

**TURISMO: STRATEGIE DI MARKETING E COMUNICAZIONE
COME INNOVARE E PROMUOVERE L'OFFERTA TURISTICA PER IL
SEGMENTO BUSINESS E FAMILY&LEISURE**

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE IN FORMULA WEEKEND - 9 WEEKEND NON CONSECUTIVI
Milano, dal 5 febbraio 2010 - 1ª edizione

Tel. 02 4587.020 - Fax 02 4587.025 - info@formazione.ilsole24ore.com

GRUPPO24ORE

QUOTIDIANO DEL MARKETING IN RETE

Anno VIII - giovedì 21 gennaio 2010 n.010

PERFORMANCE POSITIVA PER IL SITO DEDICATO AL LIFESTYLE

Veraclasse.it, utenti triplicati in 12 mesi

LA COMMUNITY HA SUPERATO IN UN ANNO I 40.000 ISCRITTI ALLA NEWSLETTER

Veraclasse.it ha chiuso il 2009 in modo positivo. La scelta editoriale di puntare sulla qualità dei contenuti e sulla semplicità della grafica è stata premiata con una buona risposta dei lettori, che si sono triplicati in dodici mesi con 223.242 browser unici nel dicembre 2009 (fonte **Audiweb**), posizionando il sito ai vertici del settore, e quel che più conta con un target molto elevato, come testimoniato da una recente autorevole inchiesta. Secondo quanto emerso infatti dall'indagine di **NetObserver** (l'osservatorio europeo dei navigatori sviluppato dall'Istituto di studi **Harris Interactive**), il pubblico di Veraclasse.it si suddivide per il 90% equamente fra uomini e donne con un'età compresa fra i 25 ed i 55 anni. Reddito e scolarizzazione dei lettori del sito sono superiori alla media internet e quello che colpisce maggiormente è il divario delle marche utilizzate dalle lettrici e lettori di Vera Classe rispetto alla già elevata media

del web. La community stessa ha visto una crescita esponenziale superando in un solo anno i 40.000 iscritti che ricevono regolarmente la newsletter del portale del buongusto e dell'eleganza.



Nel mese di dicembre 223.242 utenti hanno visitato il sito

RISULTATI

CRESCHE IL SITO DI TECNOCASA

Secondo i dati **Nielsen Online**, i navigatori interessati al mondo immobiliare hanno raggiunto a novembre 2009 quota 2.648.000. Secondo i dati Nielsen Online di novembre 2009, il portale del **Gruppo Tecnocasa** **www.tecnocasa.it** si colloca al primo posto tra i siti di reti fisiche, ovvero ad insegna, e al quinto posto come numero di utenti unici, tra tutti i siti immobiliari (ivi compresi i cosiddetti "aggregatori"). A settembre 2009 il portale è stato visitato da 1 milione di utenti unici. Mediamente i navigatori del portale Tecnocasa visitano 71 pagine.

TURISMO: STRATEGIE DI MARKETING E COMUNICAZIONE COME INNOVARE E PROMUOVERE L'OFFERTA TURISTICA PER IL SEGMENTO BUSINESS E FAMILY&LEISURE

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE IN FORMULA WEEKEND - 9 WEEKEND NON CONSECUTIVI
Milano, dal 5 febbraio 2010 - 1ª edizione

PROGRAMMA

- Il prodotto turistico e i sistemi di offerta
- Le imprese e i segmenti del turismo: evoluzione e novità dei diversi settori
- I cambiamenti nei comportamenti di acquisto
- Innovare l'offerta turistica attraverso la ricerca, il marketing e la comunicazione
- L'importanza della qualità nel servizio al consumatore
- La progettazione, lo sviluppo e il lancio di un prodotto/servizio turistico
- Nuove politiche di pricing del prodotto/servizio turistico: formule innovative e low cost
- Sistemi di trasporto per il turismo. Nuove strategie tra qualità e flessibilità
- Politiche commerciali e strategie distributive
- Web promotion e e-business turistico

DOCENTI

- | | |
|--|---|
| Lorenzo Brufani
Competence | Mariangela Rossi |
| Ferdinando Farba | Marco Santambrogio
VALUE LAB |
| Marco Ferrari
Imagine Communication | Mauro Santinato
Teamwork |
| Emanuela Gardella
GARDELLA associati | Alberto Scandolaria |
| Nadia Olivero
Università degli Studi
Milano-Bicocca | Nicola Tomesani
Econstat
Università di Bologna |

BROCHURE E SCHEDA DI ISCRIZIONE: WWW.FORMAZIONE.ILSOLE24ORE.COM



Servizio clienti
Tel. 02 4587.020 - Fax 02 4587.025
info@formazione.ilsole24ore.com

GRUPPO24ORE

Il Sole 24 ORE Formazione
Milano - via Monte Rosa, 91
Roma - Piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2000