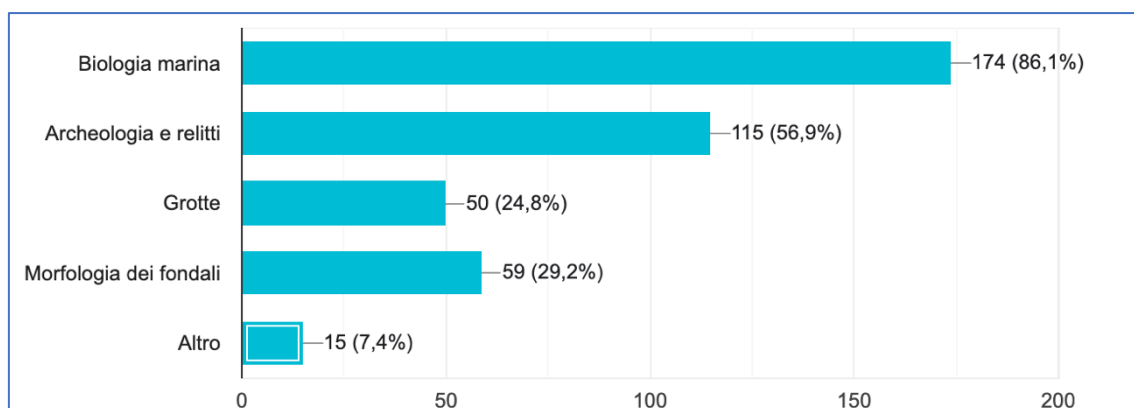
*Domanda n. 3: nell’ultimo anno quante vacanze sub (con almeno un pernottamento fuori casa) hai fatto? (solo una risposta)*



*Figura 4.4*

*Domanda n. 4: che tipologia di vacanza sub preferisci? (solo una risposta)*

Tra le scelte inerenti agli interessi dei subacquei in un sito di immersione, la maggior parte è attratto dalla biologia marina (l’86,1%), seguito dall’ archeologia e relitti (il 56,9%), e dalla morfologia dei fondali e dalle grotte (rispettivamente il 29,2% e il 24,8%). 15 persone sono attratti da altro, ma questi diversi interessi non vengono indicati nel questionario (**figura 4.5**).



*Figura 4.5*

*Domanda n. 5: cosa preferisci trovare sotto acqua? (risposta multipla)*



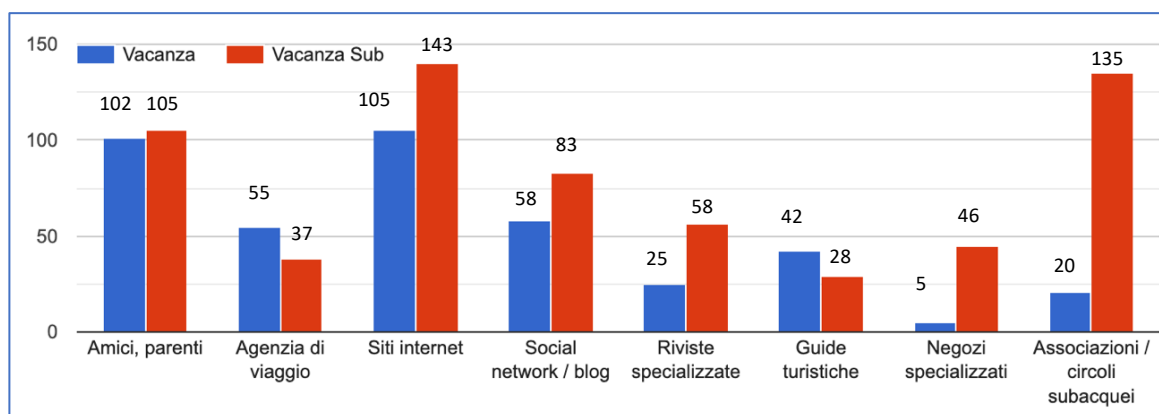
### 4.3 Indagine scelte di viaggio legate alla Subacquea

Nella seguente sezione viene effettuato un confronto tra l'organizzazione e la comunicazione tra una vacanza sub e una vacanza non sub. Si analizzano così le differenze che ci sono tra gli assi organizzativi di due diverse tipologie di vacanza.

Per quanto riguarda la ricerca delle informazioni per la scelta di una vacanza / vacanza sub si evidenzia che per entrambe le tipologie di vacanza si chiedono informazioni ad amici e parenti con quasi pari intensità; la scelta dell'agenzia di viaggio prevale nella vacanza non sub.

Per la ricerca di informazioni di una vacanza sub prevalgono indubbiamente rispetto alla vacanza non sub i canali di comunicazione digitale: siti internet, social network e blog; ciò potrebbe sottolineare come questo segmento richieda la ricerca di maggior informazioni prima di scegliere una destinazione e quindi di prenotare il viaggio, ciò potrebbe essere anche dovuto alla specificità di una vacanza subacquea in cui la ragione fondamentale del viaggio è proprio la destinazione soprattutto con le sue risorse naturali.

Nella scelta della vacanza sub un grande aiuto è fornito dalle associazioni e dai circoli subacquei; 135 intervistati infatti ottengono informazioni da questo canale (**figura 4.6**).

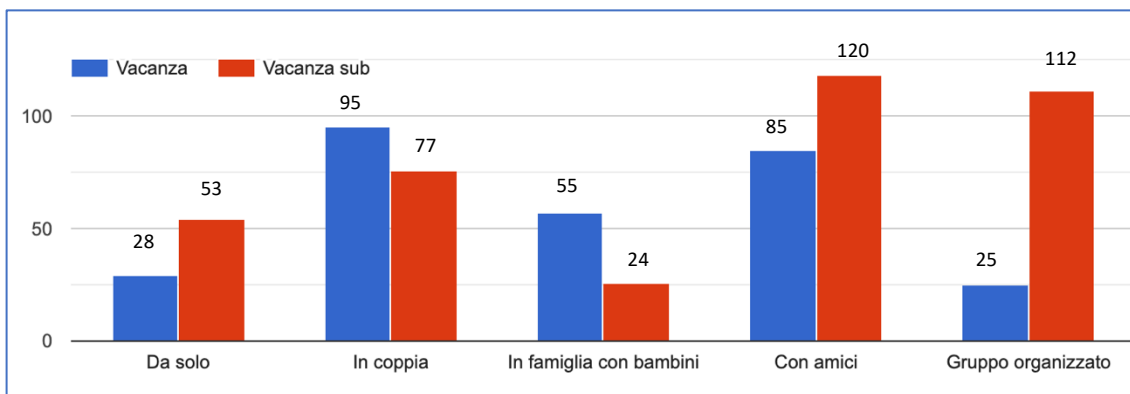


*Figura 4.6*

*Domanda n. 6: dove cerchi informazioni per scegliere la destinazione di una vacanza / vacanza sub? (risposta multipla)*

Per l'organizzazione vera e propria della vacanza si evidenzia come per una vacanza non sub si organizzino prevalentemente in modo autonomo, mentre per una vacanza subacquea ci si appoggi prevalentemente ad un gruppo sportivo, associazione, ecc..

