

Entra nel blu...

...un mare di turisti

Italia[®]
Promozione
INTERNET INCOMING GATE



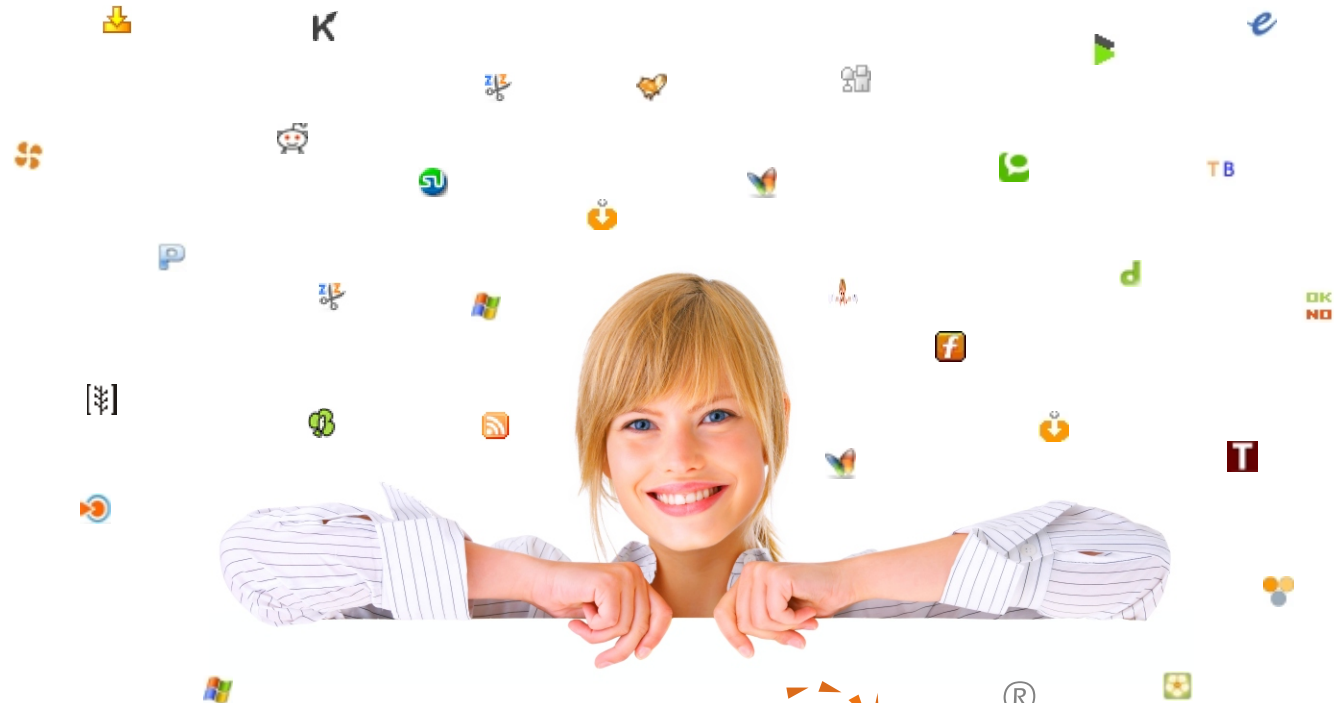
Piano di Crescita Aziendale

Travel[®]2.0



uplink[®]
nbiuk

www.travel2.it



Più PRENOTAZIONI per la tua azienda = Web 2.0 + Piano di Crescita Aziendale



Dott. Ing. Simone Genovesi
A.D. Uplink S.r.l.

Gentile Operatore,

i prossimi sono **anni chiave** per il **cambiamento delle strategie turistiche**.

La crisi in atto richiede un **giro di boa** e una **nuova rotta** per affrontare un **mercato in continua evoluzione**. Non esistono soluzioni miracolose, non ci sono bacchette magiche!

