



90 ORE DI TEORIA

300 ORE DI STAGE GARANTITO

## SMART TOURISM 2.0: Esperto in tecnologie e strategie digitali per la promozione turistica

Corso di Formazione promosso e  
organizzato da

**TIME VISION**

Agenzia Formativa  
accreditata Regione Campania

Via Tavernola 6/8 Castellammare di Stabia NA]

Tel. 0813941097- 8711128

Fax 178 2255443

Mail: [info@timevision.it](mailto:info@timevision.it)

In collaborazione con:

Il Polo Tecnico  
Professionale Regionale

**CAMPANIA'**  
*soul*  
sviluppo turismo e accoglienza

## Il Corso di Specializzazione

### Obiettivi

Questo corso mira a fornire competenze specialistiche per la realizzazione di servizi web efficienti e altamente visibili, con l'utilizzo di tecnologie open source, strategie e tecniche di posizionamento finalizzate all'aumento delle prenotazioni dirette e il miglioramento della reputazione online delle strutture ricettive. La scelta di trasferire agli utenti più che competenze di sviluppo e programmazione, abilità di installazione e personalizzazione, attraverso widget e moduli, è motivata dal reale scopo del percorso formativo: specializzare gli allievi nella realizzazione strategie integrate di web marketing & social media marketing che, basandosi su siti efficacemente progettati mirano all'incremento del business turistico.



Dopo una prima fase di trasferimento di competenze necessarie allo start up di un progetto web, il corso approfondirà i temi della SEO e della SEM, nonché le tecniche di Social Media Marketing e di analisi delle performances e del rendimento delle campagne.

### Destinatari:

Il corso si rivolge a diplomati e laureati, con buona conoscenza di informatica di base e del web che intendano specializzarsi nell'ottimizzazione di siti web e pagine sui Social Media di attività turistico-ricettive, sapendo sfruttare le potenzialità di comunicazione e marketing messe a disposizione dal Web 2.0 al fine di integrare efficacemente strategie di promozione tradizionali e digitali

### Durata:

390 ore di cui:

- 90 ore di formazione in aula
- 300 ore di stage/tirocinio

### Data di inizio del corso:

15/01/2015

### Sede:

sede didattica della TimeVision in Via Tavernola 6/8 Castellammare di Stabia NA

[www.timeision.it](http://www.timeision.it)



## PROGRAMMA DI FORMAZIONE IN AULA:



### MODULO 1: INTRODUZIONE AL WEB MARKETING TURISTICO

5 ORE

- Dal marketing tradizionale al marketing 2.0
- Il mercato dei viaggi e delle prenotazioni on line
- Come impostare un piano di web marketing turistico integrato
- Introduzione a strumenti e tecniche per intercettare la domanda turistica online (social networks, blogs, Tripadvisor)

### MODULO 2: PROGETTARE UN SITO WEB PER UNA STRUTTURA RICETTIVA

10 ORE

- I principali CMS Content Management Systems
- Elementi e caratteristiche di un sito performante per strutture ricettive
- I plugins per l'integrazione con i social networks e l'ottimizzazione per i motori di ricerca
- Analisi di Esempi e Case History di siti web efficaci

### MODULO 3: SEO POSIZIONAMENTO SUI MOTORI DI RICERCA

20 ORE

- Capire il SEO: cos'è e come funziona e la sua importanza per strutture ricettive
- Fattori che influenzano il posizionamento
- Indicizzare un Sito Internet: analisi strategica, controllo competitors e applicazione delle principali teorie di vendita (es. coda lunga)
  - I principali fattori di ranking per il turismo
  - Impostare la giusta Strategia SEO
- La definizione del Keyword Set: come scoprire cosa cercano gli utenti sui motori di ricerca
- Ottimizzazione di un blog/Cms :
  - On-Site (Meta Tag, Linking Interno, ecc.)
  - Off-Site (Strategie di Link Building, Tool e Strumenti utili, ecc.)
- Integrare strategie di marketing tradizionale e SEO

