



Seminario Industry Vision Travel&Hospitality

LUNEDÌ 13 NOVEMBRE E MERCOLEDÌ 15 NOVEMBRE 2017

Aosta, Pépinière d'Entreprises - Sala Cogne

Via Lavoratori Vittime Col du Mont

Ore 9.30-13.00; 14.30-18.00

Con la presente si desidera informare che l'Assessorato turismo, sport commercio e trasporti della Regione Autonoma Valle d'Aosta e la Chambre Valdôtaine organizzano, nell'ambito del progetto BuYVdA 2017, un seminario di due giornate rivolto alle strutture ricettive, ai consorzi turistici e club di prodotto, alle agenzie di incoming e a tutti gli operatori turistici valdostani che propongono l'offerta del territorio, finalizzato a fornire indicazioni di business strategiche per orientarsi all'interno degli scenari che stanno trasformando il contesto competitivo e il mercato nazionale e internazionale.

Il seminario si basa sui dati di mercato elaborati per l'Industry Vision Travel&Hospitality, un Osservatorio che monitora le tendenze di consumo e la sensibilità delle imprese del turismo rispetto ai nuovi trend, insieme agli strumenti da mettere in atto per soddisfarli.

Si tratta infatti di un Outlook di settore in cui si fotografa il sentiment sul futuro del comparto anche secondo il punto di vista dei professionisti del settore, proseguendo con un'analisi dei segnali ancora in fase latente utili però a rilevare i nuovi scenari della domanda e a mettere in campo le modalità comunicative più funzionali a una vendita efficace.

Modalità e requisiti per la partecipazione

Possono partecipare al seminario i referenti di consorzi turistici, strutture ricettive, agenzie di incoming e altri operatori turistici valdostani che propongano l'offerta turistica della Valle d'Aosta.

Per la partecipazione è necessario essere in **regola con il versamento del diritto annuale camerale**, si invita a verificare la propria posizione con gli uffici diritto camerale della Chambre (tel.0165/573068)

Inviare il modulo di adesione allegato via mail a sportellovda@pie.camcom.it o via fax a 0165/573090 entro e non oltre **venerdì 10 novembre**

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



SPORTELLO PROMOZIONE INNOVAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE SPIN²

Servizio associato tra la Camera valdostana delle imprese e delle professioni e Unioncamere Piemonte

Tel. 0165.573091 – Fax 0165.573090

Email : sportellovda@pie.camcom.it



Programma

Lunedì 13 novembre – Ore 9.30 – 18.00

Come orientare le vendite conquistando una clientela in continua evoluzione e trasformazione. Chiavi strategiche per dialogare con i consumatori di oggi e di domani.

Gli scenari dei prossimi anni secondo l'Industry Vision by TTG: come prepararsi alla costruzione e alla vendita del prodotto sfruttando tutti gli elementi utili ad attirare nuova clientela.

9.30-10.30 Breve introduzione sui servizi che la Chambre valdôtaine mette a disposizione per il settore turismo attraverso la rete europea Enterprise Europe Network. Presentazione degli scenari rilevati dall'Industry Vision Travel&Hospitality, con misurazione della consapevolezza e dell'attitudine della filiera italiana rispetto ai dati quali-quantitativi rilevati più interessanti per la specifica giornata formativa. I timori degli operatori e le possibili risposte.

10.30-13.30 Da consumatore del prodotto turistico a individuo: la chiave strategica per comunicare con i consumatori di oggi e di domani alla luce dello stato dell'arte fotografato dall'Industry Vision Travel&Hospitality. Sociosemiotica per il turismo: un nuovo punto di vista sul mercato, oltre il marketing. Moda o tendenza? Come distinguere. Cosa s'intende per tendenze e modelli di consumo; come davvero possono essere utilizzati per orientare la vendita e renderla più efficace

13.30-14.30 Pausa per il pranzo

14.30-18.00 Seminario e laboratorio sulle tecniche di progettazione, promozione e comunicazione del prodotto turistico sulla base del Metodo Semiotic Strategic Design applicato ai dati di mercato tratti dall'Industry Vision Travel&Hospitality. Quali sono i macro trend che definiranno gli orientamenti del consumatore nei prossimi anni. Quali opportunità per il turismo: soluzioni per orientare le vendite. Esempi ed esercitazioni.

Mercoledì 15 novembre – Ore 9.30 – 18.00

Promozione e comunicazione web per gli Operatori del Ricettivo e dei Consorzi Turistici: come diventare più forti e visibili con l'aiuto della Rete.