L'unica via è quella di una **buona programmazione**, una **buona gestione**, un **monitoraggio continuo**, una **buona formazione**, la scelta e l'adozione di **strumenti innovativi**.

Uplink Web Agency® Srl - Italia Promozione®

Uplink Web Agency® S.r.l - Italia Promozione® da **dieci anni** affianca l'azienda turistica divenendone partner ideale nella **pianificazione**, nella **fornitura di strumenti e servizi**, nel **raggiungimento dei risultati**!

Oggi conta oltre **400 clienti** distribuiti sul territorio nazionale, sedi commerciali e operative a **Milano**, a **Firenze** e a **Cecina**. Svolge **seminari formativi** al management turistico, collabora e partecipa attivamente in **consorzi**, ha alleanze con **Università**, è presente nelle **fiere nazionali/internazionali** e ha un gruppo di lavoro **dinamico, motivato** e in continua **crescita**.

Entrando in Italia Promozione® scoprirà la possibilità di usufruire di **servizi consolidati** e altamente innovativi: **Consulenza, Formazione e Supporto** continuativi, **Osservatorio** permanente, **Web 2.0, Booking On Line, Programma Gestionale, CRM, Internet Marketing, Network** di siti aziendali, **Network** di portali e Community.

Il tutto è guidato dal **Piano di Crescita Aziendale® (PCA)**: unico reale mezzo per far diventare proprio un mondo complesso e in continua evoluzione quale il **Travel 2.0®**!



Check-Up Internet

Primo passo prima di fare il primo passo

Chi sono? Da dove vengo? Dove sto andando?

Senza entrare in argomenti troppo filosofici ...è evidente che **il successo di un progetto sta nella bontà del suo contenuto** e dunque, prima di qualunque idea, è fondamentale l'**analisi**, nel nostro caso il **Check-Up Internet**.

Italia Promozione® si distingue per la sua capacità di **affiancare l'operatore nella definizione degli obiettivi aziendali a medio termine**.

Attraverso un **team di analisti e di consulenti turistici** sono condotte le fasi di **studio della presenza** dell'azienda nel mercato (**Check-Up**) e **progettazione delle azioni** legate al **Piano di Crescita Aziendale® (PCA)**.



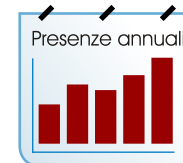
1. Check Up Aziendale



2. Piano di Crescita Aziendale (PCA)



3. Stabilità Aziendale



Check-Up Internet

Che cos'è?

Il Check-Up Internet è una **fotografia dell'attuale presenza sul web di una struttura ricettiva**. Le informazioni necessarie all'analisi sono rilevate direttamente dal sito internet della struttura.

Analisi di Concorrenti

- Individuazione dei suoi primi 5 competitors su Internet

Test MyWeb 2.0

- Test del sito web aziendale secondo i criteri Web 2.0:
 - design
 - usabilità
 - dinamicità
 - grafica
 - prestazioni
 - booking
 - interfacce
 - territorio
 - aspetti giuridici
 - social media

Motori di ricerca

- Individuazione delle parole chiave di interesse primario
- Report di indicizzazione e posizionamento sui motori di ricerca italiani
- Report di indicizzazione e posizionamento sui motori di ricerca internazionali

Portali

- Turistici italiani, internazionali e nazionali esteri
- Tematici

Social Media

- Community
- Social Network
- Reviews

Piano di Crescita Aziendale® (PCA)

Dalla vision agli indicatori di ritorno
il Revenue Management guida gli investimenti sul Web

Piano di Crescita Aziendale® (PCA)

1 - Analisi strutturale, territoriale

- a - Analisi dei punti di forza e di debolezza
- b - Analisi del territorio
- c - Analisi della concorrenza
- d - Analisi dei target di clientela
- e - Analisi dei flussi

