

# **Piano di Marketing progetto SE.MI.NA.RE.**

## **Cooperativa di Comunità San Giovanni delle Contee**

## Indice

1.Introduzione

2.Benchmarking

3.Intervista

4.Obiettivi di Comunicazione

5.Valori

6.Audience

7.Canali e Key Message

8.Asset

9.Proposta Operativa

10. Conclusioni

## Introduzione

“Le **Cooperative di Comunità** sono un modello di innovazione sociale in cui i cittadini di una comunità si organizzano per essere produttori e fruitori di beni o servizi, favorendo sinergia, occasioni di crescita e coesione all'interno di una comunità. Mettendo a sistema le attività di singoli cittadini, imprese, associazioni e istituzioni, le cooperative di comunità sono in grado di rispondere a molteplici esigenze di mutualità”.

Fonte: <https://coopdicomunita.toscana.it>

“La provincia come **incubatrice di nuove eccellenze**. Se un tempo la provincia occupava una geografia minore, da cui fuggire per inseguire il miraggio metropolitano, oggi è il territorio in cui seminiamo idee. Per far nascere frutti inattesi dalle nostre radici”.

FONTE: [Viaggio in Italia “Fuori dai luoghi comuni”](#)

**Come arrestare il fenomeno dell'abbandono del borgo e della comunità?** Sono stati messi in atto progetti di valorizzazione del territorio, recupero di beni e servizi, attività culturali e commerciali, riscoperta di produzioni locali.

Il **Piano di Marketing** ha come obiettivo quello di valorizzare la comunità di riferimento, attraverso una serie di azioni mirate scaturite dall'analisi delle procedure messe in atto dalla cooperativa.

## Benchmarking

Come primo step del Piano di marketing, siamo andati ad individuare altre realtà che si sono distinte in termini di **buone pratiche** per prendere ispirazione per la nostra comunicazione. Nella tabella che segue potete trovare **l'analisi dei competitor**:

Analisi Competitor			
NOME	PT.di FORZA	Facebook	Instagram
<a href="http://www.landsbyggare.se">www.landsbyggare.se</a>	Sito web ricco di informazioni distribuite in modo chiaro. Nella comunicazione social le Immagini e i video sono video curati. Grafica coordinata.	<a href="https://www.facebook.com/landsbyggare/">https://www.facebook.com/landsbyggare/</a>	<a href="https://www.instagram.com/landsbyggare/">https://www.instagram.com/landsbyggare/</a>
<a href="https://www.turismomontieri.it/">https://www.turismomontieri.it/</a>	La comunicazione su Facebook è curata, aggiornamenti quotidiani con contenuti sempre interessanti.	<a href="https://www.facebook.com/ufficio-turistico.montieri">https://www.facebook.com/ufficio-turistico.montieri</a>	
<a href="http://www.solomeo.it">www.solomeo.it</a>	La comunicazione è molto elegante, in particolare l'idea di postare delle foto con una parola in sovraimpressione che racchiude un concetto da esprimere.	<a href="https://www.facebook.com/solomeoofficial">https://www.facebook.com/solomeoofficial</a>	<a href="https://www.instagram.com/solomeoofficial/">https://www.instagram.com/solomeoofficial/</a>
Cooperativa di comunità Monticchiello <a href="https://teatropovero.it/il-teatro-povero-di-monticchiello/">https://teatropovero.it/il-teatro-povero-di-monticchiello/</a>	Molto interessante la sezione relativa a "Vacanze soggiorno con appartamento" dove sono presentate diverse proposte per vivere al meglio il luogo.	<a href="https://www.facebook.com/teatropovero">https://www.facebook.com/teatropovero</a>	<a href="https://www.instagram.com/teatropovero/">https://www.instagram.com/teatropovero/</a>
<a href="https://www.isoladeitreponti.com">https://www.isoladeitreponti.com</a>	Sito molto ben fatto, ottima la sezione "gli isolani" dove si presentano i soci. Comunicazione social fresca e spontanea, grafica coordinata molto elegante.	<a href="https://www.facebook.com/isoladeitreponti">https://www.facebook.com/isoladeitreponti</a>	<a href="https://www.instagram.com/isoladeitreponti/">https://www.instagram.com/isoladeitreponti/</a>

