

Vino e olio, le sfide per un altro rilancio

L'8 ottobre workshop col Gal «Daunia Rurale»

● **SAN SEVERO.** Entra nel vivo il piano di marketing territoriale del Gal Daunia Rurale con la tavola rotonda dal tema "Vino e olio e l'identità ritrovata. Prodotti e territorio nello sviluppo turistico dell'Alto Tavoliere". Un piano che si propone di dare forma ad un'offerta integrata di qualità che sarà associata agli itinerari turistici in una rete di promozione, valorizzazione e commercializzazione locale finalizzata a saldare il connubio strategico tra produzione territoriale, storia ed identità locale.

L'appuntamento è in programma lunedì prossimo, alle ore 17, presso l'Auditorium del Teatro comunale ". Ad aprire il confronto sarà il presidente del Gal Daunia Rurale, Simone Mascia, che illustrerà le azioni già programmate dal gruppo di azione locale e l'intento di garantire un'offerta integrata di qualità nell'area dell'Alto Tavoliere, attraverso un percorso di valorizzazione delle produzioni locali e tipiche, delle risorse naturali e culturali, delle attività turistiche e commerciali, anche mediante la creazione e promozione di un marchio territoriale di qualità.

Alla tavola rotonda interverranno Gabriele Papa Pagliardini, direttore dell'Area politiche per lo sviluppo rurale della regione Puglia; Franco Catapano, direttore provinciale Cia; Giorgio Donnini, direttore provinciale della Cordiretti; Alfredo Giordano, direttore provinciale di Confagricoltura e di Giuseppe Longo, direttore tecnico del Cesan della Camera di Commercio. A condurre l'incontro sarà Piero Russo.

Spiegati anche i motivi e gli obiettivi che l'iniziativa intende raggiungere a breve termine, prima che il progetto termini il suo percorso. «Il Piano di marketing territoriale del Gal Daunia Rurale – precisano dal Gal – rappresenta un'opportunità importante di sviluppo per il territorio. L'olio e il

vino rappresentano la tipicità del nostro territorio, che occorre commercializzare all'interno degli itinerari turistici della "Daunia Rurale". Le azioni che andremo a prevedere nel corso del tempo permetteranno anche di approcciare i mercati extra-territoriali e i circuiti lunghi di commercializzazione con apposite campagne di marketing e accordi commerciali».

[A.Ciav.]



SAN SEVERO Prodotti tipici per la promozione