EXPLORA

Il sistema Wonderfulexpo2015.info

Milano, Febbraio 2015

WONDERFUL
EXPO 2015
One event, many destinations

EXPO MILANO 2015

CHI SIAMO

Explora S.C.p.A. è:

- una **DESTINATION MANAGEMENT ORGANIZATION** che ha il compito di promuovere le Destinazioni Expo 2015 sul mercato turistico internazionale, valorizzando al meglio l'evento **Expo2015**, utilizzandolo come strumento per attirare nuovi turisti per Milano, Lombardia ed il Piemonte.

- 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**, con il 45% di quote azionarie
- **Expo 2015 S.p.A.**, con il 20% di quote azionarie
- **Regione Lombardia**, attraverso Finlombarda, con il 20% di quote azionarie
- **Unioncamere Lombardia**, con il 15% di quote azionarie

EXPLORA

COSA SIAMO

UNO STRUMENTO A SERVIZIO DEI TERRITORI E DELLE IMPRESE

UN FACILITATORE DEL BUSINESS DEGLI OPERATORI

COSA NON SIAMO

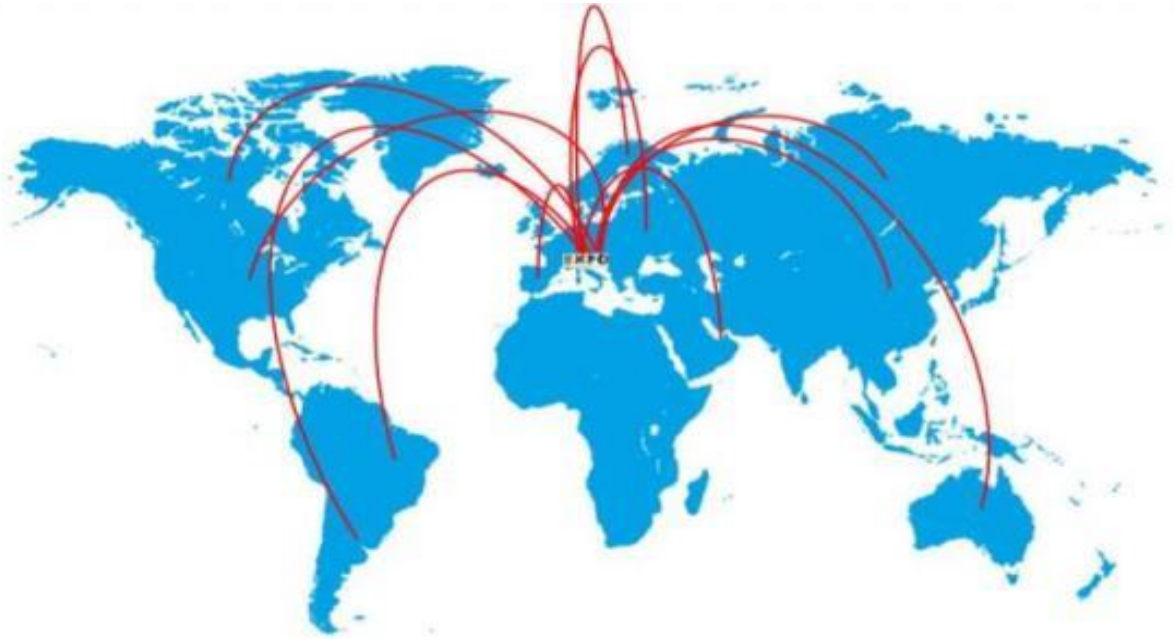
UN TOUR OPERATOR

UN'AGENZIA DI VIAGGI

NON FACCIAMO INTERMEDIAZIONE

IN SOSTANZA, NON OPERIAMO IN CONCORRENZA CON GLI OPERATORI

I NOSTRI MERCATI



EUROPA
3.3-4.4mln

EXTRA UE
2.7-3.6mln

Alcuni dei mercati chiave

Austria	Gran Bretagna
Croazia	Paesi Bassi
Danimarca	Spagna
Francia	Svizzera
Germania	Svezia

Australia	Giappone
Brasile	Russia
Cina	Corea del Sud
Canada	Emirati Arabi
India	USA

PROMOCOMMERCIALIZZAZIONE

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

Il Turista Expo

- E' colui che non si limiterà soltanto alla visita del sito espositivo ma **potrà sfruttare tale evento per visitare Milano e le altre «Destinazioni Expo 2015»**
- Il contenuto della destinazione si dovrà tradurre in **emozioni ed esperienze** per i turisti
- I turisti alla ricerca della vera **dimensione della destinazione**, vogliono un rapporto con essa (influenza ed uso dei social Media)
- L'offerta dovrà essere organizzata in **prodotti** incentrati su **esperienze** che consentiranno di vivere la destinazione.