<a href="https://www.coop-coraggio.it/">https://www.coop-coraggio.it/</a>	Servizi spiegati in modo chiaro, possibilità di “prenotare” una cassetta di verdure e prodotti. Interessante anche lo spazio dedicato alle recensioni degli utenti.	<a href="https://www.facebook.com/CoopCoraggio">https://www.facebook.com/CoopCoraggio</a>	<a href="https://www.instagram.com/cooperativaagricolacoraggio/">https://www.instagram.com/cooperativaagricolacoraggio/</a>
<a href="https://filoefibra.it">https://filoefibra.it</a>	Il sito è dotato di un blog molto ricco con info utili, come la sezione ricette in cassetta di cottura. Si fanno inoltre ambasciatori di una rivoluzione green.	<a href="https://www.facebook.com/filoefibra/">https://www.facebook.com/filoefibra/</a>	<a href="https://www.instagram.com/filoefibra/">https://www.instagram.com/filoefibra/</a>
<a href="https://www.facebook.com/valdelsavaldicecina/videos/505225220831175/?extid=NS-UNK-UNK-UNK-AN_GK0T-GK1C">https://www.facebook.com/valdelsavaldicecina/videos/505225220831175/?extid=NS-UNK-UNK-UNK-AN_GK0T-GK1C</a>	Interessante il video dove il territorio viene presentato attraverso il punto di vista di una bambina.		

## Intervista

Per sondare dubbi e aspettative relative alla comunicazione, abbiamo realizzato un’intervista con **Tiziana Peruzzi**, **Presidente della Cooperativa**. L’incontro si è svolto in data 25/1/22 su Google Meet.

Dall’intervista sono emersi i **punti di forza** quali la storia, intesa sia come storia della cooperativa che quella che viene tramandata e preservata, la qualità dei prodotti del territorio a Km0, l’aver portato dei servizi che mancavano per la comunità. Inoltre il fatto di essere “isolati”, mentre in passato poteva essere un punto di debolezza, in un periodo storico come quello che stiamo vivendo, dove si cercano luoghi poco affollati si è trasformato in un vantaggio.

Mentre come **punto di debolezza** c’è quello della carenza del personale, difficoltà a trovare qualcuno che si impegni sul lungo periodo. Ma tutti pronti a dare una mano. Gli abitanti all’inizio erano diffidenti sul concetto di “cooperativa” adesso sono entusiasti e partecipano

alle iniziative, promuovono con il passaparola.

L'antica **Osteria** ormai chiusa è stata rilevata dalla Cooperativa, il nome "Maccalè" era il soprannome di uno degli abitanti, chiamato così perchè è stato tra i protagonisti militari della campagna d'Africa. "Maccalè" deriva da "Macallè" che è la capitale della Regione dei Tigrè, in Etiopia. ([Sorano dove la Cooperativa di Comunità è una storia di umanità.](#)) Durante i mesi di isolamento della pandemia, l'Osteria è diventata un luogo di ritrovo per la cittadinanza. Al suo interno si trova anche la **Bottega della Salute** dove vengono erogati i servizi per gli abitanti. È anche punto di informazioni turistiche, c'è sia la possibilità di acquistare delle guide cartacee che farsi consigliare luoghi da visitare, come il Parco Archeologico, oppure trekking e sentieri sulla Via Gregoriana. E ancora la visita alla cantine scavate nel tufo della Cantina del Rospo dove viene prodotto il vino "Sciornaia". Progetto di tre giovani che hanno rilevato una vigna abbandonata. ([A tu per tu con Tommaso Ciuffoletti, l'esperto di vini.](#))

**I turisti** sono per la maggior parte coppie e famiglie che arrivano dai dintorni, incuriositi dalla storia della Cooperativa, il personale è felice di fornire informazioni e farli sentire parte del progetto al punto da lasciare mance per sostenerli. La copertura mediatica (articoli e interviste sulle testate) ha attratto molti nuovi turisti.

