



Piano di marketing

Tour Operator Florentia



Prima dell' apertura e del marketing mix

**sarebbe opportuno per il tour operator Floridia, prima
dell'apertura nella città di Firenze, effettuare una
ricerca di mercato con focus, per esempio, sui luoghi
più visitati e più ambiti dai turisti stranieri che visitano
il capoluogo toscano**

Marketing Mix

Product: In base ai risultati emersi da analisi di mercato e sondaggi a cui faccio riferimento nella slide precedente proporre combo esperienze di natura diversa e anche curiosità sulla città e contenuti educativi sulle pagine social, libro su firenze in omaggio con acquisto di ogni tour o esperienza.

ES. combo:Pranzo abbondante cucina tipica toscana + Visita guidata Uffizi + Basilica.

Place: esperienze acquistabili direttamente online su sito web o in negozio o stand dedicato sito in un posto turistico classico (es. vicino a ponte vecchio)

promotion: Volantini coupon (porta il volantino in negozio o stand fisico e ottieni uno sconto, influencer marketing, Articoli su siti terzi e siti di viaggio

Price: (aldilà di eventuali variazioni di prezzo dovute ai volantini coupon) Prezzo differente a seconda del numero di tour o esperienze acquistate, prezzo differente a seconda del numero e tipologia di persone che effettuano l' acquisto (es. Promo Famiglia, Promo coppia romantica)

**metodi di
promozione :
Informazione,
sconti e promo,
pubblicità**

Strategia Social



Contenuti Dinamici

**Stories e Reels
in cui vengono
mostrati
momenti dei
tour e delle
esperienze**

Rubrica

**informativa/educativa a
cadenza fissa**

ogni giovedì fun fact o curiosità su firenze



Contenuti Statici

**Foto di momenti dei tour e esperienze, foto di gruppo,
foto di chiese, arte e punti di interesse con annesse
spiegazioni e curiosità**



**contenuti dinamici brevi
in chiave umoristica**

**Per avvicinarsi a un target giovane
creazione di contenuti video brevi
che riportano passi della divina
commedia rivisti in chiave leggera e
umoristica**