I NOSTRI STRUMENTI

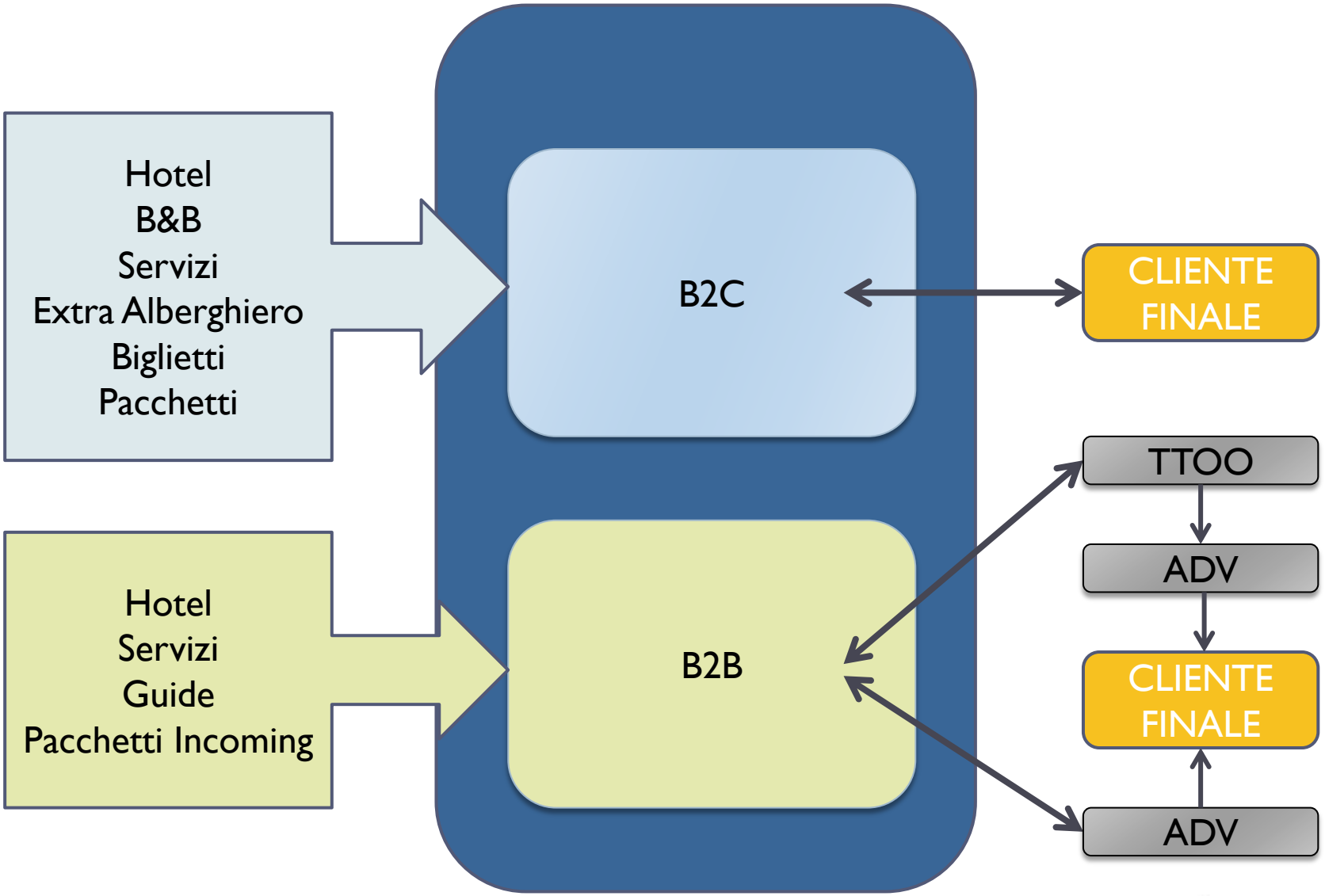
- **Obiettivo** : facilitare il contatto fra l'offerta e la domanda

- **Il modello:** Non si tratta di promozione indifferenziata, ma differenziata
  Non è Promozione del territorio, ma delle proposte ed esperienze che offre la Destinazione
  Non ci si rivolge più a «tutti», ma solo a quelli che fanno la differenza!

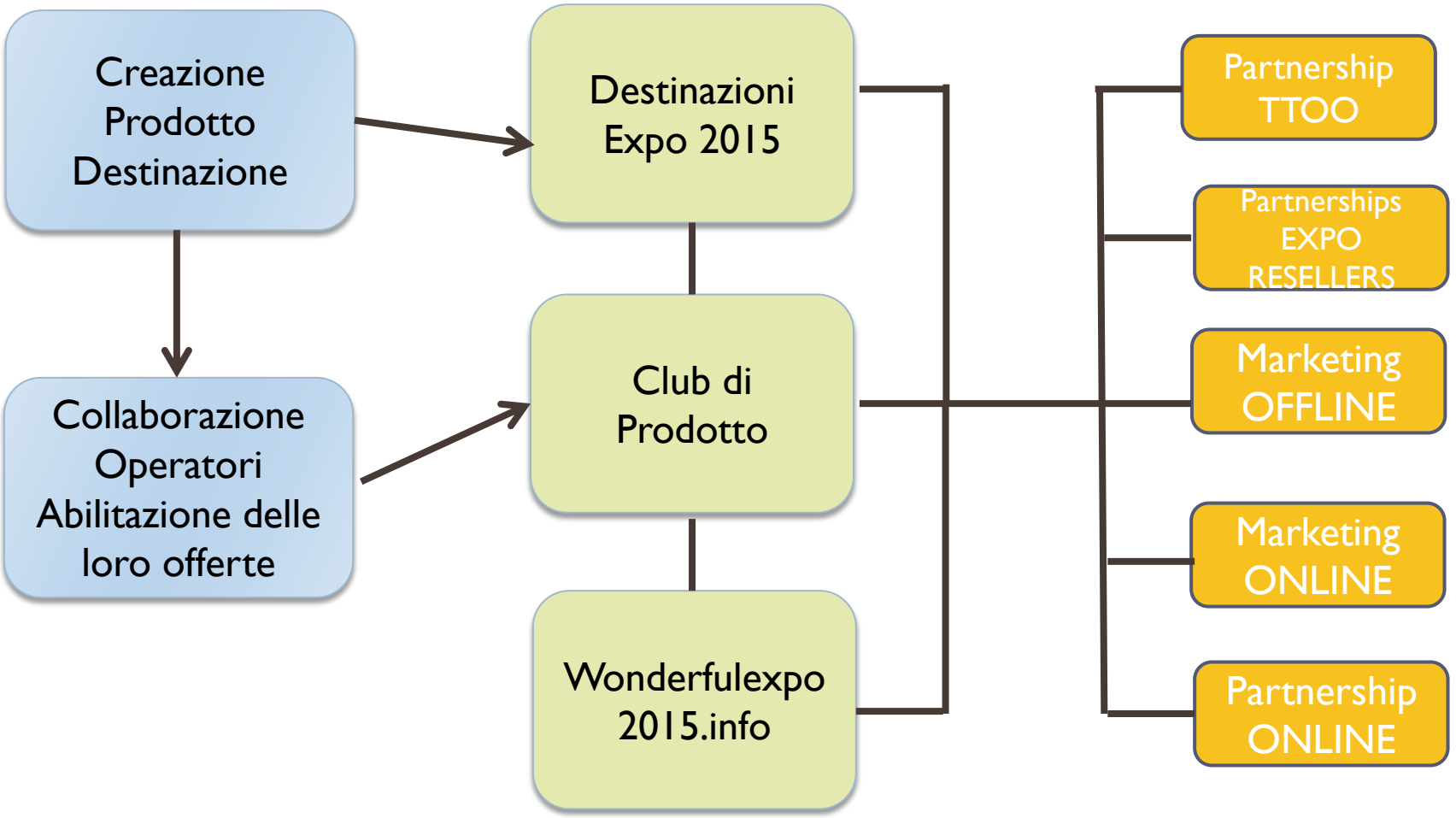
- **Il criterio :** Efficacia ed Efficienza

Promozione che non porta prenotazioni, è sprecata!!

