

# SERVIZIO CHIAVI IN MANO \_ Posizionamento

**Il marketing è una battaglia...**

**che si combatte nella mente del tuo cliente**

**...è lì che ti devi posizionare!**



# IL METODO HSMood (3+1)

FASE #1



M1

M3

M2

ANALISI DI **M**ARKETING

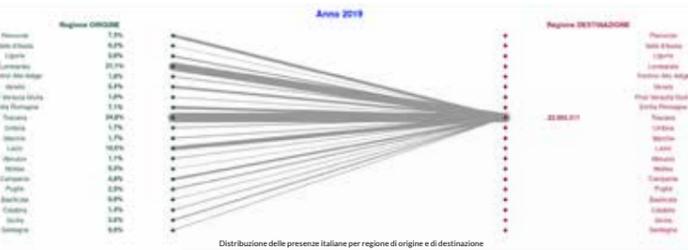
M1 ANALISI DI MERCATO

M2 ANALISI CONCORRENZA

M3 STUDIO DEL TARGET

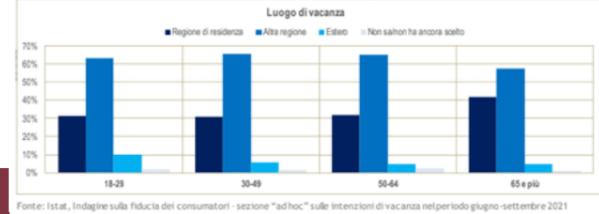


# COSA INCLUDE



TREND TURISMO TOSCANA 2021  
**+28,8%**  
 pari a oltre 1,6 mln di visitatori in più

FIGURA 2. LE PROSPETTIVE DI VACANZA: SCELTA DEL LUOGO, DEL MEZZO DI TRASPORTO E DELLA SISTEMAZIONE - FREQUENZE DI RISPOSTA PER CLASSE DI ETÀ\*, Maggio 2021, valori percentuali



Fonte: Istat, Indagine sulla fiducia dei consumatori - sezione "ad hoc" sulle intenzioni di vacanza nel periodo giugno-settembre 2021

### ITALIA META PREFERITA PER LE VACANZE ESTIVE 2019

Il **24,8%** degli italiani ha scelto la regione di residenza.

il **75,2%** degli italiani ha scelto una regione diversa da quella di residenza.

### ITALIA META PREFERITA PER LE VACANZE ESTIVE 2021

Il **33,3%** degli italiani è intenzionato a scegliere la regione di residenza.

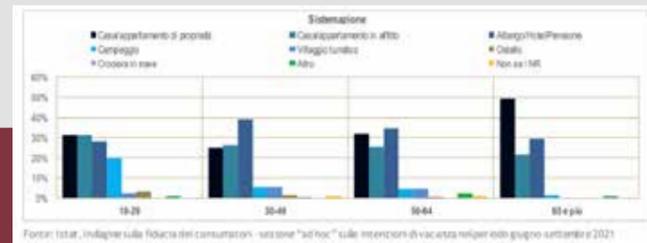
Il **63,7%** degli italiani è intenzionato a scegliere una regione diversa da quella di residenza.

Dal confronto tra i dati del 2019 ed il trend del 2021 emerge:  
 una flessione dell' - 11,5% di italiani che scelgono una regione diversa da quella di residenza  
 un incremento dell' + 8,5% degli italiani che scelgono la regione di residenza.

## ANALISI DI MERCATO

Faremo analisi dettagliate per studiare il contesto economico ed i trend del tuo mercato per prendere consapevolezza delle opportunità e dei fattori di rischio, per sviluppare un business plan vincente ed elaborare strategie mirate.

# FASE #1



Fonte: Istat, Indagine sulla fiducia dei consumatori - sezione "ad hoc" sulle intenzioni di vacanza nel periodo giugno-settembre 2021

### Trend 2021 Per tipologia di alloggio

**34%** dei rispondenti preferisce la sistemazione collettiva in albergo, hotel, pensione

**32,4%** la casa, appartamento di proprietà

**26,3%** la casa, appartamento in affitto

**7,8%** ha intenzione di soggiornare in campeggio

solo il **3,6%** sceglie il villaggio turistico

### Conclusioni

Alla luce di quanto analizzato, si può concludere che la situazione sanitaria ha condizionato profondamente la scelta del luogo di vacanza e, soprattutto la sistemazione, ricercando strutture meno affollate e più riservate.