**Il team** di lavoro è composto da Tiziana, il vicepresidente Olmo, Chiara Cannini e Nicola Ciuffoletti per una parte della comunicazione.

Impegnati in una **rete con le altre cooperative**, come il pacchetto per le scuole presentato con Terrantica dove vengono proposti diversi laboratori come quello del pane e della realizzazione di artefatti (Maraku). A Natale è stata fatta una lotteria in collaborazione con Castell'Azzara e Filo e Fibra, ogni cooperativa metteva in palio una sua specialità: un pranzo all'Osteria, una fornitura di biscotti e un cesto di prodotti tipici.

## Obiettivi di Comunicazione

**MISSION:** preservare il territorio e fermare lo spopolamento.

**VISION:** accrescere la fama del territorio facendosi incubatore di nuove eccellenze.

Supportare le Cooperative di Comunità a valorizzare i propri Asset attraverso azioni ben definite di Marketing, con i seguenti obiettivi:

- **Generare Brand Awareness** intorno alla cooperativa di riferimento, sia da un punto di vista di comunicazione interna (chi vive nella comunità) che esterna (chi visiterà il borgo).
- **Incrementare il numero di leads e contatti** attraverso tutti i canali a nostra disposizione (sito web, pagine social, etc.)
- **Sviluppo di un'identità digitale** della cooperativa di riferimento che funzioni sia come touchpoint per l'acquisizione di nuovi contatti e lo sviluppo di relazioni con gli stakeholder, che come elemento in grado di accrescere il valore percepito.
- **Creazione di una community** che condivida i valori e la filosofia espressi. Fare rete con le altre cooperative.

## Audience

In questa sezione si vanno ad individuare i **target e i pubblici** a cui si rivolgono le nostre attività di comunicazione e marketing. Possiamo innanzitutto dividere il nostro target in due categorie in base agli obiettivi che ci siamo dati: gli abitanti e i turisti.

### GLI ABITANTI

Coinvolgere gli abitanti nel progetto della cooperativa, tenendo presente che la comunicazione e i servizi saranno differenziati per giovani e anziani.

## I TURISTI

I turisti sono per la maggior parte coppie e famiglie che arrivano dai dintorni, incuriositi dalla storia della Cooperativa. In molti arrivano da Sorano, Pitigliano e anche dalla Val d'Orcia attratti dall'Osteria e dai suoi piatti.

Il nostro obiettivo è quello di destagionalizzare il turismo, creando un flusso che duri tutto l'anno. I turisti da attrarre sono sensibili alla mission delle cooperative di comunità e al turismo sostenibile ed etico.

Suddivisi per categorie:

- Turista "colto" sensibile alla mission di valorizzazione e salvaguardia del territorio
- Gruppi di amici
- Famiglie
- Coppie
- Tour Operator e portali turistici

Per ogni categoria si possono pensare servizi e attività ad hoc da proporre (*vd. Pacchetti esperenziali*).

## STAKEHOLDER E PARTNER COMMERCIALI

Con i quali sarà possibile intraprendere delle attività di marketing e comunicazione congiunte in occasione di particolari eventi e/o manifestazioni.



## Canali e Key Message

Alla base di una comunicazione efficace c'è la chiarezza, riuscire a spiegare in modo semplice i concetti principali che si vogliono trasmettere. Abbiamo analizzato i canali che vengono utilizzati al momento della stesura del Piano di Marketing, per verificare la loro efficacia.

### Analisi degli attuali canali

#### Sito web

<https://www.sangiovannidellecontee.it/>

Il sito è aggiornato e professionale, con tutte le informazioni ben rintracciabili.

San Giovanni delle Contee e il Borgo di Montelaterone usano lo stesso tema per il loro sito, questo è buono, in quanto la coerenza grafica porta ad un riconoscimento da parte dell'utente, al primo impatto.

#### I nostri suggerimenti:

- Aggiornare la presentazione relativa all'Osteria, al momento c'è scritto che aprirà presto, ma è già attiva.
- Mettere la form di contatto in homepage, con una frase accattivante: "cosa vuoi sapere?"