IL NOSTRO MODELLO

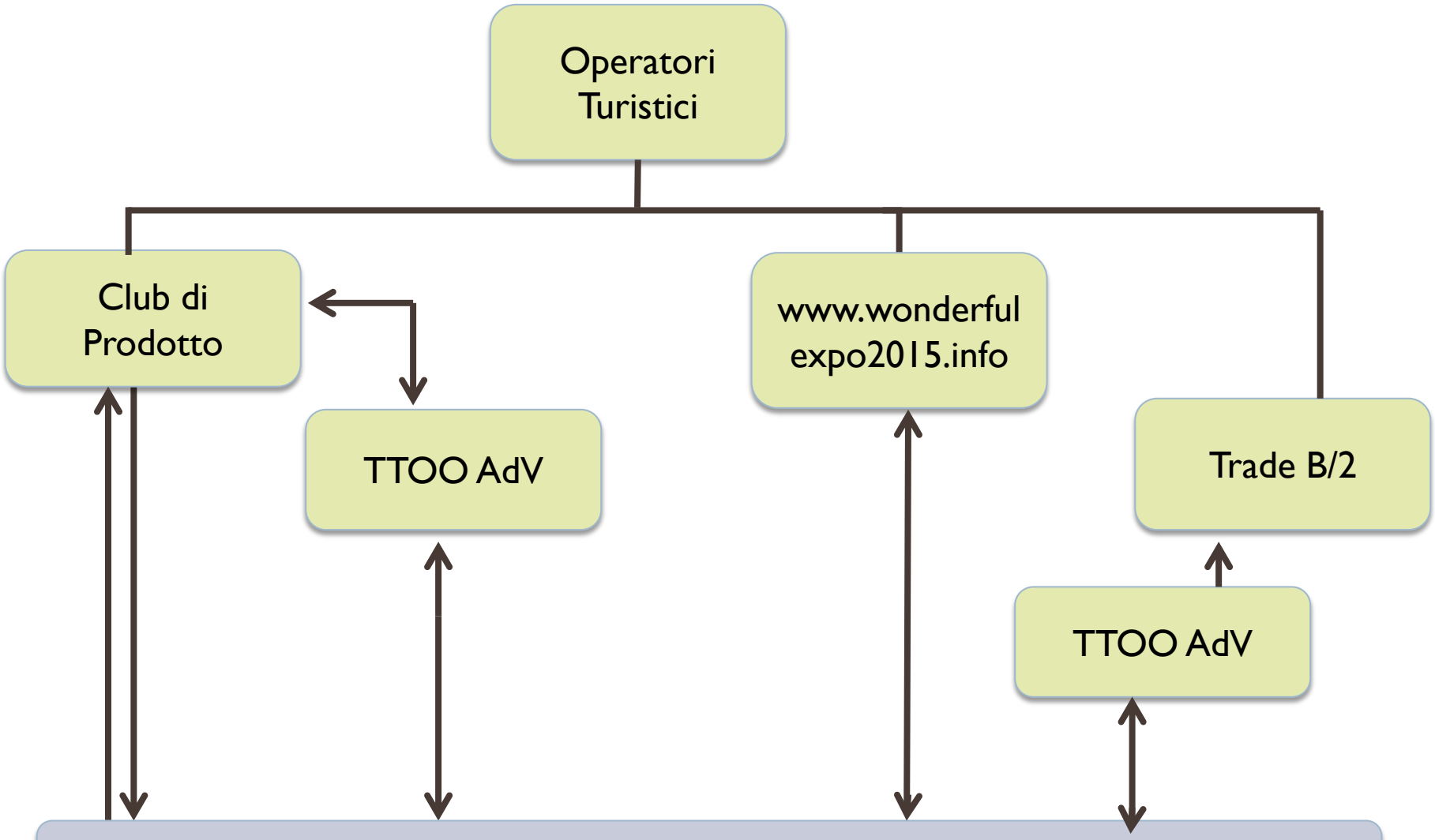


IL NOSTRO MODELLO



IL SISTEMA WONDERFULEXPO2105.INFO

IL NOSTRO SISTEMA – I NOSTRI PILONI



I° PILONE - I 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

Le imprese che vi aderiscono desiderano
RAGGIUNGERE UN **MERCATO SPECIFICO**
CON UN **PRODOTTO BEN DEFINITO**
CHE SI RIVOLGE AD UN **TARGET SPECIFICO**

I Club di Prodotto permettono al cliente di comprendere meglio l'offerta del territorio e di trovare con facilità quello che cerca

RICERCA DI AUTENTICITA'

PROPOSTE PERSONALIZZATE

DOMANDA DI ESPERIENZA

Consentono di organizzare al meglio le proposte e le offerte degli operatori di Milano e della Lombardia, in ottica di mercato

I° PILONE - I CLUB DI PRODOTTO

VANTAGGI PER GLI OPERATORI

- 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
- Attività promocommerciale più efficace e diffusa
- Forte presenza nei mercati target
- Maggiore notorietà tra tour operator nazionali e internazionali
- Presenza a fiere, borse e workshop

VANTAGGI PER I TURISTI

- Strutture selezionate e garantite
- Offerta in linea con le proprie esigenze
- Fruizione di servizi mirati
- Standard qualitativo specialistico e superiore, comune in tutti gli aderenti
- Personale preparato e specializzato
- Maggiori informazioni sui servizi
- Garanzia di un marchio
- Benefits e programmi di affiliazione
- Garanzia del rapporto qualità/prezzo

I CLUB DI PRODOTTO

INTERNATIONAL HOSPITALITY

US Friendly Accommodation
Japan Friendly Accommodation
Korea Friendly Accommodation
India Friendly Accommodation
Russia Friendly Accommodation
Jewish Friendly Accommodation
Muslim Friendly Accommodation
Recommended Accomodation for Expo 2015

TAILORED HOSPITALITY

Groups Accommodation
Accommodation for Single Ladies
Gay Friendly Accommodation
Pet Friendly Accommodation
Allergic and Intolerant Friendly Accommodation
Recommended Accomodation for Expo 2015
Accessbile tourism

FAMILY

Child Welcome Accomodation
Family Experience
Family B&B
Recommended Accomodation for Expo 2015

NATURE & RURAL

Green & Organic Accommodation
Rural Experience
Nature & Parks Experience
Recommended Accomodation for Expo 2015

