

BANDO DI ACCESSO 2022

“AZIONI PER IL RIORIENTAMENTO E LA DIVERSIFICAZIONE DEI MERCATI”
Programma Operativo Regionale del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

POR MARCHE FESR 2014/- ASSE 1 - AZIONE 1.3 - INTERVENTO 1.3.1 - “Promuovere i processi di innovazione aziendale e l'utilizzo di nuove tecnologie digitali” - AZIONI PER IL RIORIENTAMENTO E LA DIVERSIFICAZIONE DEI Mercati

Azione 1.3: PROMUOVERE I PROCESSI DI INNOVAZIONE AZIENDALE E L'UTILIZZO DI NUOVE TECNOLOGIE DIGITALI NELLE MPMI MARCHIGIANE

RIFERIMENTI BENEFICIARIO

DENOMINAZIONE **FUTURA - PROGETTI TURISTICI - S.R.L.**

PARTITA IVA IT01396430447

CODICE FISCALE IT01396430447

INDIRIZZO SAN BENEDETTO DEL TRONTO (AP) VIA PLAUTO 16 CAP 63074

IDENTIFICATIVO PROGETTO

CUP B78J22002720007

TITOLO PROGETTO “Hotel Mocambo: nuove strategie per nuovi mercati”

finanziato a valere sul POR MARCHE FESR 2014-2020 -

INTERVENTO 1.3.1 “Promuovere i processi di innovazione aziendale

e l'utilizzo di nuove tecnologie digitali” ovvero EVENTI SISMICI POR MARCHE FESR

2014/2020 – ASSE 8 – OS 21 - AZIONE

21.1 – INTERVENTO 21.1.1 “Sostegno agli investimenti produttivi al fine del rilancio della crescita economica e della competitività” Bando 2022

Hotel Mocambo: nuove strategie per nuovi mercati

La proposta progettuale consiste nella volontà di andare a migliorare, e ricalibrare, la propria strategia commerciale sui mercati esteri e italiani a causa del momento storico particolare. Si vuole raggiungere questo miglioramento andando a modificare la propria proposta di valore e brand identity affinché sia più in linea con le aspettative ed esigenze dei mercati target. Il progetto prevede che la proposta di valore venga veicolata con una migliore presenza online a partire dal sito web e poi anche sui canali social, costruendo una strategia che integri il sistema di e-commerce e un sistema di CRM per la preventivazione e la gestione del rapporto commerciale diretto. Così da creare un sistema multicanale che possa gestire richieste in modo digitale, tenendo il controllo dei dati e migliorando l'efficacia della conversione dei contatti.

Una nuova brand identity per soddisfare le aspettative del nuovo target (anche con nuovo prodotto) che implica poi azioni a livello digital per andare a intercettare il target e presentargli nel modo più corretto e coerente possibile la proposta di valore per portarlo infine alla prenotazione tramite anche in canale digitale.

SITO WEB AZIENDALE

- Riorganizzazione e miglioramento del sito web aziendale.

MARKETING DIGITALE

- consulenza di digital marketing per migliorare il posizionamento SEO, creare landing page ad hoc (finalizzate all conversione su e-commerce)

SOCIAL MEDIA MARKETING:

- azioni di miglioramento dei contenuti dei social; azioni di advertising online

“Innovazione, specializzazione e diversificazione sono le chiavi per accrescere la competitività del sistema Marche anche nel settore dei servizi”.

obiettivi raggiunti

Monitoraggio e Analisi:

- Installazione di strumenti di analisi web, come Google Analytics, per monitorare il traffico e il comportamento degli utenti sul sito.
- Regolare revisione delle metriche per identificare opportunità di miglioramento.
- Testing e Ottimizzazione Continua:
- Test del sito web su diversi dispositivi e browser per assicurare la compatibilità.
- Raccolta di feedback dagli utenti e iterazioni continue per migliorare efficacia del sito.
- Sicurezza del Sito Web:
- Implementazione di misure di sicurezza per proteggere i dati degli ospiti e garantire la sicurezza del sito.

Soluzioni Tecnologiche individuate

Piattaforma CMS (Content Management System): La scelta è stata quella di utilizzare una piattaforma CMS che consenta agli utenti di aggiornare facilmente i contenuti del sito web senza richiedere competenze tecniche avanzate.

Hosting Web: hosting garantisce velocità di caricamento rapide, una buona disponibilità e servizi di backup regolari per la sicurezza dei dati.

Sicurezza del Sito: Per proteggere il sito web e i dati dei clienti, è stata implementata una misura di sicurezza robuste. Queste includono uso di certificati SSL per crittografare le comunicazioni, la gestione degli accessi e dei permessi ;aggiornamento regolare dei plugin e delle estensioni, e il monitoraggio delle minacce online.

Responsive Design: Il sito è stato progettato per essere completamente reattivo, il che significa che deve adattarsi automaticamente a diversi dispositivi e dimensioni dello schermo, inclusi smartphone, tablet e computer desktop.

Motori di Prenotazione Online: Abbiamo integrato il sito con i sistemi di prenotazione on-line. Questo sistema dovrebbe consentire agli ospiti di verificare la disponibilità delle camere, le tariffe e di effettuare prenotazioni dirette sul sito.