Confrontando invece con chi si viaggia generalmente in occasione delle due diverse tipologie di vacanza, prevale che in una vacanza subacquea si viaggi maggiormente con amici e con gruppi organizzati; mentre per una vacanza non sub si viaggi in coppia o in famiglia con bambini (**figura 4.7**).



*Figura 4.7*

*Domanda n. 8: generalmente con chi viaggi in occasione di una vacanza / vacanza sub?  
(risposta multipla)*

Oltre alle strutture ricettive preferite per una vacanza subacquea, da un'ulteriore analisi si evidenzia inoltre che Hotel, appartamenti in affitto e locali del diving center siano i preferiti, a seguire da B&B, villaggio turistico, campeggio e barca. Due intervistati hanno sottolineato che non è importante la struttura ricettiva, ma la destinazione scelta risulta fondamentale, come la tranquillità che offre.

Tra i servizi che i subacquei ritengano debbano esserci all'interno di una struttura ricettiva dedicata ai subacquei prevalgono, con il 92,1%, il deposito per l'attrezzatura, e con il 74,3% la disponibilità di bombole d'ossigeno e di ricarica. Necessaria inoltre dovrebbe essere la presenza di un kit medico specifico (69,8%).

Il 50% ritiene che debbano esserci dispenser d'acqua e una zona dedita al lavaggio dell'attrezzatura. Con percentuali minori vi è il collegamento wi-fi, la presenza di materiale informativo e di un buon ristorante, aule multimediali e SPA (**figura 4.8**).

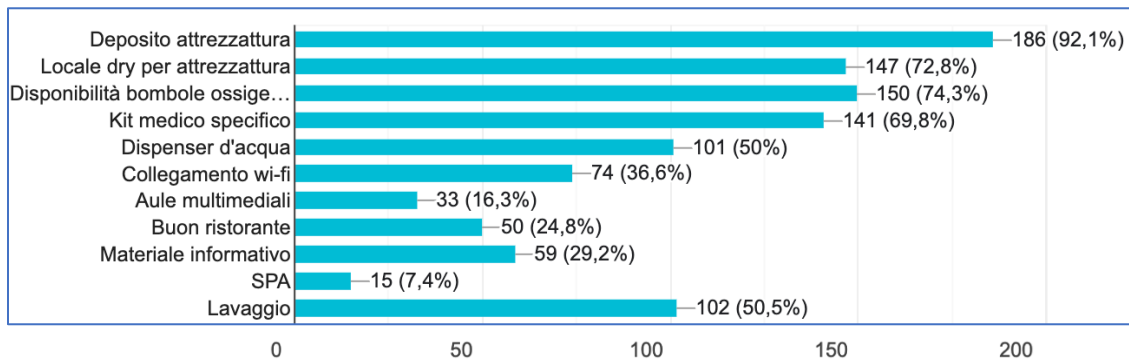


Figura 4.8

*Domanda n. 10: secondo te quali servizi dovrebbe avere una struttura ricettiva dedicata ai sub? (risposta multipla)*

Per quanto riguarda invece i servizi che dovrebbe avere un centro diving dal punto di vista della domanda, al primo posto con oltre l'89% vi sono il noleggio dell'attrezzatura e le vasche da sciacquo, seguite dalla ricarica bombole, dalle immersioni notturne e dagli sconti per gruppi. Risultano talvolta importanti i servizi di transfer, convenzioni con strutture ricettive e ristoranti, e la possibilità di noleggiare il BIBO. Alcuni intervistati hanno evidenziato, oltre le opzioni indicate, necessaria la presenza di ottime guide, di wi-fi sempre collegato e di spogliatoi adatti anche alle donne (figura 4.9)

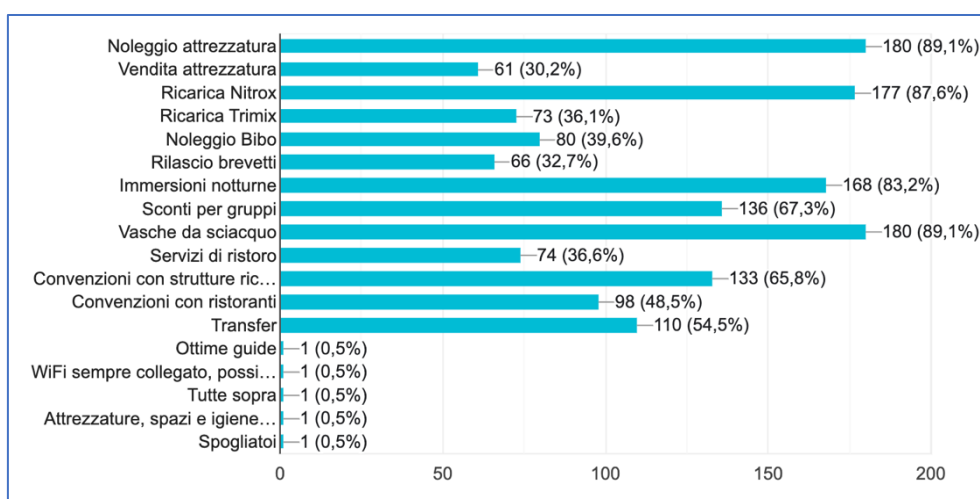


Figura 4.9

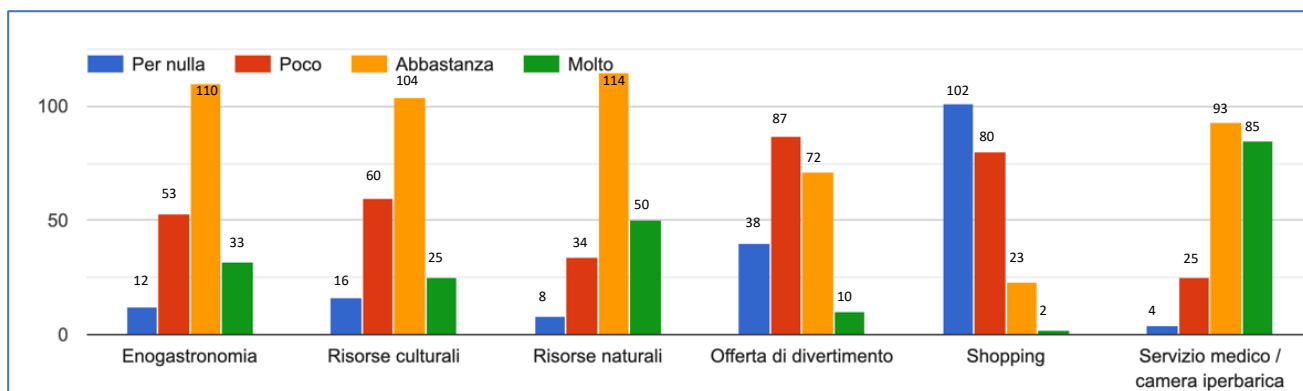
*Domanda n. 11: e quali servizi dovrebbe avere un centro diving? (risposta multipla)*

Interessante è stato analizzare quanto le risorse del territorio possano completare una vacanza subacquea.