2 - Linee Guida e profilazione

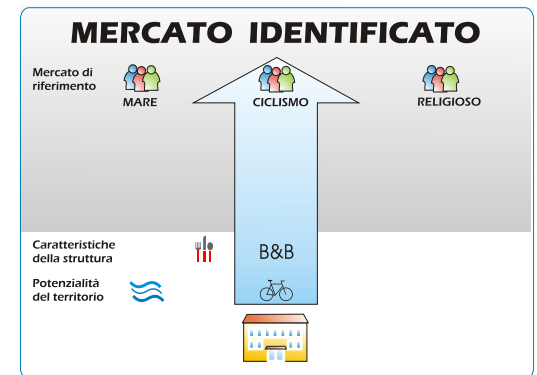
- a - Profilazione dell'offerta e della domanda
- b - Analisi e linee guida di comunicazione

3 - Strumenti e tempi di realizzazione

- a - Definizione degli strumenti
- b - Tempi di realizzazione della crescita aziendale

4 - Budget commerciale e Marketing

- a - Budget commerciale
- b - Ipotesi di listino prezzi
- c - Analisi dei ritorni dalle vendite
- d - Analisi degli scenari
- e - Marketing mix
- f - Indicatori decisionali



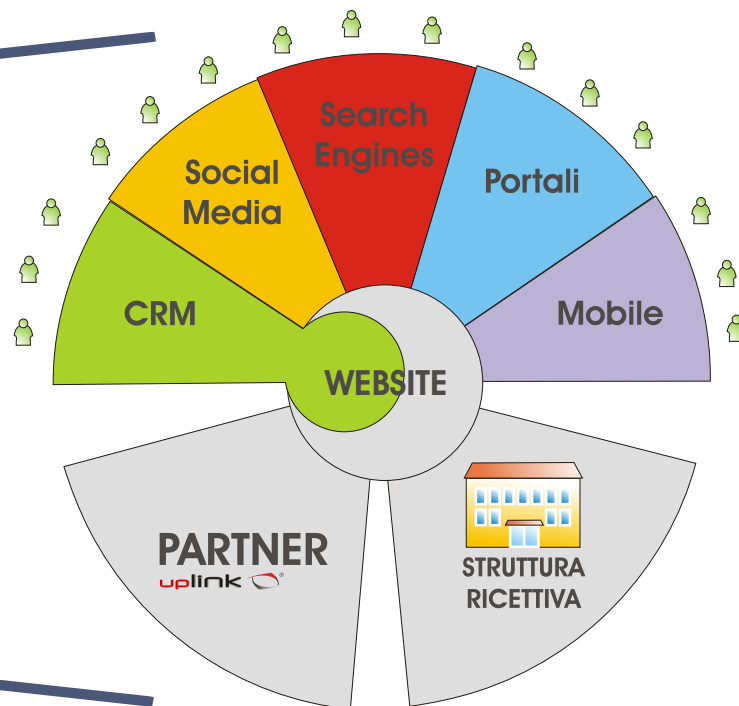
Piano di Crescita Aziendale® (PCA) Sviluppo dei temi sui canali commerciali

Il Piano di Crescita Aziendale® (PCA) delinea, in particolare, i temi e i **canali commerciali necessari al raggiungimento degli obiettivi**.

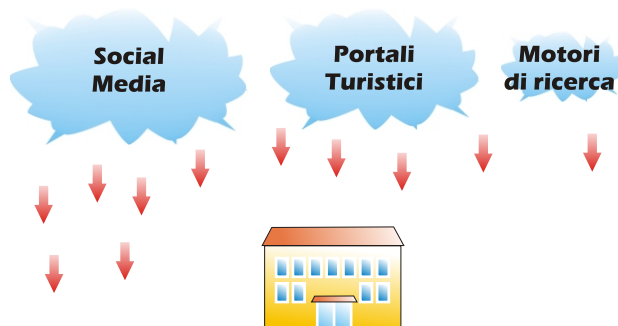
Fondamentale è l'affiancamento da parte di un **Partner**, in una prima fase **strategico**, in una seconda **operativo**.