Integrazione dei Social Media: sono stati integrati icone e collegamenti ai profili social hotel per favorire la condivisione;interazione con i clienti.

Gestione delle Recensioni e dei Feedback: ntegrazione di moduli o servizi per la gestione delle recensioni degli ospiti è utile per raccogliere feedback e recensioni direttamente dal sito web. Questo può contribuire a costruire una buona reputazione online.

Ottimizzazione SEO: La ricerca delle parole chiave, la struttura dei contenuti e ottimizzazione tecnica sono essenziali per migliorare la visibilità del sito web sui motori di ricerca, in particolare Google.

Questo richiede uso di strumenti di analisi SEO e implementazione di pratiche ottimizzate.

Traduzione e Localizzazione: Per raggiungere un pubblico internazionale, è stato tradotto il sito web nelle lingue dei mercati target. Sono stati implementati soluzioni di traduzione e plugin di localizzazione.

Strumenti di Analisi Web: implementazione di strumenti di analisi web come Google Analytics consente di monitorare il traffico, le conversioni e il comportamento degli utenti sul sito, fornendo dati preziosi per migliorare la strategia di marketing online.

Obiettivi Conseguiti

Uno dei più importanti obiettivi conseguiti con il nuovo sito è la possibilità di creazione di strategie commerciali, sia per la lingua italiana che in lingua estera, , potenziare e integrare meglio il canale e-commerce diretto (booking engine) con le attività di marketing.

In particolare:

Localizzazione del Sito Web: La Traduzione accurata del sito web in lingua estera, tenendo conto delle differenze culturali e linguistiche e l'adattamento dei contenuti, delle immagini e delle offerte per rispondere alle esigenze dei mercati internazionali consente una migliore localizzazione del sito web;

Ottimizzazione SEO Internazionale: la Ricerca delle parole chiave rilevanti per ciascun mercato target e l'Ottimizzazione dei contenuti e delle meta-tag ha consentito di migliorare il posizionamento del sito web sui motori di ricerca locali;

Gestione delle Tariffe e delle Disponibilità: Implementazione di un sistema di gestione delle tariffe (Revenue Management) per regolare dinamicamente i prezzi in base alla domanda e alla stagionalità.

La Sincronizzazione delle tariffe e della disponibilità sui vari canali di distribuzione online, inclusi OTA (Online Travel Agencies) e il booking engine del sito web, consente di massimizzare i ricavi in ragione del prezzo che la domanda è disposta a pagare;

Booking Engine Ottimizzato: è stato realizzato un sistema di booking engine intuitivo, facile da usare e che offre una varietà di opzioni di prenotazione, come pacchetti, offerte speciali e sconti.

Presenza Online: hotel deve avere una forte presenza online attraverso il proprio sito web e sui vari canali di social media.

Questo è il punto di partenza per tutte le attività di digital marketing, in questa ottica si è lavorato per ottimizzare il posizionamento del sito dell'Hotel Mocambo. Come abbiamo detto sopra abbiamo progettato un sito ottimizzato per la navigazione mobile e con l'uso di parole chiave molto ricercate per favorire l'ottimizzazione sui motori di ricerca (SEO) ottenendo quindi una migliore visibilità online.

Gestione delle Prenotazioni Online: Si è lavorato sull'integrazione di un sistema di prenotazione online user-friendly, in quanto questo è fondamentale per avere miglioramenti nel processo di prenotazione.

La grafica è diventata molto intuitiva e i clienti hanno la possibilità di la disponibilità delle camere, visualizzare le tariffe e prenotare direttamente dal sito web.

Contenuti di Qualità: si è lavorato poi su come creare di contenuti di alta qualità, in quanto è essenziale.

Si è lavorato sulle descrizioni delle camere, dei servizi, delle esperienze e delle attrazioni locali.

E-mail Marketing: La consulenza si è concentrata anche sull'ottimizzare e-mail marketing per promuovere offerte speciali, inviare newsletter informative e coinvolgere i clienti. Si è lavorato sull'ottimizzazione del data base clienti migliorandone la qualità delle informazioni contenute e individuando un nuovo sistema di raccolta delle informazioni più funzionale e smart.

Analisi dei Dati: Altra azione fondamentale della consulenza fornita è stata implementare uso di strumenti di analisi web come Google Analytics per monitorare il traffico, le conversioni e il comportamento degli utenti sul sito web. Questo è essenziale per valutare efficacia delle strategie di marketing.

Gli obiettivi della strategia di marketing impostata sono stati apprezzati soprattutto nella stagione estiva successiva

Le azioni di miglioramento dei contenuti dei social media e le attività di advertising online sono complementari e sono state usate come strategie complementari per promuovere hotel e attirare clienti. La pianificazione, la segmentazione accurata analisi dei risultati sono chiave per il successo di queste attività. un ringraziamento alla regione marche e la comunità europea per l'opportunità che ci è stata offerta e che ci ha permesso di re-brandizzare l'azienda verso nuove prospettive di sviluppo.