L'enogastronomia, le risorse culturali e le risorse naturali sono al primo posto, con oltre l'approvazione della metà degli intervistati che ritiene che queste caratteristiche siano "abbastanza" importanti.

Il servizio medico e di camera iperbarica è ritenuto "molto" importante da 85 persone; sono poco importanti invece le offerte di divertimento.

Da sottolineare come lo shopping sia "per nulla" importante per ben 101 persone, la metà degli intervistati; il restante ritiene comunque che sia "poco" importante (**figura 4.10**).



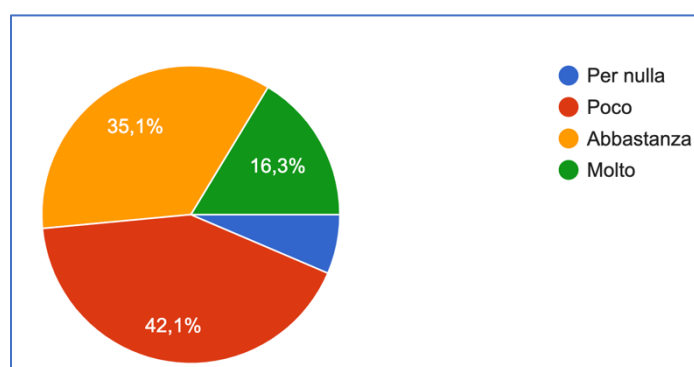
*Figura 4.10*

*Domanda n. 12: a completamento di una vacanza sub quanto sono importanti altre offerte nel territorio? (risposta multipla)*

#### 4.4 Indagine Sostenibilità nella Subacquea

In questa sezione è stato interessante analizzare quanto i subacquei ritengano che la loro attività abbia un impatto ambientale e in che modo essi tutelino l'ambiente marino.

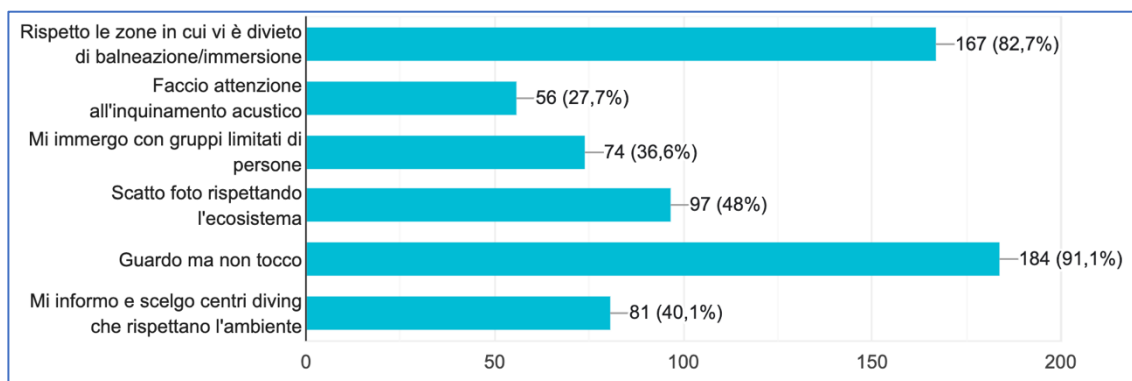
In riferimento al capitolo 2.5, relativo alla “Sostenibilità e Turismo Subacqueo”, dal questionario emerge, al contrario delle aspettative, che il 42,1% ritiene che l'attività subacquea abbia “poco” impatto ambientale, e solo il 16,3% “molto”; 13 persone talvolta ritengono che l'impatto sia nullo (**figura 4.11**)



*Figura 4.11*

*Domanda n. 13: che impatto ritieni abbia l'attività subacquea a livello ambientale? (solo una risposta)*

Per quanto riguarda il comportamento dei subacquei in immersione, risulta che il 91,1% rispetti la regola del “guardare ma non toccare”, principio alla base dei comportamenti subacquei; l'82,7% rispetta le zone in cui vi è divieto di balneazione / immersione e oltre il 48% scatta foto rispettando l'ecosistema (**figura 4.12**).



*Figura 4.12*

*Domanda n. 14: in che modo tuteli l'ambiente marino? (risposta multipla)*

Nella scelta di una struttura ricettiva e di un diving centre, si è analizzato quanto i subacquei considerino gli aspetti della sostenibilità legati ad essi.

Emerge per entrambe le opzioni che la metà consideri questi aspetti abbastanza; rispetto la scelta della struttura ricettiva, nella scelta del diving center questi aspetti sono considerati “molto” dal 21,4%.

Emerge infine che per entrambe le opzioni questi aspetti siano considerati “poco” da oltre il 25,4% degli intervistati.

#### **4.5 Analisi dei risultati**

I risultati ottenuti sono stati utili a definire concretamente il profilo di un turista subacqueo; nella prima parte si è sottolineato come tra i subacquei brevettati la maggior parte continuino a praticare l'attività subacquea; un numero limitato però ha comunque effettuato meno di 5 immersioni nell'ultimo anno e non ha effettuato nessuna vacanza subacquea, questi dati confermano quanto indicato nei capitoli iniziali, sottolineando che una volta conseguito il brevetto non tutti i subacquei praticano l'attività con la stessa frequenza.

È stato confermato che tra le vacanze subacquee preferite vi siano quelle con appoggio presso un centro diving seguite dalla crociera subacquea, e che la principale ragione ricercata in un sito di immersione sia la fauna e l'ambiente marino.

Interessante è stato paragonare due diverse tipologie di vacanza: quella subacquea e quella non subacquea. Si è evidenziato come vi siano due diversi assi organizzativi e di come questi comportino due diversi gradi di ricerca delle informazioni; in una vacanza subacquea la ricerca è più mirata in specifici siti web e social network, in riviste specializzate e in associazioni subacquee; mentre la ricerca di informazioni relative ad una vacanza non subacquea vede cercare le informazioni principalmente in amici / parenti e in siti web.

È stato poi evidenziato che in una vacanza subacquea si viaggia principalmente con amici e in gruppi organizzati; questo conferma la richiesta di "sconti per gruppi" nei servizi inerenti al centro diving.

