



Fase 1: Definizione del target

Il soggetto che vogliamo attirare è una persona dai 30 ai 60 anni, con ampia capacità di spesa.

Sia persone interessate specificatamente ai vini, che amanti dei soggiorni di lusso.

Fase 2: Definizione degli obbiettivi dell'evento

- Far conoscere l'azienda: via social, passaparola
- Promozione nuova linea di vini
- Vendita del prodotto
- Raccolta contatti da inserire nella mailing list



Fase 3: Definizione programma dell'evento

Si vuole portare l'ospite su un percorso costellato di possibili punti di conversione:

- ☐ Luoghi «instagrammabili» per condivisioni social
 - Location interne
 - Location esterne
 - Aree di produzione del vino
 - Servizi offerti dall'agriturismo
 - Attività proposte
- ☐ Vendita dei prodotti:
- i vini della nuova linea verranno proposti in vari momenti della giornata così da stimolare l'acquisto
- Scotistiche ad hoc sull'acquisto di prodotti della nuova linea



Fase 4: Definizione struttura Landing Page

Si è optato per una landing page con uno stile minimale e pulito.

Il visitatore viene accompagnato a scoprire evento e azienda, con Call to Action dislocate in punti strategici della pagina, che riportano al form di prenotazione.

Inserimento di elementi di scarsità «solo 10 camere disponibili» e di frasi e immagini che suscitino emozioni e «fomo» nel visitatore





Fase 6: Palette

La palette scelta vuole richiamare il colore del vino in modo sobrio e accattivante.

Si è scelto di aggiungere solamente il bianco e il nero per mantenere l'approccio minimale.















