



PRESENTAZIONE CLUB DI PRODOTTO

CHI SIAMO

Explora S.C.p.A. è:

- una **DESTINATION MANAGEMENT ORGANIZATION** che ha il compito di promuovere la **Lombardia** sul mercato turistico internazionale, valorizzando al meglio l'evento **Expo2015**, utilizzandolo come strumento per attirare nuovi turisti.
- una **PUBLIC MARKETING COMPANY**, nata come facilitatore di business per gli operatori turistici locali

I soci di Explora S.C.p.A. sono:

- **Camera di Commercio di Milano**
- **Expo 2015 S.p.A.**
- **Regione Lombardia**
- **Unioncamere Lombardia**





COSA SIAMO

UNO STRUMENTO A SERVIZIO DEI TERRITORI E DELLE IMPRESE

UN FACILITATORE DEL BUSINESS DEGLI OPERATORI

COSA NON SIAMO

UN TOUR OPERATOR

UN'AGENZIA DI VIAGGI

NON FACCIAMO INTERMEDIAZIONE

IN SOSTANZA, NON OPERIAMO IN CONCORRENZA CON GLI OPERATORI

GLI AMBITI OPERATIVI DI MARKETING E COMUNICAZIONE

Il Marketing Mix Integrato di Explora



MARKETING
MIX



Online Marketing

Digital Marketing

- ✓ Website
- ✓ E-mail marketing
- ✓ SEO
- ✓ SEM-Display
- ✓ Apps
- ✓ Mobile

Social Media Marketing

- ✓ Social networks
- ✓ Blogging
- ✓ Social Community
- ✓ Social PR
- ✓ Social advertising
- ✓ Traveller review sites
- ✓ Contest

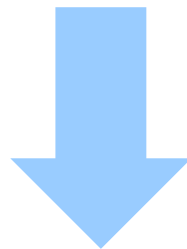
Offline Marketing

- Public relations
 - ✓ Famtrips
 - ✓ Blogtrips
 - ✓ Article marketing
- Advertising
 - ✓ Speciality Advertising
 - ✓ Co-marketing
- Fiere ed Eventi (B2B)
- Workshops:
 - ✓ Help sales staff
 - ✓ Co-marketing
- Sales promotion (B2C2B)
 - ✓ Road shows
 - ✓ Contest
 - ✓ Materiale - audiovisual

GLI STRUMENTI DI EXPLORA

Quali strumenti di PROMOCOMMERCIALIZZAZIONE utilizzeremo?

PORTALE DI
DESTINAZIONE



Attesi n. 10 milioni di
visitatori sul portale nei 6
mesi di durata dell'Expo2015



WORK IN PROGRESS

CLUB DI PRODOTTO



Definiti in base alla
motivazione di turismo



NON E' SUFFICIENTE AVERE ATTRATTIVE TURISTICHE,
E' NECESSARIO UN PRODOTTO DA PROMUOVERE GRAZIE A
STRUMENTI DI PROMOCOMMERCIALIZZAZIONE



Club di Prodotto

E' una tecnica di promocommercializzazione volta alla SELEZIONE di operatori con caratteristiche specifiche e all'incremento della loro VISIBILITA' e del loro VANTAGGIO COMPETITIVO

PERCHE' ADERIRE?

ADERIRE A UN CLUB DI PRODOTTO EXPLORA SIGNIFICA FARE **UNA SCELTA STRATEGICA** PER:

- essere più facilmente individuati dal turista rispetto ai competitors che non aderiscono al Club
- avere un vantaggio rispetto agli altri operatori sui flussi turistici che arriveranno a Milano e in Lombardia per l'Expo e negli anni successivi
- comparire agli occhi del turista come la struttura adatta a lui in quell'esatto momento
- rafforzare la propria presenza, aggregandosi con altri operatori che hanno caratteristiche simili
- ottenere un'attività promocommerciale più efficace e diffusa
- aumentare la propria presenza nei mercati target
- Incrementare l'occupazione delle camere



INDIVIDUAZIONE DEI CLUB

Quali Club di Prodotto sono stati individuati sulla base dei prodotti turistici?

CITY BREAK-EXPO

- China Friendly Accommodation
- US Friendly Accommodation
- Japan & Korea Friendly Accommodation
- India Friendly Accommodation
- Russia Friendly Accommodation
- Jewish Friendly Accommodation
- Muslim Friendly Accommodation
- Accommodation for Single Ladies
- Gay Friendly Accommodation
- Pet Friendly Accommodation

FAMIGLIA

- Child Welcome Accommodation
- Family Accommodation

SPORT/OUTDOOR

- Bike Experience
- Walking Experience
- Mototurismo Accommodation
- Golf Experience
- Outdoor Experience
- Ski Experience

EXPERIENCE

- Esperienze turistiche

INDIVIDUAZIONE DEI CLUB

Quali Club di Prodotto sono stati individuati sulla base dei prodotti turistici?