Analizzando il punto di vista della domanda sono stati indicati i bisogni mirati di questo segmento di mercato, sottolineando e creando un eventuale spunto di riflessione agli operatori impegnati nel settore del turismo subacqueo. Allo stesso modo si è svolta un'analisi per approfondire il rapporto tra domanda, offerta e territorio, evidenziando con che grado di importanza altre offerte possano completare e migliorare l'offerta turistica subacquea.

Ciò che non ha invece confermato quanto indicato nei capitoli precedenti è stato l'aspetto inerente alla sostenibilità della subacquea. Quasi la metà ha infatti indicato che l'attività abbia "poco" impatto ambientale; questa risposta potrebbe essere causata da una poca consapevolezza e conoscenza inerente al tema. Alla domanda "In che modo tutelare l'ambiente marino" non molti hanno selezionato tutte le opzioni disponibili, nonostante

tutte indicassero aspetti fondamentali e comportamenti necessari a tutelare l'ecosistema marino.

Anche nella considerazione degli aspetti legati alla sostenibilità nella scelta di una struttura ricettiva e di un diving, pochi hanno ritenuto molto importanti questi aspetti.

Questo questionario potrebbe essere utile nelle politiche di gestione e di organizzazione di una destinazione o di un'offerta; gli operatori potrebbero concentrarsi nei bisogni espressi dai consumatori al fine di migliorare l'offerta e di creare un prodotto ad-hoc per la propria clientela.

Un ulteriore spunto potrebbe essere quello di creare sensibilità e consapevolezza in ambito della sostenibilità nel settore della subacquea, focalizzandosi sugli aspetti chiave inerenti all'ambiente marino, all'economia locale e alla comunità locale.



## 4.5 Protocollo Questionari

### 4.5.1 Questionario Diving Center Kostrena

#### 1. What services do you offer at your diving center? (risposta multipla)

	N.
Rental equipment	1
Equipment sale	0
Tank refilling	1
Nitrox	1
Trimix	0
Double tank rental (BIBO)	0
Diving Courses	1
Night Diving	1
Discounts for groups	1
Full day offer	0
Washing and drying facilities	1
Restaurant services	1
Agreements with accomodation	1
Agreements with restaurant facilities	1
Transfer	0

#### 2. What speciality courses do you offer?

	N.
Underwater photography / videography	0
Underwater archaeology	0
Wreck diving	1
Deep diving	1
Underwater biology	0
EANX	1
Dry suit	1

**3. What is the opening period?**

	N.
Annual	0
Seasonal	0
On request	0
Altro	01/03- 24/12

**4. How many languages can your staff speak?**

	N.
Croatian	1
Slovenian	1
Italian	1
German	0
Russian	0
Spanish	0
French	0
Dutch	0
English	1

**5. Can you indicate approximately the number of divers you receive in a year? In high season?**

	up to 100	from 100 to 300	over 300
	N.	N.	N.
Croatian clients	0	0	1
Slovenian clients	0	0	1
Italian clients	0	0	1

German clients	1	0	0
English clients	1	0	0
Other markets	0	1	0

**6. And in low season?**

	up to 100	from 100 to 300	over 300
	N.	N.	N.
Croatian clients	1	0	0
Slovenian clients	1	0	0
Italian clients	0	1	0
German clients	1	0	0
English clients	1	0	0
Other markets	1	0	0

**7. In the last 5 years the number of customer has:**

	N.
Increased (+5%)	0
Remained stable (-5% and 5%)	1
Decreased (-5%)	0

**8. How is your clients mostly composed of?**

	N.
Young people	0
Adults	0
Families with children	0
Groups	1

**9. How does your clients travel to your diving centre?**

	N.
As a couple	1
Alone	1
In self-organize groups	1
In groups organizes by diving clubs	1

**10. How does your clients get to know your diving center?**

	N.
Word-of-mouth	1
Suggested by a diving club	1
Suggested by local accomodation	0
By travel agencies	0
On the Internet	1

**11. What are the strengths of your diving centre?**

	N.
Organization	1
Uniqueness of the dives	1
Easy access of the dive	1
Accomodation facilities	1
Local gastronomy	1
The local cultural offer	0

**12. How do you promote on the Internet?**

	N.
Web site	1
Social network	1
Advertising banners	0

Through specific websites 0

**13. Do you use other channels of communication? For example...**

---

	N.
Specialized shops	0
Trade magazines	0
Travel guides	0
Agreements with accomodation	1
Through local government	0
Flyers	1

**14. How important is sustainability for your diving center?**

---

	N.
Not at all	0
A little bit	0
Quite a bit	0
Very much	1

**15. Do you have any specific programs in terms of sustainability?**

---

Yes, sometimes we organize underwater cleanups, we give support to marine biologists on researches.

#### 4.6.2 Questionario Subacquei

##### 1. Possiedi un brevetto sub? Se sì, di che tipo? (solo una risposta)

	N.	%
Ricreativo	44	21,8%
Tecnico	158	78,2%
Totale	202	100%

##### 2. Nell'ultimo anno quante immersioni hai fatto? (solo una risposta)

	N.	%
Meno di 5	28	13,9%
Tra 5 e 10	25	12,4%
Tra 10 e 20	40	19,8%
Oltre 20	109	54%
Totale	202	100%

##### 3. Nell'ultimo anno quante vacanze sub (con almeno un pernottamento fuori casa) hai fatto? (solo una risposta)

	N.	%
1	61	30,2%
2- 3	68	33,2%
Più di 3	39	19,3%
Nessuna	34	17,3%
Totale	202	100%

##### 4. Che tipologia di vacanza sub preferisci? (solo una risposta)

	N.	%
--	----	---

Viaggio autonomo con appoggio presso un centro diving	119	58,9%
Resort	19	9,4%
Crociera Sub	64	31,7%
<b>Totale</b>	<b>202</b>	<b>100%</b>

### 5. Cosa preferisci trovare sott'acqua? (risposta multipla)

	N.	%
Biologia marina	174	86,1%
Archeologia e relitti	115	56,9%
Grotte	50	24,8%
Morfologia dei fondali	59	29,2%
Altro	15	7,4%

### 6. Dove cerchi informazioni per scegliere la destinazione di una vacanza / di una vacanza sub? (risposta multipla)

	Vacanza N.	Vacanza sub N.
Amici, parenti	102	105
Agenzia di viaggio	55	37
Siti Internet	105	143
Social network / blog	58	83
Riviste specializzate	25	58
Guide turistiche	42	28
Negozi specializzati	5	46
Associazioni / circoli subacquei	20	135

### 7. A chi ti rivolgi per l'organizzazione di una vacanza / vacanza sub? (risposta multipla)

	Vacanza	Vacanza sub
	N.	N.
Organizzo da solo	138	116
Ad una agenzia di viaggio	53	56
Ad un gruppo sportivo, associazione, ecc...	16	122

