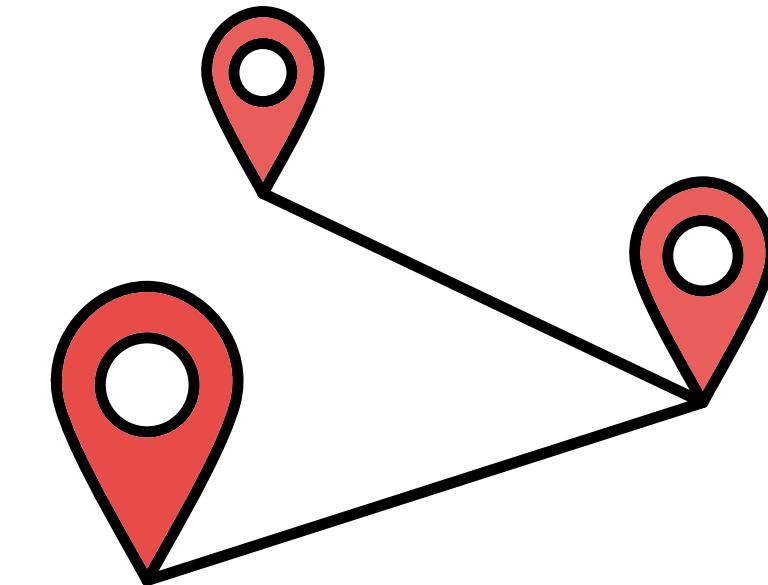




FLORENTIA TOUR

TARGET

Ragazzi e ragazze 20 - 30 anni



SERVIZI OFFERTI

Florentia offre vari tour della città di Firenze in base alle esigenze dei suoi giovani clienti, garantendo un'esperienza a 360 gradi della città e delle sue meraviglie.

I pacchetti prevedono tour guidati della città e dei suoi principali musei, degustazione dei prodotti tipici toscani, escursione guidata a Pisa, Siena e Lucca, visita guidata del Duomo di Firenze con possibilità di accesso alla terrazza per poter godere dell'incredibile vista panoramica della città.

I pacchetti possono essere personalizzabili, pertanto i prezzi sono variabili.

La prenotazione e l'acquisto dei tuor può avvenire attraverso il sito internet di FLORENTIA o direttamente nel negozio fisico.

CARTA FEDELTA'

Florentia mette a disposizione una carta fedeltà virtuale per i propri clienti che permette loro di accumulare punti in vari modi, tra cui attraverso la condivisione della propria esperienza sui social network o portando nuovi clienti.

Al raggiungimento di 50 punti, i clienti potranno riscattarli per ottenere sconti su futuri tour, degustazioni gratuite, visite guidate e altri vantaggi.

Durante alcune occasioni speciali dell'anno, i punti fedeltà potranno essere raddoppiati: se un cliente invita un amico all'acquisto di uno dei pacchetti tour, durante uno di questi periodi, riceverà il doppio dei punti fedeltà.

STRATEGIA

LEAD GENERATION

Per generare maggiori contatti e far conoscere Florentia e i suoi servizi si è pensato di creare delle campagne pubblicitarie su Google e sui social. Questi annunci rimanderanno a delle landing page strutturate in base alla specifica campagna.

In particolare, le sponsorizzate sui social avranno un visual e un copy abbastanza attrattivo, con una call to action che, una volta cliccata, rimanderà direttamente alla landing di riferimento.

Giunto nella landing page l'utente troverà alcune informazioni relative al pacchetto, il prezzo e le recensioni di alcuni clienti che l'hanno acquistato e sono rimasti soddisfatti dell'esperienza ricevuta.

L'utente, quindi, potrà decidere di acquistare il pacchetto che desidera direttamente dal sito, oppure potrà iscriversi alla newsletter di Florentia per rimanere sempre aggiornato e ricevere da subito uno sconto del 20% sul primo acquisto, da utilizzare entro il mese in corso.

Se l'utente deciderà di acquistare il pacchetto riceverà una mail di ringraziamento e di conferma dell'acquisto e l'invito a condividere l'esperienza del tour sui propri social taggando Florentia per ottenere i primi punti fedeltà.

Invece, l'utente che si iscriverà alla newsletter riceverà una mail con lo sconto del 20%. Se, dopo una settimana dalla ricezione dello sconto, l'utente non effettuerà l'acquisto riceverà un'ulteriore mail di reminder per non perdere la promo esclusiva.

I già clienti riceveranno regolarmente mail con promo speciali, suggerimenti per poter accumulare i punti fedeltà e guide.

Per quanto riguarda le pagine social si procederà con un'analisi dei competitor, per capire quali sono gli argomenti più apprezzati e che generano maggiori interazioni visibili (like, commenti, condivisioni). Inoltre, si coinvolgerà direttamente la community attraverso dei sondaggi, in modo da ricevere feedback e rimanere così allineati a quelli che sono i loro desideri e bisogni, mantenendo sempre alto il loro livello di interesse nei confronti di Florentia.

Una volta capiti i desideri della community si procederà alla creazione di contenuti di valore in base all'obiettivo che vogliamo ottenere (maggiore interazione, maggiori condivisioni, ecc.). Tra questi ci saranno video e foto che documenteranno le varie attività dei tour, mostrando le testimonianze di persone che hanno partecipato.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

