

Provincia Forlì

NUOVE STRATEGIE

Le Terme cambiano filosofia «Non ci saranno più i grandi numeri»

Un'indagine sui consumi commissionata dalla "Long Life Formula Srl" per Castrocaro

CASTROCARO

ELEONORA VANNETTI

«Se le Terme di Castrocaro fino a quindici anni fa hanno rappresentato una crescita totalizzante per l'intero territorio e puntavano sulla più ampia fruibilità da parte degli utenti quando ancora il sistema sanitario invitava al termalismo, oggi è tutto cambiato. Per rilanciare il complesso serve proporre qualcosa di nuovo e non guardare più ai grandi numeri in fatto di presenza ma puntare su piccole nicchie di pubblico che riscoprono i benefici del termalismo».

Strategie rinnovate

È questo il motore principale d'azione che Lucia Magnani, amministratrice delegata della "Long Life Formula Srl", intende perseguire per il rifiorire delle terme a Castrocaro. Terme che comunque registra complessivamente 22 mila utenti l'anno. E per comprendere quali sono le esigenze degli italiani in materia di prevenzione e creare un percorso apposto all'interno del plesso castrocarese, ha commissionato un'indagine all'Università delle Marche. Da questo studio su 1.500 interviste è emerso che l'82% degli italiani è interessato alla prevenzione e di questi il

36% è disposto a spendere fino a 3mila euro, mentre il 3% investe anche 8mila euro. Inoltre il 44% del campione effettua visite mediche di controllo più volte all'anno mentre il 64% non le effettua spesso perché ritiene di stare bene. Sempre secondo la ricerca la prevenzione si fa tutti i giorni adottando un certo tipo di comportamenti, infatti il 50 per cento degli intervistati ritiene di avere un regime alimentare sano e il 44 per cento dichiara di praticare in modo continuativo attività fisica. «Guardando questi dati fare prevenzione – prosegue Magnani – significa effettuare una sequenza di indagini e prestazioni diagnostiche alla quale spesso non fa seguito alcun intervento correttivo, soprattutto per ciò che riguarda lo stile di vita. A tal proposito abbiamo pensato al percorso "Long life clinic" che focalizza l'attenzione su tutte le componenti che spaziano dall'alimentazione al movimento, dal benessere alla bellezza ruotando attorno ai benefici delle nostre acque e dei fanghi».

La vocazione

Una scelta imprenditoriale quella castrocarese che ad oggi è apprezzata da 3mila utenti e viene affiancata anche da un'altra strategia. «Qui ci occupiamo di me-



Lucia Magnani, a destra, illustra le nuove strategie per lo stabilimento delle Terme di Castrocaro

dicina del sano e in questo senso il termalismo offre molteplici soluzioni – conclude Magnani –. Per questo come imprenditrice sono interessata ad esaltare la funzione delle nostre acque rivolgendomi soprattutto a quella nicchia di persone che vuole utilizzare per rimediare ad alcune particolari patologie riscoprendo alcune antiche tradizioni. Ad esempio nel 1939 quando questo complesso aprì aveva una particolare vocazione, si diceva che le terme castrocaresti avevano le acque della fertilità. Oggi gli studi hanno dimostrato che la pratica del termalismo può aiutare a prevenire e combattere la sterilità in quanto le acque hanno proprietà sfiammanti che agiscono sulle mucose».

TURISMO E SALUTE COME È CAMBIATO

Nello stabilimento
23mila utenti l'anno

Secondo lo studio
il 36% è disposto a spendere fino a 3mila euro