**8. Generalmente con chi viaggi in occasione di una vacanza / vacanza sub? (risposta multipla)**

	Vacanza	Vacanza sub
	N.	N.
Da solo	28	53
In coppia	95	77
In famiglia con bambini	55	24
Con amici	85	120
Gruppo organizzato	25	112

**9. Qual è la tipologia di struttura ricettiva preferita per una vacanza sub? (solo una risposta)**

	N.	%
Hotel	44	21,7%
B&B	30	14,6%
Villaggio turistico	29	14,1%
Campeggio	8	3,5%
Appartamento in affitto	41	19,9%
Agriturismo	0	0,0%
Locali del Diving Center	37	18,2%
Barca	11	7,0%
Dipende dal posto scelto per la subacquea	1	0,5%
Non conta la struttura ma la tranquillità del posto	1	0,5%
<b>Totale</b>	<b>202</b>	<b>100%</b>



**10. Secondo te quali servizi dovrebbe avere una struttura ricettiva dedicata ai sub? (risposta multipla)**

	N.	%
Deposito attrezzatura	186	92,1%
Locale dry per attrezzatura	147	72,8%
Disponibilità bombole ossigeno	150	74,3%
Kit medico specifico	141	69,8%
Dispenser acqua	101	50,0%
Collegamento wi-fi	74	36,6%
Aule multimediali	33	16,3%
Buon ristorante	50	24,8%
Materiale informativo	59	29,2%
SPA	15	7,4%
Lavaggio	102	50,5%
Altro	9	4,0%

**11. E quali servizi dovrebbe avere un centro diving? (risposta multipla)**

	N.	%
Noleggio attrezzatura	180	89,1%
Vendita attrezzatura	61	30,2%
Ricarica Nitrox	177	87,6%
Ricarica Trimix	73	36,1%
Noleggio Bibo	80	39,6%
Rilascio brevetti	66	32,7%
Immersioni notturne	168	83,2%
Sconti per gruppi	136	67,3%
Vasche da sciacquo	180	89,1%
Servizi di ristoro	74	36,6%
Convenzioni con strutture ricettive	133	65,8%

Convenzioni con ristoranti	98	48,5%
Transfer	110	54,5%
Altro	7	2,5%

**12. A completamento di una vacanza sub quanto sono importanti altre offerte nel territorio? (risposta multipla)**

	Per nulla	Poco	Abbastanza	Molto
	N.	N.	N.	N.
Enogastronomia	12	53	110	33
Risorse culturali	16	60	104	25
Risorse naturali	8	34	114	50
Offerta di divertimento	38	87	72	10
Shopping	102	80	23	2
Servizio medico / camera iperbarica	4	25	93	85

**13. Che impatto ritieni abbia l'attività subacquea a livello ambientale? (solo una risposta)**

	N.	%
Per nulla	13	6,8%
Poco	85	42,1%
Abbastanza	71	35,1%
Molto	33	16,3%
<b>Totale</b>	<b>202</b>	<b>100,0%</b>

**14. In che modo tuteli l'ambiente marino? (risposta multipla)**

	N.	%
Rispetto le zone in cui vi è il divieto di balneazione / immissione	167	82,7%
Faccio attenzione all'inquinamento acustico	56	27,7%

Mi immergo con gruppi limitati di persone	74	36,6%
Scatto foto rispettando l'ecosistema	97	48,0%
Guardo ma non tocco	184	91,1%
Mi informo e scelgo centri diving che rispettano l'ambiente	81	40,1%

**15. Nella scelta di un diving centre quanto consideri gli aspetti legati alla sostenibilità di esso? (solo una risposta)**

	N.	%
Per nulla	7	3,4%
Poco	51	25,4%
Abbastanza	100	49,8%
Molto	44	21,4%
<b>Totale</b>	<b>202</b>	<b>100,0%</b>

**16. E per quanto riguarda la scelta della struttura ricettiva? (solo una risposta)**

	N.	%
Per nulla	7	3,6%
Poco	61	30,3%
Abbastanza	107	52,7%
Molto	27	13,4%
<b>Totale</b>	<b>202</b>	<b>100,0%</b>

## Conclusioni

Grazie agli argomenti presentati e sviluppati in questa tesi è stato possibile analizzare e meglio comprendere il sistema turistico subacqueo, sistema che è risultato essere complesso e ricco di aspetti a sé propri.

Attraverso un percorso cronologico si è potuto comprendere il motivo e gli sviluppi sia della subacquea in generale sia del sistema turistico subacqueo, analizzando quelli che sono gli aspetti fondamentali e il rapporto tra domanda e offerta.

Ne è emerso che il turismo subacqueo nasconde dietro di sé un mondo, cui i pilastri fondanti sono l'ambiente marino, i subacquei, la filiera turistica subacquea e la comunità locale. Il sistema è risultato essere composto da una domanda e un'offerta diversificata, che dipende innanzitutto dall'ambiente marino e dalla sua tutela.

L'analisi delle destinazioni e delle diverse tipologie di viaggio ha messo in luce come vi siano diversi assi organizzativi e diversi modi di approcciarsi alla vacanza subacquea; è stato interessante focalizzarsi su diverse aree geografiche del mondo situate tra il Mar Mediterraneo, il Mar Rosso, l'Oceano Indiano e l'Oceano Pacifico, potendo concretamente osservare le potenzialità e la modalità di diffusione e di erogazione del sistema turistico subacqueo.

Necessario è stato trattare aspetti inerenti alla sostenibilità, tema che risulta essere quanto più attuale globalmente, anche al fine di poter essere uno spunto potenziale per le destinazioni e per l'offerta turistica subacquea per tutelare l'ambiente marino e la comunità locale, e quindi garantire una migliore offerta e attrarre una maggiore domanda.

È stato possibile confermare le argomentazioni teoriche della tesi attraverso due questionari: uno dedicato al *Diving Center Kostrena* e uno dedicato ai turisti subacquei, che ha visto un campione di ben 202 sub. Attraverso queste concrete testimonianze è stato possibile definire il profilo della domanda turistica subacquea, analizzandone i bisogni e gli interessi, potendo ipoteticamente essere d'aiuto agli operatori turistici subacquei nel definire un'offerta che meglio risponda alle esigenze della domanda.

Questo elaborato potrebbe essere infine uno spunto di riflessione per comprendere l'effettiva importanza di questo settore, un settore diffuso a livello mondiale e che include una molteplicità di stakeholder. Un settore che dovrebbe essere trattato attraverso un approccio olistico che tenga conto della domanda e dell'offerta; soprattutto in un'ottica di gestione sostenibile che includa al suo interno politiche di tipo collaborativo

assicurando uno sviluppo futuro in termini di sostenibilità e di collaborazione tra le varie parti.