PROSPETTO 5. IN ASSENZA DI EMERGENZA SANITARIA AVREBBE SCELTO LO STESSO TIPO DI VACANZA - FREQUENZE DI RISPOSTA PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA, Maggio 2021, valori percentuali

	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Mezzogiorno	Italia
Certamente sì	38,7	33,5	30,9	24,0	32,1
Probabilmente sì	27,5	34,7	28,9	37,1	31,8
Probabilmente no	21,0	15,9	30,2	24,1	22,8
Certamente no	12,8	14,9	10,0	14,8	13,3
Non sa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

PROSPETTO 6. LA SITUAZIONE SANITARIA HA CONDIZIONATO LA SCELTA DEL LUOGO DI VACANZA, DEL MEZZO DI TRASPORTO E DELLA SISTEMAZIONE - FREQUENZE DI RISPOSTA PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA, Maggio 2021, valori percentuali

	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Mezzogiorno	Italia
<b>Scelta del luogo di vacanza</b>					
Molto	17,8	20,5	20,2	21,8	20,9
Abbastanza	25,0	29,2	26	31,2	27,7
Poco	24,5	17,9	22	26,7	23,3
Per niente	32,7	32,2	26,8	20,0	28,0
Non sa	0,0	0,2	0,0	0,3	0,1
<b>Scelta del mezzo di trasporto</b>					
Molto	12,4	19,7	12,3	14,4	14,5
Abbastanza	16,8	13,4	19,3	20,3	17,4
Poco	14,9	11,9	13,3	18	14,8
Per niente	56,1	54,8	55,1	47,3	53,3
Non sa	0	0,2	0	0	0
<b>Scelta del tipo di sistemazione</b>					
Molto	4,3	9,6	11,1	12,4	9,6
Abbastanza	14,4	19,1	15,6	20,1	17,1
Poco	20,2	18,0	16,6	22,2	20,2
Per niente	59	53	53,7	44,9	52,9
Non sa	0,1	0,1	0,0	0,4	0,2

Fonte: Istat, Indagine sulla fiducia dei consumatori - sezione "ad hoc" sulle intenzioni di vacanza nel periodo giugno-settembre 2021

# M1 \_ ANALISI DI MERCATO



FASE #1

M3 \_ ANALISI DEL TARGET

SARAI TU A SCEGLIERE IL TUO OSPITE!

Tu e la tua struttura avrete uno stile ed una personalità allineata e ben definita, di conseguenza ci sarà una tipologia di ospite altrettanto ben delineato nei suoi bisogni e nelle sue aspettative che vorrà proprio la tua casa.

Il Daino Bianco è la **struttura ideale per gruppi di persone** che hanno la voglia e la necessità di passare del tempo insieme, isolati dal mondo esterno ed immersi nella Maremma. Nessuna necessità di business, solo il **desiderio di condividere momenti tra amici e famiglia**.

**Parole d'ordine:**

- Unione
- Sicurezza
- Tranquillità
- Normalità
- Vita
- Natura
- Convivialità
- Aggregazione

Sono gruppi variegati, dal neonato al nonno innamorato di suo nipote, dalla coppia senza figli di mezza età al cugino single trentenne. Ogni componente ha un suo segno distintivo, ma in comune hanno il desiderio di condividere del tempo di qualità, ricercano le comodità a portata di mano, ma si sanno adattare.

Vogliono vivere le **caratteristiche culinarie e culturali della Toscana**, senza abbandonare la struttura per "non rischiare". Per questo ricercano una grande casa che possa accogliere tutti e li sappia sorprendere con servizi extra ma che rispetti la loro **privacy** e la loro **voglia di unione ed aggregazione**.

Il visitatore desidera un'esperienza di viaggio intensa; ad alto grado di **coinvolgimento emotivo**, polisensoriale e attiva.



**La Maremma:**  
*il cuore selvaggio della Toscana tra terra e cielo.*  
Grandi spazi e tempi dilatati sono lo scenario ideale per viaggiare all'aperto in armonia con un territorio dove la dimensione del viaggio rispetta i ritmi dell'uomo.

La tendenza di questa estate 2021:  
la necessità di ricongiungerci ai nostri affetti più vicini,  
che per troppo abbiamo dovuto tenere a distanza di sicurezza.

Abbandoneremo le video call in zoom e l'outfit da lavoro solo a mezzo busto,  
ci godremo il nostro tempo, la qualità di vita, in situazioni che ci possano distaccare dalla realtà che per tanto,  
troppo tempo, abbiamo vissuto con terrore, angoscia e il combattuto desiderio di aggregazione.