ENOGASTRONOMIA

- Wine Experience
- Gourmet Hotels

NATURA

- Green & Organic Accommodation
- Ospitalità rurale
- Nature & Parchi Experience

BENESSERE

- Health & Relax
- Accommodation per allergici e intolleranti

FASCINO

- Luxury Hotels
- Design & Lifestyle Hotels
- Romantic & Charme Hotels
- Hotel Storici

ALTRO

- Groups Accommodation
- Low Cost Accommodation
- Turismo Accessibile
- Incoming
- Ospitalità B&B

INDIVIDUAZIONE DEI CLUB

CLUB DI PRODOTTO IN FASE DI DEFINIZIONE

In una fase successiva, con modalità stabilite da Explora, verranno coinvolti gli operatori appartenenti alle seguenti categorie di servizi:



INDIVIDUAZIONE POTENZIALI ADERENTI

Ai Club di Prodotto possono aderire:

Strutture ricettive
alberghiere

Strutture ricettive
extra - alberghiere

Tour Operator e
Agenzie di Viaggio

Guide turistiche

Centri Wellness e
Centri Termali

Az. Agricole e
Fattorie didattiche

Cantine Vinicole

Altri fornitori di servizi in possesso dei
requisiti base richiesti

RACCOLTA ADESIONI E VERIFICHE

POSSESSO REQUISITI BASE

Per poter aderire al Club di Prodotto è necessario soddisfare **tutti i requisiti base** richiesti, in linea con le esigenze del target di riferimento.

I potenziali interessati all'adesione autocertificheranno il possesso dei requisiti previsti. Il richiedente, presentando l'autocertificazione, potrebbe essere soggetto a verifica del possesso dei requisiti base da parte di una commissione istituita da Explora S.C.p.A.

ONLINE REPUTATION

Considerata l'importanza dell'online brand reputation, agli operatori sarà richiesto di possedere **almeno 25 recensioni** online, con punteggio medio pari o superiore a **67/100 punti**.

La verifica verrà effettuata tramite Trust You, una società che monitora da anni le recensioni online sugli operatori turistici italiani.



PAGAMENTO QUOTA

IL CLUB DI PRODOTTO HA **SCADENZA 31 DICEMBRE 2014**



Ogni aderente è tenuto al
pagamento di una
QUOTA DI PARTECIPAZIONE



- Quote di adesioni assolutamente al di sotto degli standard di prezzo per campagne pubblicitarie.
- Ogni esercente avrà la libertà di scegliere a quanti club di prodotto aderire, in relazione ai requisiti minimi richiesti da ognuno di essi.
- La quota di partecipazione, solo per le prime collaborazioni ed in base al numero di adesioni ai diversi club di prodotto, sarà soggetta a particolari scontistiche.

GLI STRUMENTI DI MARKETING E COMUNICAZIONE

I Club di Prodotto costituiranno uno dei cataloghi di Explora S.C.p.A. ed avranno come strumenti di marketing e comunicazione:

- AMBITO B2B

- Catalogo di prodotto

- AMBITO B2C

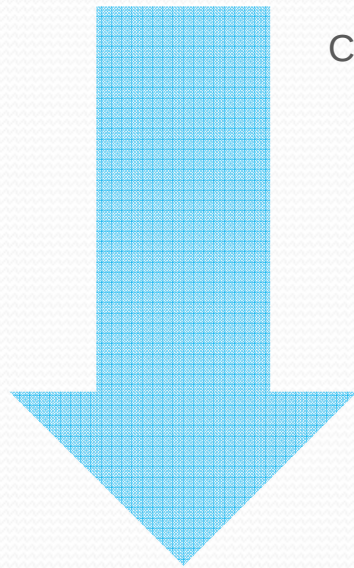
- Brochure specifica tematica
- Visibilità specifica sull'home page del portale turistico
- Sezione fissa nella newsletter online mensile
- Comunicazione social specifica (grazie a post e contest)



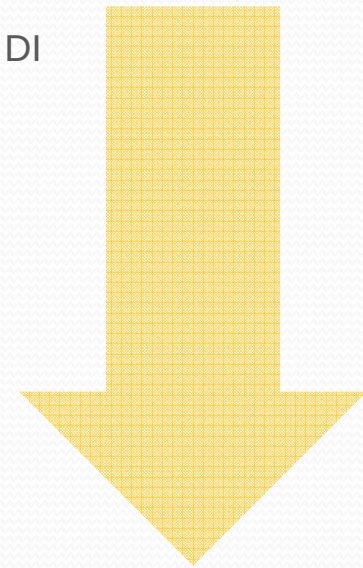
FILOSOFIA di EXPLORA:
Trasparenza + Equità + Equilibrio

FASE POST-LANCIO

L'OBIETTIVO E' QUELLO DI ASSICURARE CHE,
ALL'ATTIVITA' DI PROMOCOMMERCIALIZZAZIONE,
CORRISPONDA L'EFFETTIVA PRESENZA DI STANDARD DI
QUALITA' RICHIESTI DALLA DOMANDA



**Il Club di Prodotto
NON E' STATICO!**



Attività di continuo monitoraggio sulla qualità
dei servizi erogati dagli operatori:

- Monitoraggio online (recensioni)
- Questionari di adeguatezza
- Mystery Guest



Possibile espulsione di operatori che non
osservano il regolamento e/o ottengono
un quantitativo elevato di recensioni
online negative

I PROSSIMI PASSI

Primo contatto con Explora S.C.p.A. (compilazione scheda «Manifestazione di Interesse»)



Confronto diretto con un referente Explora per una potenziale collaborazione



Invio manifestazione di interesse con autocertificazione **entro il 15 marzo 2014**



Verifica online reputation e possesso requisiti



Ricezione accettazione adesione al Club di Prodotto



Firma del disciplinare, pagamento della quota e lancio del Club di Prodotto



Grazie !

Josep Ejarque

Direttore Generale

Explora S.C.p.A.

Per informazioni:

alessandro.sanzini@exploratourism.it