## **Bibliografia**

Andreoli, A. e Tarozzi L. (1997) *L'attività subacquea: fisiologia, tecniche, materiali*. Bologna: Zanichelli.

Barker, N. H. L., Roberts, M. R. (2003) *Scuba diver behavior and the management of diving impacts on coral reefs*, Biological Conservation 120, ELSEVIER

Bieger T. 2000, Destination management e finanziamenti, Destination management. Fondamenti di marketing e gestione delle destinazioni turistiche, a cura di Pechlaner H., Weiermair K., Milano, T.U.P Touring Editore.

Bruntland, G. H., (1987) *Our Common Future*, The world commission on environment and development

Capuzzo, M. (2018) *Il diritto in immersione. Regole di sicurezza e responsabilità civile nella subacquea*, The Trento Law and Technology Research Group, Student Paper n.36, pp 49

CUL.TUR.A.S. (2015) *Realizzazione di una indagine sul turismo subacqueo*

Cummins, T. L. (2008) *Recreational Scuba Diving and the Travel Experience*, paper presented at 1<sup>st</sup> Commonwealth Conference on Sport Tourism, Kota Kinabalu, Malaysia

David, D. e Tisdell, C. (1996) *Economic management of recreational SCUBA diving and the environment*, J Environ Manag

Davison, B. (2007). *How Many Divers Are There?* Undercurrent magazine, Vol 22, No. 5.

Dikou, A. e Troumbis, A. (2006) *Dive Tourism in North Aegean, Greece: Potential*

*and Prospect*, Tourism in Marine Environments, pp 131-143

Dimmock, K e Musa, G. (2015) *Scuba Diving Tourism System: A framework for collaborative management and sustainability*, Marine Policy, no 54, pp 52-58

Ditel, O. (2018) *Yalla! Si torna a Sharm El Sheikh*, SCUBAZONE, n37, pp 32-34

Dobson, J. (2008) *Shark! A new frontier in Tourist Demand for Marine Wildlife*, Marine Wildlife and Tourism Management: Insight from the Natural and Social Sciences, UK: Wallingford, pp 49-65

Dominici, F. (2015) *Esplorazioni subacquee nell'antichità*. Academia, pp 2 – 4, 7, 12, 19 – 24.

Fabinyi, M. (2008) *Dive tourism, fishing and marine protected areas in the Calamianes Islands, Philippines*, Marine Policy

FIPSAS (2011) *BOLLICINE, L'ABC Della Didattica Federale*. Imola: Editrice La Mandragora.

Gambardella, C. (2013) *L'ABC della Subacquea: un primo approccio all'incredibile mondo delle immersioni ricreative*. Milano: Magenes.

Garetto, C. (2020) *Caratterizzazione della vulnerabilità all'attività subacquea dei siti di immersione all'interno della zona B dell'AMP di Portofino*, Tesi di Laurea magistrale in Biologia ed Ecologia Marina, Università degli studi di Genova

Garrod, B. e Gössling, S. (2008) *New Frontiers in Marine Tourism: Diving Experiences, Sustainability, Management*, Routledge

Graver, D. (2016) *Scuba Diving*, Human Kinetics.

Hillmer-Pegram, K., (2013) *Understanding the resilience of dive tourism to complex change* Tour Geogr

Hilmi N., Safa, A., Reynaud, S. (2012) *Coral Reefs and Tourism in Egypt*, Topics in Middle Eastern and North African Economies, Loyola eCOMMONS, University of Chicago

Iverson, K. (2017) *Thailand's Dark Secret: Should Tourists Avoid Koh Tao?* The culture trip

Johansen, K. (2010) *Scuba diving education and training*, Scuba diving tourism: contemporary geography of leisure, tourism and mobility, pp 81-96, UK: Routledge

Johnson, B. L. (1993) *Introduction to the speciale feature: adaptive management scientifically sound, socially challenged*, Conserv Ecol

Kotler, P., Bowen, T. J., Makens J.C., Baloglu S. (2018) *Marketing del turismo*, Pearson

La Grassa,R. (2020) *Il lavoro subacqueo nei diving center*, SCUBAZONE n.51, pp 26-29

Leone, M.S. (2016) *Marketing Turistico e Beni Culturali: manuale metodologico per la valorizzazione turistica del patrimonio culturale*, Regione siciliana, Assessorato dei beni culturali e dell'identità siciliana, Palermo.

Lew, A. (2013) *A World Geography of Recreational Scuba Diving*. Scuba diving tourism, pp 29-51. Oxford: Routledge

Linšak, Z, Linšak, T. D., Glad, M., Cenov, A., Čoklo M., Čoklo M., Manestar, D., Mićović V. (2012) *Ecotoxicological Characterization of Marine Sediment in Kostrena Coastal Area*, Coll. Antropol. 36



Lucrezi, S., Milanese, M., Markantonatou V., Cerrano, C., Sarà, A., Palma, M., Saayman, M. (2017) *Scuba diving tourism systems and sustainability: perception by the scuba diving industry in two Marine Protected Areas*, TREES

Lucrezi, S., Saayman, M., (2016) *Sustainable scuba diving tourism and resource use: Perspectives and experiences of operators in Mozambique and Italy*, Journal of Cleaner Production

MacCarthy, M., Oneil, M., Williams, P. (2006) *Customer Satisfaction and SCUBA diving: some insights from deep*. Serv Ind J

Marchioro, S. (2014) *Destination Management e Destination Marketing pe runa gestione efficiente delle destinazioni turistiche in Veneto*

Marchioro, S., Miotto, A. (2022) *Ripensare il futuro del turismo. Verso la destination sustainability*, Franco Angeli

Marshall, N., Marshall, P., Curnock, M., Pert, P., Smith, A., Visperas, B. (2019) *Identifying indicators of aesthetics in the Great Barrier Reef for the purposes of management*, PLoS ONE 14

Mesić, J. (2008) *A Resource for Sustainable Development: the case of Croatia*, Museum International, pp 91-99

Musa, G. e Dimmock, K. (2012) *Scuba diving tourism: introduction to special issue*, Tourism in Marine Environments: Special Issue, vol. 8, no. 1-2, pp. 1-5.

Musa, G. e Dimmock, K. (2013) *Scuba Diving Tourism*, Routledge.

Musa, G., Kyed, A., Kadir, S., Lee, L. (2005) *Layang Layang: An Empirical Study on Scuba Divers Satisfaction*, Tourism in Marine Environments

Ong, T.F., Musa, G. (2011) *An examination of recreational divers' underwater behaviour by attitude-behaviour theories*. Current Issues in Tourism, 1-17.

PADI (2006) *Adventures in Diving, Manual*. Svizzera: PADI Europe AG.

