Savona, strategie di marketing nel turismo: due incontri alla Camera di Commercio

di **Redazione**

18 Giugno 2014 – 16:07

Savona. Doppio appuntamento, la settimana prossima, alla Camera di Commercio di Savona, per le imprese del turismo (alberghi, ristoranti, stabilimenti balneari, agriturismo, campeggi).

Si tratta di due incontri formativi gratuiti rivolti a migliorare i fattori di competitività e di qualità del sistema turistico savonese su un mercato nazionale e internazionale dove la concorrenza è sempre più serrata. Entrambi gli incontri si terranno presso la Sala Magnano, al terzo piano della Camera di Commercio di Savona.

Martedì 24 giugno, con inizio alle ore 14. si parlerà di “Intermediazione e sistemi distributivi: conoscerli per coglierne le opportunità”. Relatrice sarà la dott.ssa Cinzia Fiore, di Isnart, l’Istituto nazionale di ricerche nel turismo. Il vantaggio competitivo di un’azienda – è la tesi che sarà illustrata – richiede una integrazione efficace di tre dimensioni rilevanti: le risorse e le competenze aziendali, il valore per il cliente e il

confronto con i competitors. Attraverso la semplificazione di alcuni concetti chiave, fondamenti di marketing strategico e operativo, l'obiettivo dell'incontro è di fornire strumenti e riflessioni per una corretta gestione delle leve di "trade marketing".

Giovedì 26 giugno, con inizio alle ore 9, si parlerà di "Competenze per competere: creare il posizionamento strategico di marketing per distinguersi nel mercato turistico". Relatore Emilio De Risi, direttore marketing della società editrice Job in Tourism.

Il seminario intende fornire all'impresa strumenti utili ad ottenere un posizionamento di marketing che la renda fortemente riconoscibile per i clienti già acquisiti e potenziali in modo da sostenere ed incrementare i risultati economici.

Gli operatori del comparto turistico avranno quindi la possibilità di sviluppare e consolidare le proprie competenze, nonché di applicare più efficaci strategie di comunicazione, scegliendo quelle più adatte alle proprie esigenze.

Particolare rilievo, nei due incontri, sarà dato al canale on line, strumento essenziale per la costruzione di un'immagine aziendale vincente e la comunicazione efficace di un'offerta di valore per il cliente.