

## Seminario “ Travel 2.0 Operators “

Descrizione: Cluster di n. 3 seminari articolato su livelli suddivisi in base alla tipologia di strutture ricettive che vi partecipano. Ogni tipologia di struttura richiede un tipo di gestione e promozione diverse e lo scopo del cluster è indicare come, le diverse realtà, devono comportarsi per promuovere al meglio nell'era 2.0 la loro specifica attività, al di là delle linee generali.

Target: Tutte le strutture turistiche che suddivise per tipologia.

Durata di ogni singolo seminario: 4 ore

Livello 1: AGRITURISMO e le altre strutture di campagna: il web 2.0, i social media e il mondo mobile per le strutture agrituristiche e di campagna.

Le strutture rurali presentano delle dinamiche ben precise che devono emergere attraverso il web e gli strumenti correlati. Contrariamente a quello che si possa pensare, infatti, anche piccole realtà di campagna possono apportare decisi miglioramenti alla loro attività mediante un impianto web, social e mobile ben articolato e guidato da una strategia di fondo coerente con l'azienda rurale in questione. Nel corso verranno mostrati:

- o esempi concreti di impianti web di realtà rurali ben organizzati e guidati da solide strategie in grado di far emergere quei punti di forza basati sulla personalizzazione dell'offerta di vacanza che solo le realtà di campagna riescono a offrire
- o i principali social network adatti alle realtà agrituristiche e di campagna
- o consigli pratici e strategici di gestione
- o potenzialità del mondo mobile applicate al settore rurale
- o applicazioni
- o web app
- o e-commerce di prodotti agricoli mediante dispositivi mobili
- o strategie di web marketing applicati alle realtà agrituristiche e di campagna

Livello 2: HOTEL: il web 2.0, i social media e il mondo mobile per gli hotel.

Evidenziare i propri punti di forza, farli emergere mediante uno studio di comunicazione, trasferirli sul web, definire una strategia di web e social media marketing che abbracci tutti gli strumenti [oggi](#) a disposizione per far emergere il proprio brand e migliorare la propria attività: sono questi i punti comuni a tutte le realtà alberghiere che vogliono fare del loro impianto web il principale canale di vendita. Nel corso verranno evidenziati:

- o esempi concreti di siti web 2.0 di hotel di diversa natura
- o esempi di impianti social e applicazioni mobili di alberghi di diverse tipologie
- o strategie di gestione social per gli alberghi
- o applicazioni mobile per hotel di diversa tipologia
- o strategie di web marketing applicati alle realtà alberghiere

Livello 3: TOUR OPERATOR, AGENZIE e FORNITORI SERVIZI: il web 2.0, i social media e il mondo mobile per gli operatori e i fornitori di servizi turistici.

Il mondo dei Tour Operators, delle agenzie e dei fornitori di servizi presenta delle particolarità che devono

essere ben analizzate e sfruttate per una presenza online ottimale a tutti i livelli.

Con i profondi cambiamenti che da qualche anno si sono affermati nel settore turistico, in nome di una sempre più accesa disintermediazione, le figure professionali più classiche hanno bisogno di rinnovarsi e di cavalcare l'onda dei nuovi strumenti. Nel corso verranno evidenziati:

- o strategie di approccio al mondo 2.0, social e mobile per TO, Agenzie, Fornitori
- o esempi concreti e casi di successo di aziende addette ai lavori
- o stili di comunicazione 2.0
- o strategie di social media marketing con esempi concreti
- o le potenzialità delle applicazioni mobili per obiettivi di branding e di ROI per TO, agenzie e fornitori.

Docente: Uplink srl