



“ALESSANDRIA INCOMING”

*Alessandria come destinazione
turistica: strategie di promozione*

Le azioni 2021

- costruzione del prodotto incoming
- strategia di comunicazione e immagine coordinata
- posizionamento della destinazione come hub del territorio

RETE INCOMING:

team di 5 agenzie formate con un corso dedicato su incoming e proposta territoriale

NUOVI PRODOTTI:

implementazione costante di nuovi prodotti a pacchetto creati dalle agenzie sui portali di promozione turistica (visitalessandria.it - Alexala.it - monferratontour.it - viacperviaggiare.it)

ATTIVITA' B2B:

2 fam trip dedicate ad agenzie di viaggio e tour operator (22 operatori)

4 press trip dedicati a giornalisti di testate nazionali



VISITALESSANDRIA.IT:

landing page/minisito dedicato alla destinazione

CAMPAGNA DIGITAL (digital, social e video ADV) nord e centro Italia, Francia e Svizzera:

- 9mln impression
- 73k visualizzazioni video
- 60k click

UFFICIO STAMPA:

150 uscite su stampa nazionale turistica e non

*immagine &
comunicazione*

FIERE DI SETTORE E WORKSHOP:

catalogo delle proposte turistiche presso i principali appuntamenti dedicati sia al pubblico sia al trade

COINVOLGIMENTO DEI PRINCIPALI NETWORK DI OPERATORI:

grazie all'attività diretta delle agenzie incoming, le proposte create sono state voicolate presso i principali circuiti italiani di promo-commercializzazione



Obiettivi 2022

- consolidamento circuito incoming e nuovi prodotti
- sensibilizzazione di servizi di accoglienza e accommodation attraverso un percorso di miglioramento della consapevolezza del potenziale turistico e la conoscenza dei prodotti creati
- strategia di comunicazione e immagine coordinata

RETE INCOMING

allargamento rete incoming con
nuovi servizi turistici ed
esperienze

Incontro preliminare con operatori
dell'accoglienza e raccolta adesioni

Creazione club di prodotto

Formazione operatori sugli strumenti
di informazione e accoglienza e
workshop domanda-offerta con agenzie
incoming

Ideazione nuove proposte a pacchetto
destinate alla promozione e alla
promo-commercializzazione

Formazione operatori
accommodation:
da "servizi di accoglienza" ad
"operatori di una comunità
accogliente"

DURATA
12 ore totali
suddivise in 6 incontri

OBIETTIVI.

Organizzare la propria offerta sulla base di esigenze attuali e nuove tendenze.

Scopo del corso è fornire strumenti per:

- ✓ Inserirsi nel circuito incoming e posizionare la struttura all'interno dell'offerta turistica del territorio
- ✓ L'ottimizzazione di servizi di accoglienza e accommodation attraverso un percorso di conoscenza dei prodotti e del potenziale turistico del territorio
- ✓ Creare una strategia di comunicazione e immagine coordinata

DESTINATARI

Operatori accommodation

METODOLOGIA E STRUMENTI

Lezioni virtuali interattive tramite piattaforma Zoom e lezioni in presenza.

ARGOMENTI DEL CORSO



Gli strumenti per l'accoglienza

- Portali istituzionali
- SID
- Materiale promozionale
- Proposte turistiche

1. **Costruzione del prodotto**

- Organizzazione del progetto
- Il contratto
- Unicità e punti di forza
- Omogeneità del contratto

2. **Posizionamento del prodotto**

- Come costruire un contratto per Agenzie di Viaggio e Tour Operator
- Posizionamento Tariffario
- Definizione del target di riferimento

3. **Commercializzazione del prodotto**

- Identificare i canali di comunicazione preferiti
- Raggiungere i vostri clienti
- Stabilire e mantenere una connessione con i nostri buyers

4. **Comunicazione B2B E B2C**

- I contenuti della comunicazione
- Sinergia tra marketing e vendite

5. **Comunicazione online e offline**

- Sito web, Search Engine Optimization (SEO), Google Analytics
- Social Media & Email Marketing
- Le recensioni - I social Proof
- Campagne a pagamento: SEM, stagionalità e tempismo
- Ufficio stampa
- Lavorare con parti terze: Giornalisti, Influencer & partnership
- Partecipazione fiere di settore e workshop
- Cerca l'ispirazione: Case History e Best Practices

WEB

Aggiornamento costante portale
www.visitalessandria.it con nuove
sezioni

Nuove campagne digital primavera
e estate

UFFICIO STAMPA

Nuovi press trip dedicati a giornalisti e
testate nazionali

Mediaplan

PR - Supporto redazionale - Follow up -
Rassegna stampa

NUOVO CATALOGO
OFFERTA

Organizzazione fam trip
dedicati agli operatori

Partecipazione fiere di settore e
workshop

Attivazione commercializzazione
attraverso network operatori