ACTIVE & SPORT

Bike Experience
Walking Experience
Ski Experience
Motorcycle Experience
Golf Experience
Outdoor Experience
Recommended Accomodation for Expo 2015

FOOD & WINE

Expo on Wine
Expo on Food
Wonderfooditaly
Recommended Accomodation for Expo 2015

CHARME & RELAX

Luxury Hotels
Design & Lifestyle Hotels
Romantic & Charme Hotels
Historic Hotels
Villas & Apartments
Health & Relax Accommodation
Gourmet Accomodation
Recommended Accomodation for Expo 2015

LOW BUDGET

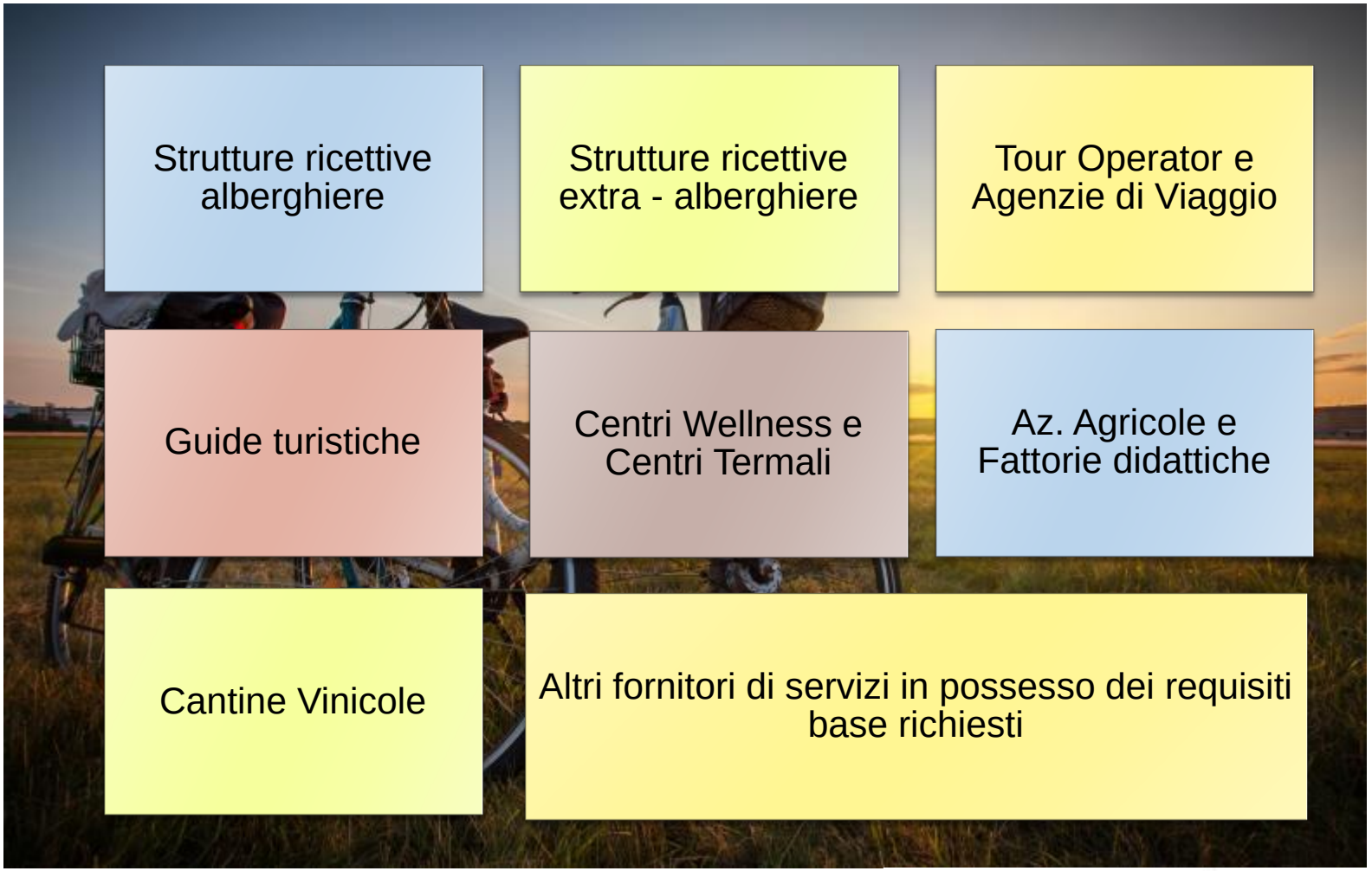
Low Cost Accomodation
Bed & Breakfast
Recommended Accomodation for Expo 2015

TOURIST SERVICES

Incoming Specialist
Expo Destination Experience
Tourist guide Recommended

I CLUB DI PRODOTTO: CHI PUO' ADERIRE?

Ai Club di Prodotto possono aderire:



I CLUB DI PRODOTTO

POSSESSO DEI REQUISITI BASE

Per poter aderire al Club di Prodotto è necessario soddisfare **tutti i requisiti base** richiesti. La mancanza dei requisiti comporterà la non ammissibilità al Club di Prodotto.

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.

I richiedenti dovranno almeno avere **25 recensioni online.**

I CLUB DI PRODOTTO

CONDIVISIONE DEL REGOLAMENTO

Appartenere ad un Club di Prodotto presuppone il RISPETTO di REGOLE

Per poter aderire al Club di Prodotto e mantenere la propria qualifica, l'operatore dovrà;

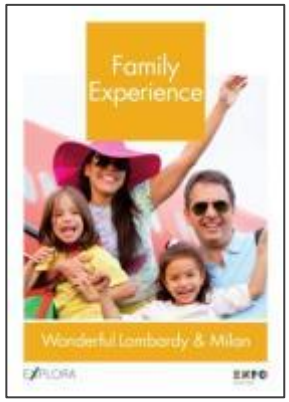
1. Osservare il Regolamento del Club di Prodotto
2. Accettare le eventuali azioni di verifica del Club
3. Pagare la fee annuale prevista per l'adesione
4. Adoperarsi per il continuo miglioramento della qualità della propria offerta
5. Adeguarsi ai nuovi criteri stabiliti dalle revisioni del disciplinare entro i termini previsti