## COSA OTTIENI

M1



- \_ **Relazione scritta**  
con i risultati delle analisi svolte
- \_ **1 videocall individuale** di un'ora  
in cui andremo ad analizzare  
temi specifici della tua realtà

M2



- \_ **Posizionamento strategico**  
per far emergere la tua unicità  
ed esclusività e differenziarti  
dai tuoi competitor
- \_ **La tua Proposta di Valore Unica**  
Unique Selling Proposition (USP)

M3



- \_ **Il tuo cliente target ideale**  
Tutti nel marketing vuol dire  
nessuno. Devi scegliere a  
chi rivolgerti.

## QUOTAZIONE

La mia miglior offerta per Voi...

~~2.000 Euro + Iva 22%~~

Sconto a Voi riservato 10%

**1.800 Euro + Iva 22%**

TERMINI  
& CONDIZIONI

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

50% all'accettazione dell'incarico;  
50% alla consegna del report.

### TEMPISTICHE

Tempi di consegna previsti 45 giorni  
dalla data della sottoscrizione del preventivo.

## SERVIZI SUPPLEMENTARI SU RICHIESTA



### SITO DELLA STRUTTURA

Il servizio di Creazione e Gestione del sito web è finalizzato a **presentarti agli occhi dei tuoi clienti in modo impeccabile** attraverso uno strumento professionale che fa dell'immediatezza del messaggio e dell'usabilità la sua forza.

#S1

Il sito web della struttura dovrà essere funzionale, facilmente navigabile, organizzato, veloce, totalmente responsive e utile per i tuoi clienti. **Lavoreremo in tandem per creare uno spazio comunicativo** utile in grado di valorizzare la struttura.

prezzo su richiesta



### CREAZIONE PAGINE SOCIAL

Il servizio è finalizzato a **comunicare la tua attività** e i suoi valori in un racconto in grado di fare breccia nell'emotività del cliente e, in questo modo, scolpire a fondo l'identità del tuo Brand nella sua memoria ed ampliare la platea di potenziali clienti.

#S2

Creazione pagine social e relativo visual per Instagram, Facebook, LinkedIn, etc. Lo storytelling è un alleato prezioso nella comunicazione della struttura, permette di **creare condivisione e coinvolgimento, rafforzando l'identità della struttura.**

prezzo su richiesta



### MATERIALE DI COMUNICAZIONE

Il servizio è finalizzato a creare, progettare e sviluppare la comunicazione visiva più idonea per la tua struttura. Materiale pubblicitario: **Biglietti da visita, Carta intestata, Buste lettera, Logo, Flyer, Brochure, Packaging, Gadget, Roll-up, etc.**

#S3

Sviluppo e progettazione grafica del materiale pubblicitario **da realizzare seguendo le direttive del cliente.** È fondamentale sviluppare al meglio questa presentazione con la progettazione di una grafica coerente e accattivante.

prezzo su richiesta

# Un Team di professioniste appassionate ed entusiaste

Mi occupo dei Proprietari e delle loro strutture ed offro loro **Consulenza di Marketing Turistico**

✓  
*Ascolto bisogni e priorità*

✓  
*Individuo il potenziale non espresso*

✓  
*Fisso obiettivi e risultati*

✓  
*Creo un posizionamento di successo*

✓  
*Coordino il mio Team*



Monica

## Mi occupo di Interior Design & Home Staging

Per dare soluzioni  
progettuali innovative  
e strategiche



*Dopo un'attenta analisi della tua casa,  
dei suoi punti di forza e di debolezza  
cucio l'abito migliore per la tua casa  
prima che vada in scena*

Gina

## Mi occupo di Visual Marketing & Home Staging



Per rendere ogni  
progetto armonioso  
e coerente

*Sarò io a trovare il giusto match  
tra stile e colori, per aumentare il valore  
percepito della tua casa ed attrarre  
i tuoi clienti ideali*

Valeria

## Mi occupo di Strategie Marketing & Home Staging

Per comunicare  
i nostri progetti  
in modo efficace e  
fortemente attrattivo



*Le analisi ed i numeri sono il mio punto  
di forza e grazie a loro elaborerò  
una comunicazione strategica  
per la tua casa*

Stefania



# Iniziamo?

Sarò felice di aiutarti nel [Ri]Lanciare la tua casa per una collocazione sul mercato molto più redditizia e soddisfacente.

**+39 333 4013140**

**info@homestagingmood.com**

**www.homestagingmood.com**