Solo attraverso un **marketing mix** è possibile determinare l'uso ottimale degli strumenti necessari al **raggiungimento dei mercati identificati**.

L'impianto PCA offre **indicatori di controllo** per un **monitoraggio costante dei risultati** e la possibilità di **prendere decisioni in itinere**.



Senza il Piano di Crescita Aziendale® (PCA)

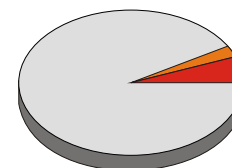


Strumenti

- Sito web **non finalizzato**
- **Presenza non strategica** sui Social Media
- **Scarso** posizionamento sui motori di ricerca
- Investimenti su portali a **basso rendimento**
- Campagne **brevi e costose** di pay per click
- Pubblicità cartacea ad **alto costo**

Supporto Turistico

- **Difficoltà** di aggiornamento del sito
- Assistenza **non garantita**
- **Esposizione** alle fluttuazioni del mercato
- **Difficoltà** di previsione dei risultati



PROVENIENZA DEGLI ACCESSI

- Accessi dai **Portali Turistici**
- Accessi dai **Motori Internazionali**
- Accessi dai **Motori Italiani**
- Accessi dal **Marketing Diretto**

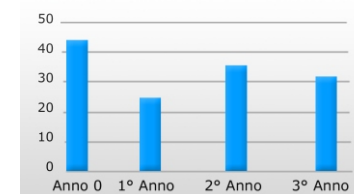
Risultati aziendali

- **Perdita** di flussi di prenotazione
- **Bassa** fidelizzazione dei clienti
- **Difficoltà** di previsione e programmazione del lavoro
- **Scarso** controllo dei risultati
- **Instabilità**

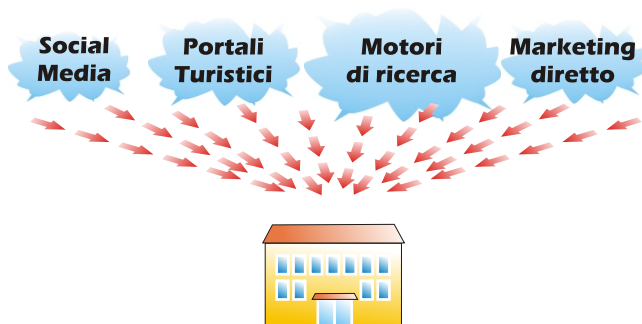
Senza progettazione



Crescita aziendale



Con il Piano di Crescita Aziendale® (PCA)



Supporto Turistico

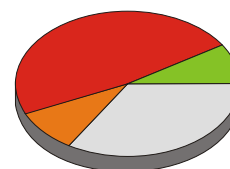
- Assistenza, consulenza e supporto continuativi e propositivi per lo **sviluppo commerciale**
- **Instradamento dei flussi** verso la propria struttura
- **Progettazione e previsione** della stagione
- **Monitoraggio continuo** degli indicatori di ritorno

Risultati Aziendali

- **Conquista** del mercato di riferimento
- **Fidelizzazione** dei clienti
- **Emersione** dalla concorrenza
- **Stabilità** aziendale
- **Capacità** previsionale
- **Progettazione** investimenti
- **Crescita** continua

Strumenti

- **Ottimizzazione del sito** per posizionamento, usabilità, aspetti giuridici
- **Gestione autonoma**
- **Sfruttamento delle Communities** di Turisti e altri **Social Media**
- **Posizionamento** sui motori italiani, internazionali e nazionali esteri
- Utilizzo strategico di **Network turistici e tematici efficaci** italiani, internazionali e nazionali esteri
- **CRM: campagne eventi, offerte, last minute**
- **CRM: campagne dirette comportamentali** a potenziali clienti
- **Booking on line**
- **PMS: programma gestionale** che integra tutte le funzionalità standard e innovative di Revenue Management
- Non più "un sito qualunque" ma "**IL MIO SITO WEB AZIENDALE CERTIFICABILE**"