I CLUB DI PRODOTTO

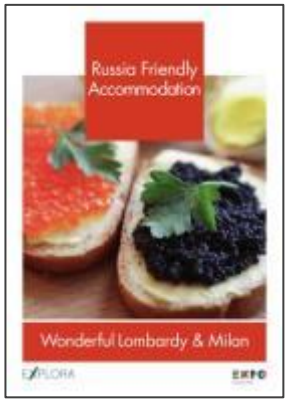
BROCHURE B2C

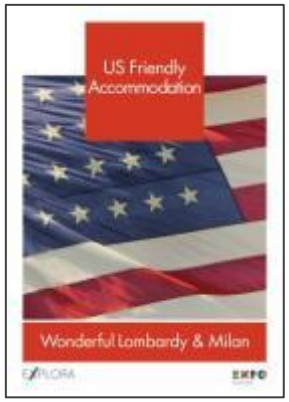
Alcuni esempi

FAMILY

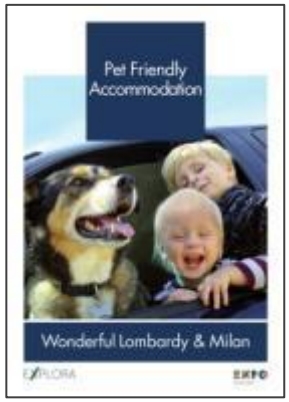


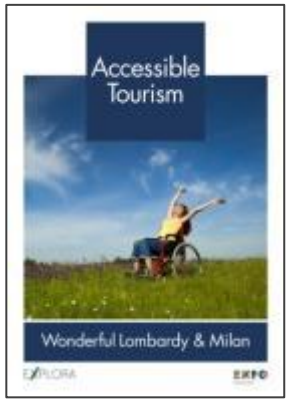
INTERNATIONAL HOSPITALITY



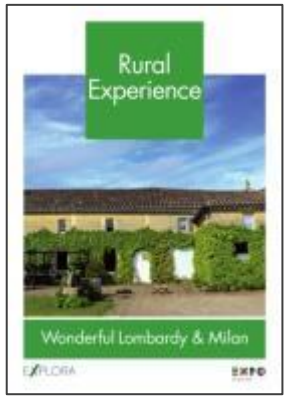


TAILORED HOSPITALITY

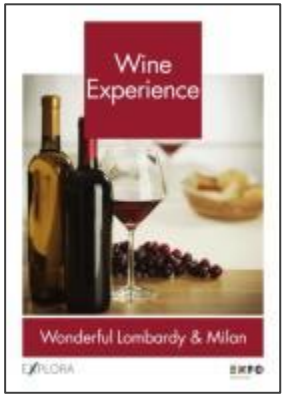




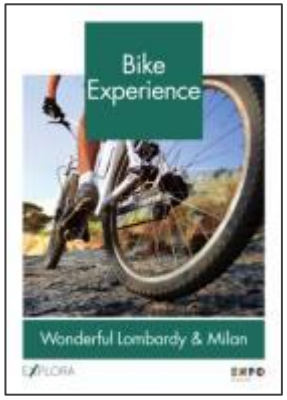
NATURE



FOOD & WINE

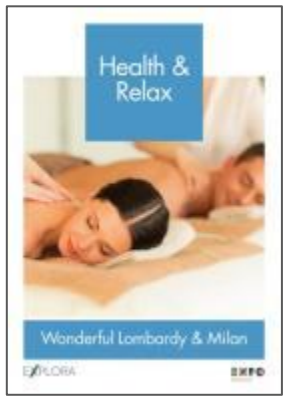


ACTIVE & SPORT

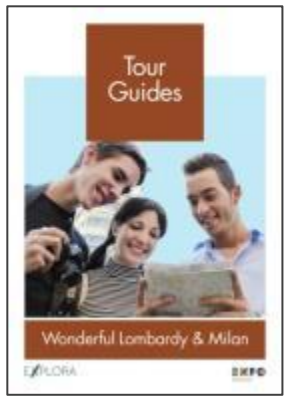


LOW BUDGET

WELLNESS



TOURISTIC SERVICES



2° PILONE: UN PORTALE WEB INNOVATIVO

www.wonderfulexpo2015.info

- **Fortemente innovativo,** orientato ai ***social*** e alla generazione dei contenuti da parte degli utenti.

- **Fonte di informazione e di ispirazione**, fonte di conoscenza ma anche di pianificazione, avrà contenuti in modalità guida turistica, ma anche articoli scritti da visitatori del territorio, sarà un punto dove **prenotare il proprio hotel ma anche la guida in lingua** o i biglietti per eventi.

- Un grande **contenitore di suggestioni e** opportunità di viaggio. **9 lingue e contenuti targettizzati** per mercato dove **l'utente avrà un ruolo centrale** sia in fase di consultazione ma anche di **coinvolgimento redazionale**. Il portale è strettamente connesso a tutte le attività di digital e social marketing.

2° PILONE: IL SISTEMA WONDERFULEXPO2015.INFO

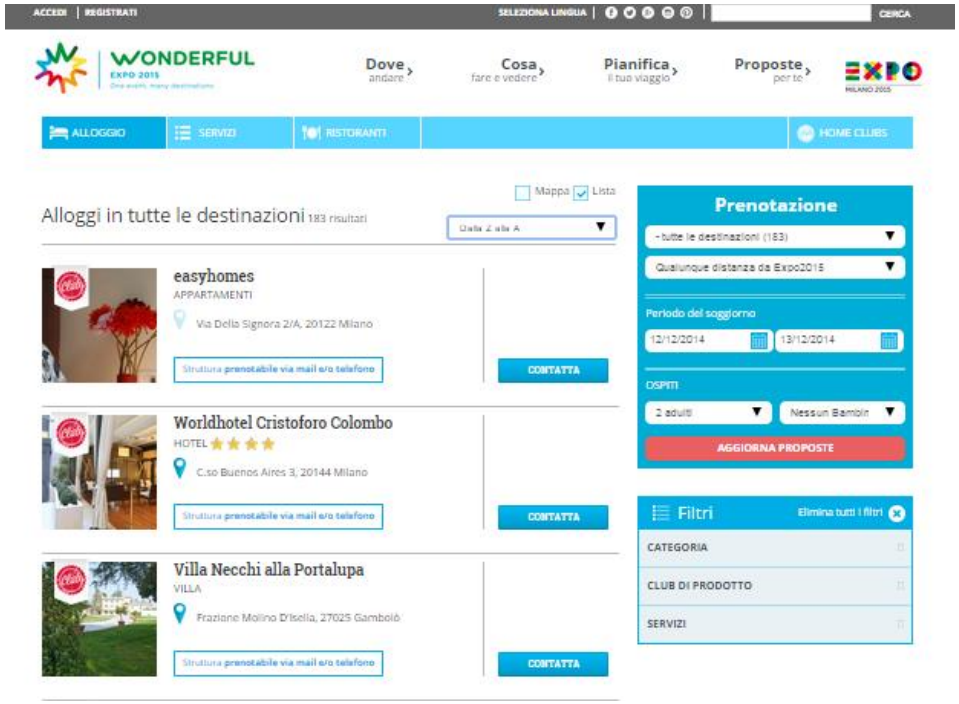
Oggi i consumatori richiedono **informazioni sempre più dettagliate** riguardanti potenziali destinazioni attraverso elevati livelli di interattività, anteprime ricche di destinazione, con applicazioni dinamiche e ricche di contenuti.