Presentazione dei dati dell'Osservatorio Digitale per il Turismo sulla domanda/offerta di turismo online (elaborazione Politecnico di Milano per TTGIncontri) e organizzazione della comunicazione online sulla base delle Tendenze rilevate dall'Industry Vision TTG

Una sessione con una forte valenza pratica in cui si condividono strategie, esperienze e tecniche testate sul campo, applicando alle attività online per il settore i trend di consumo e i nuovi modelli distributivi e di gestione della digital strategy, per consentire agli operatori di adattarsi alle modalità promozionali e comunicative imposte dai nuovi strumenti web.

9.30-10.30 Presentazione degli scenari e dei dati più interessanti per la specifica giornata formativa rilevati dall'Industry Vision Travel&Hospitality e dall'Osservatorio Innovazione Digitale nel Turismo, realizzato dal Politecnico di Milano in occasione di TTGIncontri.

13.30-14.30 Pausa per il pranzo

10.30-13.30 e 14.30-18.00:

Percorso formativo di Semiotica applicata al Web Marketing per il Turismo. Gli strumenti più efficaci per le piccole-medie realtà nel turismo per superare l'anonimato e dialogare on-line direttamente con il cliente.

- Perché nel web viviamo nell'economia dell'attenzione e quale impatto avrà sul mercato turistico dei prossimi anni;
- le nuove frontiere dell'engagement nel web: cosa "vendere" online per acquisire nuovi clienti da internet, in particolare per chi propone un'esperienza di soggiorno;
- perché nel turismo è sempre più importante il dialogo personalizzato on line e quali sono oggi le modalità più efficaci per attirare potenziali clienti;
- da una strategia web social oriented a una strategia funnel oriented per intercettare le esigenze dell'utente web nei prossimi anni;
- come differenziarsi e far percepire il proprio valore utilizzando le tecniche di copy più efficaci: case histories reali e esercitazioni pratiche legato al mondo turistico.
- focus sulla promozione tramite social network e chat: Le strategie di promozione e le tipologie di advertising su Facebook più efficaci oggi per il Professionista dell'Incoming Italia;
- Instagram ads, Linkedin ads, Twitter ads, Pinterest ads: quando e perché possono costituire un canale di promozione efficace;
- strategie per scrivere annunci efficaci: esempi in aula, domande e risposta;
- Whatsapp e le piattaforme di messaggistica istantanea: perché utilizzarle con i clienti e quali sono le opportunità di promozione che offrono;
- I nuovi network "alternativi" on-line ancora "inesplorati" nel mondo del turismo;
- Il futuro della sharing economy nella distribuzione italiana: come le adv possono cavalcare la tendenza.

Docenti

Paola Tournour-Viron - Marketing Specialist e Coordinatore Area TTG Lab per IEG-Italian Exhibition Group, con esperienza pluriennale nel settore del giornalismo turistico per il trade, con specializzazione in nuove tendenze e sviluppo dei mercati esteri. E' curatrice di Studi ed Osservatori di Mercato per il turismo italiano ed estero, nonché coordinatrice e redattrice di corsi multimediali su alcune tra le principali destinazioni turistiche internazionali.

Laura Rolle - docente di Semiotica della pubblicità presso il corso di laurea di Scienze della Comunicazione dell'Università di Torino; di Metodi e prassi della comunicazione presso il Corso di Lingue e comunicazione per il Turismo presso l'Università della Valle d'Aosta.

Inoltre è docente di Sociosemiotica del design presso IAAD - The Italian University for Design. Specializzata in sociosemiotica applicata al branding e all'evoluzione degli scenari di consumo, da oltre venti anni è consulente di enti e aziende - nazionali e internazionali - in svariati settori merceologici. E' fondatrice di Blueeggs, un Osservatorio sulle tendenze e i modelli di consumo emergenti, partner IEG-Italian Exhibition Group per il progetto Industry Vision.

Dario Carissimi - Specializzato in Sociosemiotica applicata al web, ha consolidato la propria esperienza dapprima all'interno di agenzie di comunicazione e successivamente come consulente e collaboratore esterno di importanti aziende italiane e internazionali.

Esperto di advertising su social network e di funnel marketing, nel settore turistico supporta realtà italiane ad avviare la comunicazione e la promozione online, sviluppando strategie adatte al contesto della piccola-media realtà turistica italiana. Negli ultimi anni ha intrapreso collaborazioni con diverse startup per progetti innovativi e nuovi modelli di comunicazione online.