PROVENIENZA DEGLI ACCESSI

- Accessi dai **Portali Turistici**
- Accessi dai **Social Media**
- Accessi dai **Motori di Ricerca**
- Accessi dal **Marketing Diretto**

Con progettazione e controllo



Crescita aziendale





Oggi **Web 2.0** è la parola chiave per **attrarre il potenziale cliente** e **condurlo alla prenotazione**.

Caratteristiche di MyWeb 2.0

1. Architettura dinamica

- **Design** e grafica
- **Usabilità** e conformità W3C
- **Presentazioni** aziendali audio/video
- **Orientamento** ai motori di ricerca
- **Canali** e oggetti innovativi aggiornabili in autonomia da back office
- Integrazione con il territorio (descrizioni, eventi, meteo,...)
- Rispetto degli adempimenti giuridici
- Sito web certificabile

2. Strumenti e dispositivi

- **Interfacce** per dispositivi diversi (iPhone, palmari, cellulari, satellitari...)
- **Skype**



3. Social Network

- **Servizi di interazione** fra turisti - social network (blog, commenti, diari di viaggio, gallerie fotografiche, video, cartoline,...)
- **Feed RSS**
- Reviews
- Partecipazione, commento ai contenuti



La nuovissima piattaforma .NET di CRM sviluppata da Uplink e commercializzata nella forma SaaS (Software as a Service)



Cliente[®]
Turismo



ALBATROS[®]
ALBATROS

Booking on line, programma gestionale PMS

Social Media Marketing: progettazione e messa in opera di strategie di diffusione sui Social Media

Social Media Team



eMergo[®]
Turismo

Web Marketing: indicizzazione e posizionamento sui motori di ricerca, portali turistici e tematici, pay per click

**Hotel 4 stelle - 130 camere - attività turistica a prevalenza stagionale - sito web in 9 lingue
+ di 5000 richieste dal sito/anno**

Commento del gestore: *"Nel 2008 abbiamo fatto grandi investimenti, migliorando e ampliando molto la gamma di servizi del nostro hotel. Il web 2.0 ci ha permesso di diffondere la nostra offerta in maniera capillare in rete: il ritorno è stato ottimo, la crisi per noi non esiste".*

**Agriturismo - 35 posti letto - aperto tutto l'anno - sito web in 4 lingue
+ di 2300 richieste dal sito/anno**

Commento del gestore: *"Da quando ho adottato le strategie Travel 2.0, non ho ancora capito bene perché ma sono sempre pieno"*

**Hotel 3 stelle - 25 camere - attività turistica a prevalenza stagionale - sito web in 2 lingue
+ di 2000 richieste dal sito/anno**

Commento del gestore: *"Gli apprezzamenti dei nostri clienti sulla community di hotel reviews più importante della rete, TripAdvisor, ci hanno qualificato come il miglior hotel della nostra città, facendo aumentare di molto le richieste di soggiorno. Ritengo il web 2.0 una grande opportunità per le strutture ricettive che soddisfano la propria clientela"*

**Hotel 3 stelle - 60 camere - aperto tutto l'anno
+ di 2400 richieste dal sito/anno**

Commento del gestore: *"L'utilizzo di strategie web 2.0 ci ha permesso di uscire dalle logiche schiaccianti dei motori di ricerca. La soddisfazione mostrata dai nostri clienti è il nostro migliore biglietto da visita"*

Tour Operator di Incoming

"Gli strumenti 2.0 ci permettono di raggiungere in maniera più diretta i nostri clienti, riusciamo in questo modo a capire molto meglio quali siano le loro esigenze e quindi ad ottimizzare la nostra offerta"