PERCHE' IL PORTALE WONDERFUL

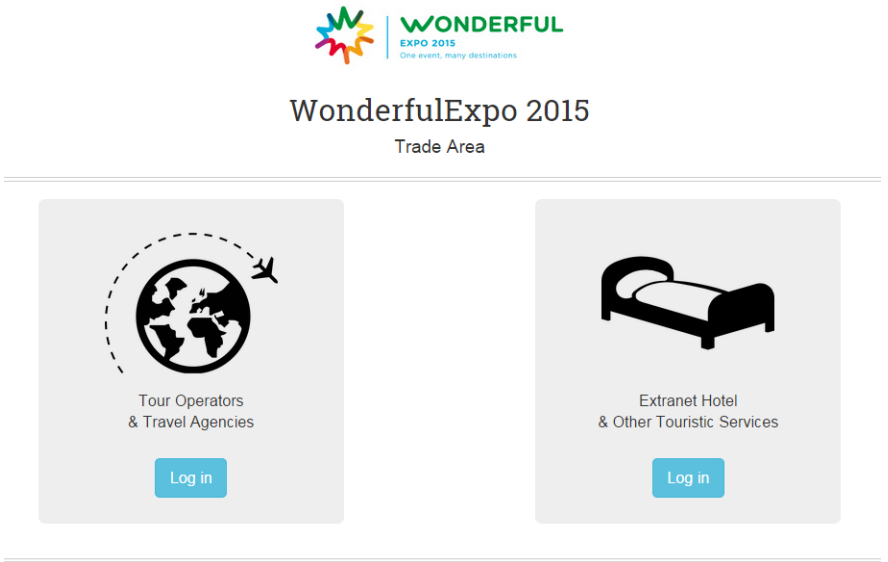
La quota di clientela che sceglie di utilizzare il web cercando la propria destinazione online è pari **85%**, è proprio qui che Explora si inserisce catturando l'attenzione, creando interesse e trasformando il navigatore che fa acquisti online ed eseguire **reali prenotazioni**.

IL SISTEMA WONDERFULEXPO2015.INFO

B2C

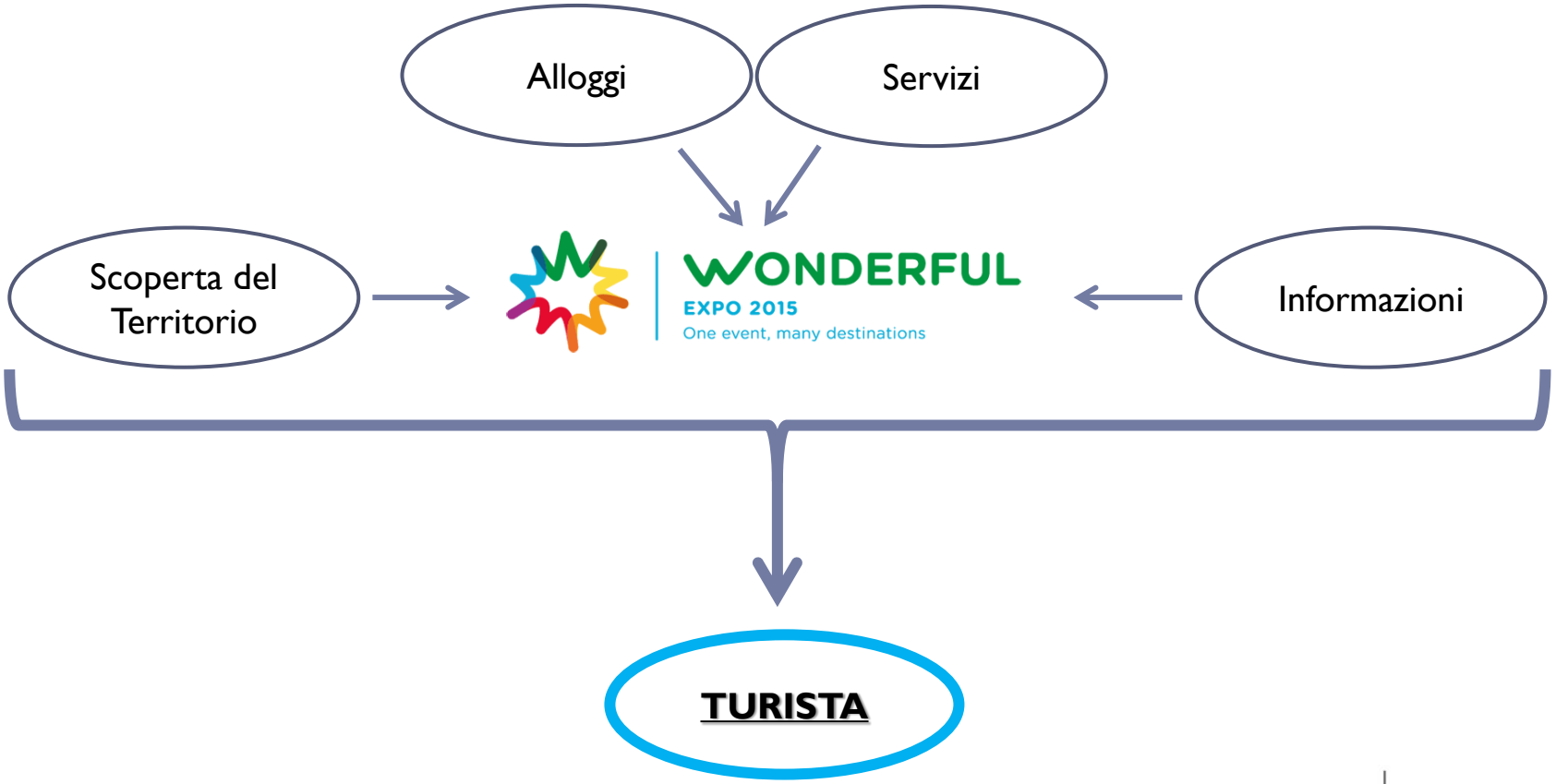


B2B



A COSA SERVE

Facilita il business turistico mettendo a disposizione del cliente (turista) tutte le informazioni necessarie alla programmazione e alla realizzazione del suo viaggio a Expo 2015, Milano e Lombardia: attraverso il portale è possibile la prenotazione di alloggi e di servizi accessori.



