



Strategia di marketing per l'apertura di un'agenzia di viaggi a Firenze.

1 Il prodotto da vendere sono i viaggi che noi chiameremo emozioni indelebili.

Inanzitutto partiremo dai nostri punti di debolezza ossia è risaputo che online il prezzo di solito è più basso, ma senza nessuna assistenza in caso di problemi, mentre noi offriamo la migliore qualità ed qualcosa che il web non potrà mai dare ossia il contatto umano e un livello di assistenza 24h. Quindi noi vendiamo la garanzia di un viaggio indimenticabile.

Collaborazione con una grande agenzia di assicurazioni per poter pubblicizzare anche il rimborso completo in caso di insoddisfazione del viaggio.

2 Tipologie di viaggi

- visita guidata a Firenze in giornata target per un determinato gruppo di persone es turisti o locali e di budget più basso
- viaggi in giornata con il pullman entro i 300 km es carnevale di Venezia, mercatini di Natale per un target medio
- viaggi all inclusive Italia e mondo target medio alto
- viaggi lusso target alto

3La promozione sarà sia fisica sia virtuale.

Per quella fisica sarà prevista la distribuzione in diversi centri di aggregazione sociale. Con dei volantini che inviteranno all'inaugurazione che sarà a tema, (simile a Italia in miniatura di Rimini). E per chi seguirà i canali social e si iscrive ci sarà la possibilità di uno sconto di X%

Per la promozione social sarà la radio locale, TikTok, Facebook e Instagram.

Sia in pubblicità sia collaborando con gli influencer. Ovviamente ci sarà una persona adibita alla gestione delle pagine e collaborazioni.

Poi vi sarà la pagina web, sarà inserita in ogni social nella descrizione. Ottimizzazione Seo e Sem. Dentro la pagina vi sarà l'assistenza chat, con collegamento WhatsApp, Messenger.

Nel sito saranno comprese video, foto e le recensioni dei clienti. Chi scriverà la recensione avrà sempre uno sconto di x%.