Modulo di richiesta Check-Up Internet

Riempire e inviare via fax al 0586.635711

Sede Legale Uplink Web Agency® Srl, Via del Polo Tecnologico, 4 - 57023 Cecina (LI) - P.iva 01350780498

Per **prepararsi al meglio** e non essere in balia del mercato, Uplink Web Agency® Srl – Italia Promozione® Le offre un **Check-up Internet**, prima fase del Piano di Crescita Aziendale® (PCA) che permetterà di valutare, in merito alla struttura che gestisce, il suo **attuale posizionamento sul mercato internet** e l'allineamento del suo sito web agli **standard Web 2.0**.

Con il presente, io sottoscritto

Legale rappresentante dell'azienda (ragione sociale completa)

Indirizzo e-mail.....

Richiedo il Check-Up Internet per l'azienda avente sito web www.

Che cos'è il Check-Up Internet

Analisi della presenza su Internet

Analisi delle parole chiave di interesse primario

Report di indicizzazione e posizionamento sui motori di ricerca italiani e internazionali

Analisi della presenza sui Network, Social Media e Portali Turistici italiani e internazionali

Test del sito web aziendale secondo i criteri Web 2.0 (design, usabilità, dinamicità, grafica, prestazioni, booking, interfacce, territorio, aspetti giuridici, community,...).

Data, luogo, timbro aziendale e firma del richiedente



Modulo d'ordine Piano di Crescita Aziendale® (PCA)

Riempire e inviare via fax al 0586.635711

Sede Legale Uplink Web Agency® Srl, Via del Polo Tecnologico, 4 - 57023 Cecina (LI) - P.iva 01350780498

Con il presente, io sottoscritto

Legale rappresentante dell'azienda (ragione sociale completa)

Indirizzo e-mail.....

Richiedo Studio di Fattibilità denominato Piano di Crescita Aziendale® (PCA) per l'azienda avente sito web
www.

Caratteristiche del Piano di Crescita Aziendale® (PCA)

Analisi dei punti di forza e di debolezza

Analisi del territorio

Analisi della concorrenza

Analisi dei target di clientela

Analisi dei flussi

Profilazione dell'offerta e della domanda

Analisi e linee guida di comunicazione

Definizione degli strumenti

Tempi di realizzazione della crescita aziendale

Budget commerciale

Ipotesi di listino prezzi

Analisi dei ritorni dalle vendite

Analisi degli scenari

Marketing mix

Indicatori decisionali

Al prezzo, concordato con il consulente, di euro + iva da corrispondere entro la data di consegna del piano che sarà comunicata.

Mi impegno a fornire alla Uplink Web Agency® tutti i dati necessari alla elaborazione che saranno richiesti. I file per la raccolta dati saranno inviati entro una settimana dalla data del presente ordine. Dovranno essere riconsegnati (via e-mail) entro una settimana dalla ricezione. La consegna del Piano di Crescita Aziendale® (PCA), in loco, avverrà entro il trentesimo giorno dalla firma del presente ordine. La mancata consegna dei dati che la Uplink Web Agency® richiederà o la mancata consegna a domicilio del PCA per ragioni non dipendenti dalla Uplink Web Agency® non ostacoleranno la redazione dell'elaborato né la riscossione dell'importo totale indicato dal presente. Non sono vincolato all'acquisto di successive forniture.

Data, luogo, timbro aziendale e firma del richiedente



Viral marketing

Social Media Team

Community

Portali turistici

Mobile

Web 2.0

Booking Online

Video

Social Network

PMS

Mash-up

CRM

Co-travelling

Blog

Search Engines



www.uplink.it



www.italiapromozione.it



www.travel2.it

Uplink Web Agency® Srl - Italia Promozione®

P.IVA: 01350780498

■ **Milano**, via San Gregorio 44

■ **Firenze**, via Vasco De Gama 25

■ **Cecina**, via del Polo Tecnologico 4