- Introduzione all'Online Advertising e al Search Marketing
- Capire la "Psicologia" dietro ad ogni ricerca.
  - Comprendere il processo di acquisto.
  - Come creare una campagna AdWords™ efficace
- Definizione della strategia di offerta, analisi della concorrenza, brainstorming mentale delle principali keywords.
- La Ricerca delle Keywords: come selezionare e individuare le migliori keywords per il tuo mercato di riferimento.
- Come scrivere annunci testuali vincenti: annunci che vendono, annunci che informano, annunci che generano traffico.
- Tecniche di ottimizzazione avanzate
- Come ottenere il massimo profitto in base agli obiettivi di marketing (Traffico, Conversioni, Vendite, Branding).
- Il Quality Score Google Adwords™: Perché è così importante, come fare ad ottimizzarlo e quali sono le Best Practices.
- La rete Display Google

Come creare una campagna di successo sulla Rete Display Google.

- Introduzione al Re-Marketing Google Adwords™
- Esempi di utilizzo del Remarketing

Come misurare e ottimizzare i risultati

- il Tracking delle Conversioni attraverso Adwords Tracking Tool e Google Analytics.

Analisi Case Histories di successo per E-Commerce, Lead Generation e Branding.

- Workshop pratico sulla piattaforma Google AdWords™.
- AdWords Editor: come risparmiare tempo e fare modifiche in massa all'account Adwords™  
Landing Page: come realizzare pagine che convertono

Altri servizi Google per campagne geolocalizzate :

- Google Maps: come essere presenti nelle mappe di Google
- Google Places
- Google+ Local
- Google Hotel Finder

- Pianificare una strategia social
- Le attività e le fasi del Social Media Marketing: Social PR, Community Management, Social Advertising, integrare strategie global, local e mobile
- Promuovere efficacemente una struttura turistica con:
  - Google Plus
  - Instagram e Pinterest
  - Facebook
- Definire obiettivi e attività su Foursquare e Yelp
- Campagne pubblicitarie su Facebook
  - Come creare e gestire una campagna su Facebook

- Inserzioni, Post Promossi e Notizie Sponsorizzate
- Come scegliere il target
- Come gestire il budget (CPC, CPM, CPA, CTR)
- Analisi e monitoraggio con Facebook Insights
- Reputazione online e visibilità globale
  - L'influenza della reputazione sul fatturato dell'hotel
  - Come rispondere alle recensioni su TripAdvisor: i consigli degli esperti
  - Strategie per un' eccellente reputazione online: Sentiment Analysis e Passaparola online
  - Strumenti per monitorare la reputazione online
- Strategie, strumenti e tecniche per il marketing geolocalizzato

---

**MODULO 6: STRATEGIE INTEGRATE PER OTTIMIZZARE L'OFFERTA**

**15 ORE**

- Funzionamento dei principali portali di intermediazione (es. rivenditori coupon) e motori di booking on line
- Ridurre gli intermediari per aumentare i profitti
  - Creazione e promozione on line di eventi e pacchetti speciali
  - Utilizzare le recensioni dei turisti per attrarre nuovi clienti
  - Pianificare una campagna di E-mail Marketing
- Monitorare l'efficacia della propria presenza on line: strumenti di web analysis

---

**STAGE:**

**300 ORE**

Lo stage si svolgerà presso aziende campane operanti nel settore turistico, quali:

- tour operator,
- agenzie turistiche,
- network turistici,
- enti di promozione del turismo e dei beni culturali,
- alberghi.

Gli stagisti supporteranno alle aziende che li ospiteranno nella progettazione ed implementazione di progetti web (siti, portali, pagine social, ecc.) in grado di sfruttare al meglio le potenzialità offerte dagli strumenti messi a disposizione dal web 2.0.



Ti interessa questo corso?

Per Info:

[marketing@timevision.it](mailto:marketing@timevision.it)

**081 3941097 -8711128**