PADI (2013) *PADI Open Water Diver Manual*. USA; PADI

Pechlaner H., Weiermaier K. (a cura di) 2000a, Destination management. Fondamenti di marketing e gestione delle destinazioni turistiche, Milano, T.U.P Touring Editore

Pellizzari, U. (2021) *Con la forza del respiro*. Milano: Sperling & Kupfer.

Piggott-McKellar A.E., McNamara K.E. (2016) *Last chance tourism and the Great Barrier Reef*, Journal of Sustainable Tourism, vol 25

Rossi, I. R. (2012) *Underwater Cultural Heritage and Maritime Archaeology in Croatia: An Overview*, European Journal of Archaeology 15, pp 285-308

Schianetz, K., Kavanagh, L., (2008) *Sustainability indicators for tourism destinations: a complex adaptive systems approach using systemic indicator systems*, J Sustain Tour

SCUBAZONE (2018), *Siladen Island, Indonesia*, n.37, pp 44-45

SCUBAZONE (2020), n.52 *La Crociera Subacquea*, n.52 pp 32- 34

SCUBAZONE (2021) *Malta, Grandi Immersioni da riva (e non solo) nella nuova normalità*, pp 36-39, n.56

Shaalán, I. M., (2001) *Sustainable tourism development in the Red Sea of Egypt*,

*threats and opportunities*, Journal of Cleaner Production, ELSEVIER

Siri Zulaiha Zainal A., Badaruddin, M. (2014) *A Review of SCUBA Diving Impacts and Implication for Coral Reefs Conservation and Tourism Managment*, SHS Web of Conferences 12

Smits R., Bahrain and Shousha N. (1998) *Egypt's Red Sea Resorts...trends and opportunities...*

Strickland-Munro, J. K. (2010) *Using resilience concepts to investigate the impacts of protected area tourism on communities*, pp 499-519

Thur, S. M. (2010) *User fees as sustainable financing mechanisms for marine protected areas: an application to the Bonaire National Marine Park*, Marine Policy

Townsend, C., (2008) *Dive tourism, sustainable tourism, and social responsibility: a growing agenda*, New frontiers in marine tourism: diving experiences, sustainability, management, Amsterdam: Elsevier, pp 140-152

Wilks, J., Davis, R.J., (2000) *Risk management for scuba diving operators on Australia's Great Barrier Reef*, Tourism Management 21, pp591-599. ELSEVIER

Wongthong, P., Harvey, N. (2014) *Integrated coastal management and sustainable tourism: A case study of the reed-based SCUBA dive industry from Thailand*, Ocean & Coastal Management 95, pp 138-146, ELSEVIER

## Sitografia

Academy Formazione Turismo (2015) *Eterogeneità del mercato*. Disponibile su: <https://academy.formazioneturismo.com/glossario-del-turismo/eterogeneita-del-mercato/>

AMP MIRAMARE (2022) Disponibile su: <https://www.ampmiramare.it/amp/cos-e-l-amp/>

ASSOSUB (2019) *La Subacquea*. Disponibile su: [https://www.eudishow.eu/site/pdf/2020/ASSOSUB2019\\_Brochure\\_online.pdf](https://www.eudishow.eu/site/pdf/2020/ASSOSUB2019_Brochure_online.pdf)

Big Blue Diving Koh Tao (2022). Disponibile su: <https://www.bigbluediving.com/>

Biolla, G. (2018) *Il Rebreather, come funziona*. Disponibile su: <https://www.scubatech.net/post/il-rebreather-come-funziona>

Booking.com (2022) Disponibile su: [https://www.booking.com/searchresults.it.html?aid=356980&label=gog235jc-1DCAMoZUIIa29zdHJlbnRlFIFgDaHGIAQGYARS4AQfIAQzYAQPoAQH4AQKIAgGoAgO4ApS6t5UGwAIB0gIkYWU3YTBjZDIOTIINC00N2M2LTk1YmEtZmUyMDkzNGJmZDEz2AIE4AIB&sid=5abfd8be064b41ff946f7e283aa93413&checkin\\_monthday=26&checkin\\_year\\_month=2023-04&checkout\\_monthday=27&checkout\\_year\\_month=2023-04&dest\\_id=-85369&dest\\_type=city&from\\_history=1&group\\_adults=2&group\\_children=0&no\\_rooms=1&sb\\_travel\\_purpose=leisure&si=ad&si=ai&si=ci&si=co&si=di&si=la&si=re&srpvid=dc4f5each8f703d4&&sh\\_position=1](https://www.booking.com/searchresults.it.html?aid=356980&label=gog235jc-1DCAMoZUIIa29zdHJlbnRlFIFgDaHGIAQGYARS4AQfIAQzYAQPoAQH4AQKIAgGoAgO4ApS6t5UGwAIB0gIkYWU3YTBjZDIOTIINC00N2M2LTk1YmEtZmUyMDkzNGJmZDEz2AIE4AIB&sid=5abfd8be064b41ff946f7e283aa93413&checkin_monthday=26&checkin_year_month=2023-04&checkout_monthday=27&checkout_year_month=2023-04&dest_id=-85369&dest_type=city&from_history=1&group_adults=2&group_children=0&no_rooms=1&sb_travel_purpose=leisure&si=ad&si=ai&si=ci&si=co&si=di&si=la&si=re&srpvid=dc4f5each8f703d4&&sh_position=1)

Booking.com (2022) *Siladen Resort & Spa*. Disponibile su: [https://www.booking.com/hotel/id/siladen-island-resort-spa.it.html?auth\\_success=1](https://www.booking.com/hotel/id/siladen-island-resort-spa.it.html?auth_success=1)

Business Plan, guida e software, *Cos'è il BUSINESS PLAN, come farlo, a cosa*

serve, Disponibile su: <https://www.business-plan.it/guida.htm>

Cairns Dive Site Map (2022), Disponibile su:  
<https://cairnsdiveadventures.com.au/cairns-dive-sites/>

Calypso (2005) *Storia cronologica dell'immersione subacquea*, Disponibile su:  
<https://www.calypsosub.it/news/storia-subacquea/74-storia-dellimmersione-subacquea.html>

Camel & Dive Resort (2022), Disponibile su: <https://www.cameldive.com/it/>

Colapisci, *Rouquayrol e Denayrouse*. Disponibile su:  
<https://www.colapisci.it/Cola-Pelle/RouquayrolDenayrouse.htm>

Cos'è un Area Marina Protetta (2022), Disponibile su:  
<https://www.oceano.org/it/risorse/cose-unarea-marina-protetta/>

CROAZIA.HR (2022) L'avventura subacquea in Croazia, Disponibile su:  
<https://croatia.hr/it-it/outdoor-e-vacanze-attive/immersione-subacquea/lavventura-subacquea-in-croazia>

