

# Template per raccolta info aziende junior<sup>1</sup>

## 1. Abstract (breve descrizione dell'azienda)

- storia e origine dell'azienda,
- caratteristiche del contesto territoriale,
- attività principali,
- elementi distintivi o innovativi.

L'azienda nasce nel 1967 da mio nonno Antonio partendo come azienda agricola con produzione di foraggi, cereali e allevamento ovino e bovino, successivamente passa a Pasquale mio padre che con la passione per la cucina e mia madre con la passione per l'arte e figlia di ceramisti uniscono le loro passioni facendo nascere così l'agriturismo all'interno dell'azienda, in piena pandemia e in un contesto territoriale molto svantaggiato dove ormai coltivare diventa complicato ci siamo dovuti rinnovare e abbiamo costruito le nostre prime serre per coltivazione idroponica.

Le nostre attività principali sono:

coltivazione idroponica

struttura ricettiva di agriturismo con camere ed accoglienza

laboratorio di ceramica per creazioni in terracotta e raku

Uno dei nostri elementi distintivi è quello di avere una coltivazione idroponica che ha un risparmio di acqua quasi del 90% rispetto alle coltivazioni tradizionali, una manodopera più semplificata e meno logorante, puntiamo ad una coltivazione a residuo zero.

## 2. Sfide da affrontare

2.1 Descrizione sintetica della **principale sfida strategica** che l'azienda sta affrontando (o intende affrontare), in relazione alla tripla transizione. Indicare una o più opzioni tra le seguenti:

- Transizione ecologica
- Transizione digitale

---

<sup>1</sup> Allegare 1 foto in formato png. o jpg. rinominando il file con nome azienda.



- Transizione generazionale

la nostra azienda punta ad una transizione ecologica come il risparmio idrico, il risparmio anche energetico in quanto le strutture non sono riscaldate, come anche ad una transizione digitale ad esempio apertura e chiusura delle paratie da remoto così come fertirrigazione delle colture sempre possibile fare da remoto e controllo dei valori nutrizionali con le sonde all'interno delle vasche.

## 2.2 Presentazione del **problema da affrontare** e delle soluzioni già adottate:

- Qual è il problema o bisogno?
- Perché è rilevante nel contesto aziendale e territoriale?
- Eventuali azioni già implementate e strumenti e finanziamenti (PSR/CSR) utilizzati
- Principali risultati e/o criticità riscontrate

il problema maggiore per la nostra regione è sicuramente il trasporto e la viabilità. perché purtroppo i costi per potersi spostare sono elevati e anche far arrivare qui le persone non avendo dei giusti collegamenti.

Abbiamo partecipato al Progetto cofinanziato dal PSR 2014/2020 della Regione Molise - Misura 19 - Sottomisura 19.2 -

Azione 19.2.6 - PSL "Verso il Bio territorio intelligente, inclusivo e ospitale" -

Provvedimento di concessione

n.1/2022 del 31/01/2022, CUP F92E20000100007.

per la creazione del nostro sito web

aziendale, di piattaforme di e-commerce e campagne di marketing su social media

abbiamo ottenuto dei bei risultati in quanto visibilità e il sito ci hanno offerto una vetrina dove molte persone hanno potuto scoprire la nostra azienda e contattarci per soggiornare e scoprire il nostro territorio così come per assaggiare e scoprire le nostre produzioni.