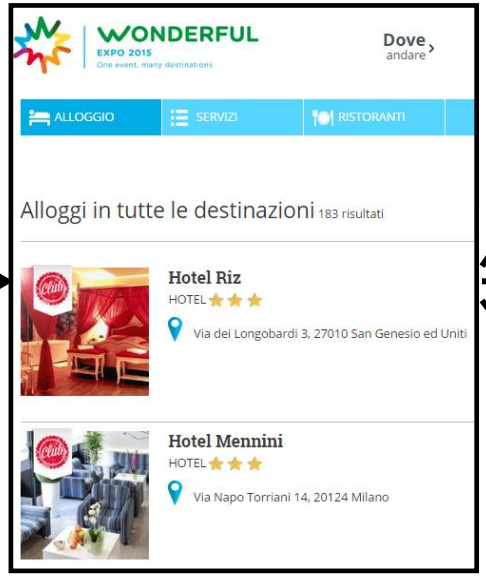
IL MODELLO

TURISTA

HOTEL HOTEL
HOTEL HOTEL
HOTEL HOTEL

EXPO MILANO 2015

SERVIZIO SERVIZIO
SERVIZIO SERVIZIO
SERVIZIO SERVIZIO

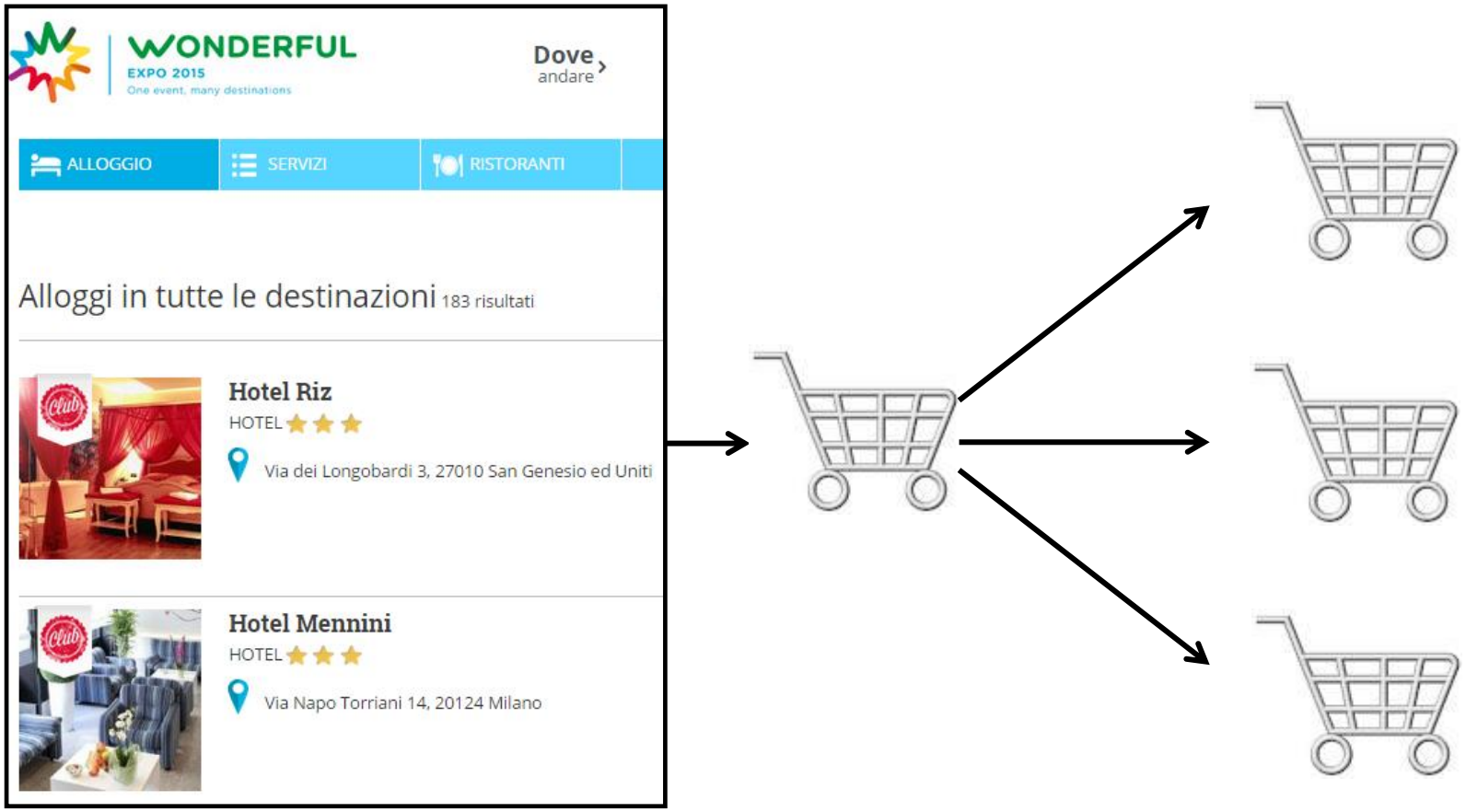


HOTEL

SERVIZIO

SERVIZIO

IL MODELLO



Il cliente all'interno del booking engine prenota uno o più servizi: è il sistema ad associare la prenotazione al singolo fornitore di servizio o alloggio prenotato

IL BOOKING ENGINE: DYNAMIC PACKAGING

Il nostro portale permette di scegliere, attraverso il booking engine, i diversi servizi che il turista vuole prenotare per il suo viaggio.

Sul portale, trovando tutte le informazioni relative al territorio, il turista può costruirsi il proprio soggiorno prenotando i servizi che i diversi fornitori mettono a disposizione.

L'effettiva possibilità di prenotazione online dipende dai sistemi di integrazione utilizzati.

La particolarità del nostro booking engine consisterà nella possibilità per il turista di costruirsi un Dynamic Package inserendo nel carrello tutti i servizi e le informazioni che desidera includere nel proprio viaggio.