CROAZIA.INFO (2022), Disponibile su: <https://www.croazia.info/>

Dell'Omo, A. (2020) *Subacquea: cos'è e la storia*, Disponibile su:  
<https://outdoortest.it/subacquea-cose-e-la-storia/>

DIVECIRCLE (2022) Viaggi per sub a Sharm El Sheikh, una realtà tutta da scoprire, Disponibile su: <https://divecircle.com/blog/viaggi-per-sub-a-sharm-el-sheikh-una-realta-tutta-da-scoprire/>

DIVING CENTER KOSTRENA (2022), Disponibile su: <http://dckostrena.hr/>

Dizionari Simone Online *Lex Rhòdia de iàctu*. Disponibile su:  
<https://dizionari.simone.it/3/lex-rhodia-de-iactu>

EUDI SHOW (2022), Disponibile su: <https://www.eudishow.eu/site/>

Facebook (2022) Diving Center Kostrena, Disponibile su:  
[https://m.facebook.com/DivingCenterKostrena/?locale2=it\\_IT](https://m.facebook.com/DivingCenterKostrena/?locale2=it_IT)

Giallo Zafferano (2022) Cevapcici, Disponibile su:  
<https://ricette.giallozafferano.it/Cevapcici.html>

Google (2022) Recensioni Diving Center Kostrena, Disponibile su:  
[https://www.google.com/search?q=diving+center+kostrena+recensioni&sxsrf=ALiCzsa\\_i5cJlqMqr78JX2G1dXHjxsO8P-w%3A1655904673502&ei=oRmzYs\\_wHY-Pxc8Pw7qmqAU&hotel\\_occupancy=2&oq=diving+center+kostrena+rece&gs\\_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAEYADIFCCEQoAE6DgguEIAEEMcBEK8BELADogsILhCABBDHAR\\_CvAToHCCEQChCgAToICCEQHhAWEB06BAghEBVKBAhBGAFKBAhGGABQtAFYmApq9RFoAXAAeACAacsBiAGHBpIBBTauNC4xmAEAoAEBYAEBwAEB&sclient=gws-wiz](https://www.google.com/search?q=diving+center+kostrena+recensioni&sxsrf=ALiCzsa_i5cJlqMqr78JX2G1dXHjxsO8P-w%3A1655904673502&ei=oRmzYs_wHY-Pxc8Pw7qmqAU&hotel_occupancy=2&oq=diving+center+kostrena+rece&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAEYADIFCCEQoAE6DgguEIAEEMcBEK8BELADogsILhCABBDHAR_CvAToHCCEQChCgAToICCEQHhAWEB06BAghEBVKBAhBGAFKBAhGGABQtAFYmApq9RFoAXAAeACAacsBiAGHBpIBBTauNC4xmAEAoAEBYAEBwAEB&sclient=gws-wiz)

Google Maps (2022) Koh Tao Diving Centre, Disponibile su:  
<https://www.google.it/maps/search/koh+tao+diving+centres/@10.0813155,99.812022,13.4z>

Grande Barriera Corallina: come visitarla e dove alloggiare (2019), Disponibile su:  
<https://www.ideeviaggio.it/consigli/grande-barriera-corallina-come-visitarla-dove-alloggiare.html/>

Guardia Costiera (2022) Normativa e documentazione: UNI EN 14467:2006 – ISO 24803 Disponibile su: <https://www.guardiacostiera.gov.it/normativa-e-documentazione/Documents/normativa-sub/sub.pdf>

Guida della Grande Barriera Corallina (2022), Disponibile su:

<https://www.australia.com/it-it/places/cairns-and-surrounds/guide-to-the-great-barrier-reef.html>

Interesting Facts *What is the Aqualung*. Disponibile su: <https://www.interestingfacts.org.uk/what-is-the-aqualung/>

ISTRA.HR (2022) Regolamentazione legislativa. Disponibile su: <https://www.istra.hr/it/esperienze/sport-e-outdoor/immersioni/1493>

Jadran Hoteli (2022) Hotel Lucija. Disponibile su: <https://www.jadran-hoteli.hr/>

KVARNER.HR (2022) Kvarner, la diversità è bella. Disponibile su: [http://www.kvarner.hr/it/turismo/scoprite\\_il\\_quarnero/il\\_litorale/Fiume\\_e\\_dintorni/Destinazioni](http://www.kvarner.hr/it/turismo/scoprite_il_quarnero/il_litorale/Fiume_e_dintorni/Destinazioni)

Leonardo da Vinci, *La campana subacquea*. Disponibile su: <https://www.leonardodavinci-italy.it/la-campana-subacquea>

Marem Scuola Subacquea *Un Po' Di Storia*. Disponibile su: <https://www.marem.it/Approfondimento/Un-po--di-storia/.html>

Mucedola, A. (2019) *Gli "urinadores", i sommozzatori del mondo romano*. Disponibile su: <http://www.ocean4future.org/savetheocean/archives/20122>

NAUTICA REPORT (2020) *Mar Rosso: il relitto della Thislegorm*. Disponibile su: [https://www.nauticareport.it/dettnews/vita\\_subacquea/mar\\_rosso\\_il\\_relitto\\_della\\_thistle\\_gorm-3723-9785/](https://www.nauticareport.it/dettnews/vita_subacquea/mar_rosso_il_relitto_della_thistle_gorm-3723-9785/)

PADI (2021) *2021 Worldwide Corporate Statistics*. Disponibile su: [https://www.padi.com/sites/default/files/documents/2021-02/2021\\_PADI\\_Worldwide\\_Statistics.pdf](https://www.padi.com/sites/default/files/documents/2021-02/2021_PADI_Worldwide_Statistics.pdf)

PADI, *Information about opening or purchasing a dive shop*, Disponibile su:  
<https://www.padi.com/it/padi-dive-centers/ruolino-di-marcia-attività>

Prodiver Cairns (2022), Disponibile su: <https://prodivercairns.com/>

Strada, M. (2020) *Tesi sui lavori subacquei*. Disponibile su:  
[https://www.hdsitalia.it/wp-content/uploads/2020/04/strada\\_michela\\_tesi\\_lavori\\_subacquei.pdf](https://www.hdsitalia.it/wp-content/uploads/2020/04/strada_michela_tesi_lavori_subacquei.pdf)

Tondina, P. (2020) *Urinatori*. Disponibile su:  
<https://www.nuoto.com/2020/04/18/urinatori/>

VILLSY (2022) All you need to know about diving in Croatia. Disponibile su:  
<https://villsy.com/blog/diving-croatia-108/>

Wikipedia (2022) Costrena. Disponibile su: <https://it.wikipedia.org/wiki/Costrena>

Wikivoyage (2022) Croazia. Disponibile su: <https://it.wikivoyage.org/wiki/Croazia>

WWF (2022) *Facts: Coral Triangle*, Disponibile su:  
<https://www.worldwildlife.org/places/coral-triangle>