ACCOMMODATION + SERVIZI + SERVIZI + SERVIZI + SERVIZI

IL PRODOTTO DI WONDERFULEXPO2015.INFO

HOTELS

RESIDENCES

AGRITURISMI

SERVIZI

TRANSFER

PACCHETTI

VISITE GUIDATE

EVENTI

MUSEI

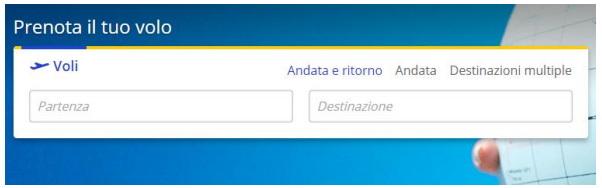
BIGLIETTI AEREI

BIGLIETTI TRENI

WONDERFULEXPO2015

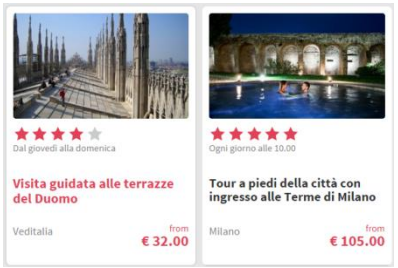
Non è un semplice portale di destinazione, è un metasearch

VOLI



TRENI

TOUR



MUSEI
EVENTI

NESSUNA COMMISSIONE

L'essere prenotabile online per l'operatore ha un valore doppio

- Da un lato, è un canale di distribuzione di grande visibilità poiché collegato ad Expo
- Dall'altro, è un grande vantaggio per l'operatore in quanto il ricavo derivante dalla prenotazione è interamente incassato

VANTAGGI PER GLI OPERATORI

VANTAGGI PER GLI OPERATORI NELL'ESSERE PRENOTABILI SUL PORTALE:

- Accessibilità al mercato
- Visibili a nuovi potenziali clienti
- Visibilità internazionale, grazie alla traduzione del portale in 9 lingue
- Far parte di un'offerta turistica integrata e completa
- Visibilità data da Expo 2015
- Collegamento diretto a Expo 2015
- Presenza sui mercati-obiettivo internazionali
- Beneficiare delle intense attività di web marketing di Explora
- Nessuna commissione

VANTAGGI PER GLI OPERATORI NOSTRI PARTNER

BIGLIETTI EXPO2015

Acquisto per i vostri clienti
- Senza minimi
- Senza acquisti a fermo
- 3% di commissione su ogni biglietto acquistato

VISITE GUIDATE IN EXPO2015

- Prenotazione preferenziale per i vostri clienti
- 10% di commissione per ogni visita guidata acquistata

IMPORTANTE: Gli Hotel che non sono nostri partner non potranno godere di questi vantaggi

VANTAGGI PER GLI OPERATORI

FLESSIBILITA':
- Senza vincoli nel pricing
- Senza obblighi di allotment

L'OPERATORE PUO' SCEGLIERE COME FINALIZZARE LA PRENOTAZIONE:

A. PRENOTAZIONE GARANTITA:
Convenzionamento con la banca per poter gestire tariffe prepagate (transazioni online) e verifica della carta di credito a garanzia del no-show

B. PRENOTAZIONE NON GARANTITA:
Nessun convenzionamento con la banca, il cliente inserisce la carta di credito per la prenotazione, ma non viene effettuata nessuna verifica sulla validità della stessa

C.PRENOTAZIONE ON REQUEST:
Nessun convenzionamento con la banca, il cliente compila il form ed invia la propria richiesta all'operatore; l'eventuale prenotazione verrà finalizzata al di fuori del portale (via mail/telefono tra operatore e cliente)

IL PORTALE B2B: TRADE AREA

WONDERFUL
EXPO 2015
One event, many destinations

WonderfulExpo 2015

Trade Area

Tour Operators
& Travel Agencies

Log in

Extranet Hotel
& Other Touristic Services

Log in

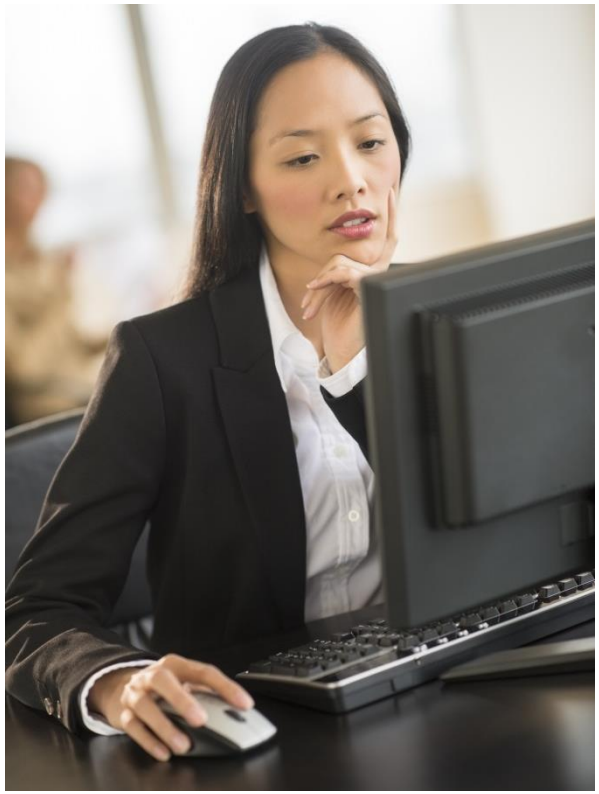
IL PORTALE B2B: TRADE AREA

Creato per mettere in contatto tutti i fornitori di servizi con le agenzie ed i tour operator soprattutto internazionali, il portale B2B è accessibile agli operatori dall'indirizzo

http://trade.wonderfulexpo2015.info

I fornitori di alloggi e servizi hanno a disposizione una propria area riservata per l'inserimento delle tariffe e delle disponibilità che potranno essere acquistate dagli operatori di settore per la vendita ai propri clienti.

Il portale è studiato per avere l'acquisto immediato da parte dell'agenzia o del tour operator.



I NOSTRI CONTATTI

Explora S.C.P.A.
Via Meravigli, 7
20123 Milano

Tel: +39 02 7262841

Mail: segreteria@exploratourism.it
marketing@exploratourism.it
sales@exploratourism.it
prodotto@exploratourism.it

Web: www.exploratourism.it
www.wonderfulexpo2015.info