#### Pagina Facebook

<https://www.facebook.com/cooperativasangiovannidellecontee/>

Mi Piace: 1102 (al 10/12/21)

Immagine copertina: scegliere una foto in alta qualità, può cambiare in base ad eventi o servizi da proporre in un determinato periodo.

Contenuti: La pagina Facebook è aggiornata con iniziative ed eventi.

#### Instagram

<https://www.instagram.com/osteriamaccale/?hl=en>

Mi Piace: 936 (al 26/1/22)

Più storytelling caption troppo didascaliche, alternare foto di cibo ad altre tematiche.

(Per maggiori info vd.sezione "Piano editoriale").

### **Messaggi chiave da utilizzare nelle attività di comunicazione e marketing:**

Per *messaggi chiave* o *key message* si intendono delle brevi frasi, concept, da utilizzare come slogan o di presentazione.

- **Visita** San Giovanni delle Contee, nella terra del tufo
- **Vivi** San Giovanni delle Contee, sulla Cresta dei Cretoni
- **Scopri** San Giovanni delle Contee, alla scoperta di luoghi magici

### **Valori**

Un elenco dei valori di riferimento per la cooperativa:

- Avventura
- Collaborazione
- Eccellenza
- Fama (del territorio)
- Fiducia
- Intraprendenza
- Passione
- Preservazione (del territorio)
- Rispetto (per la natura)
- Semplicità
- Sostenibilità
- Tradizione
- Tutela

## PAROLE CHIAVE

Una lista di parole chiave che definiscono l'identità della cooperativa.

### A B C

Accessibilità, accoglienza, agroalimentare, agroecologia, Biodiversità, Bottega della Salute, buon vivere, coesione, comunità, Cooperativa di comunità, Condivisione dei saperi.

### D E F

Dinamicità, economia sociale.

### G H I

Identità culturale, Incubatore di eccellenze, Incubatore d'impresa, innovazione, innovazione sociale.

### J K L

Legame con il territorio, Kilometro 0.

### M N O

Marketing territoriale, multifunzionale, Mutualità.

### P Q R

Radici.

### S T U

Salvaguardia, Seminare idee, servizi, sinergia, slow tourism, sostenibilità, territorio, Turismo esperienziale, Turismo sostenibile.

### V W X Y Z

Valorizzazione del territorio.

## Asset

Gli asset (punti di forza) di **San Giovanni delle Contee** individuati:

**Osteria Maccalè:** storica osteria del paese con prodotti a km 0. I piatti del menù si ispirano a ricette tipiche del territorio tramandate dagli anziani del paese. È un punto di riferimento per la comunità. I ricavi dell'Osteria vanno a finanziare i servizi e le attività.

### Bottega della Salute

I luoghi della bottega sono gli stessi dell'Osteria, uno spazio polifunzionale dove i cittadini del piccolo borgo possono trovare supporto alle attività quotidiane e altri servizi socio-assistenziali come prenotazione vaccino, Emporio di Comunità (vendita di beni primari), ritiro referti medici, ritiro pacchi, servizio di spesa, pranzo e cena a domicilio.

**Ospitalità diffusa** nelle case dei soci che hanno messo a disposizione appartamenti che non usavano.

**Trekking e sentieri sulla Via Gregoriana**, punto in cui confluiscono la Francigena e la Clodia. Collaborazione con l'Associazione "I Custodi delle Vie Cave". Hanno vinto un bando che gli permetterà di mettere mano alla sentieristica.

### Prossimi passi

Apertura di un negozio di alimentari, quello che c'è sta per chiudere.

Tra i tanti progetti in programma della Cooperativa ce n'è uno molto ambizioso, quello di riaprire l'**antico forno** situato nel cuore del centro storico. Per essere preparati a lavorare e trasformare i grani antichi alcune signore del paese stanno seguendo dei corsi di panificazione.

## LUOGHI DELLA CULTURA

- Il borgo è poco distante dalle più famose città del tufo (Pitigliano e Sovana), nella terra degli etruschi.
- Chiesa di Santa Caterina delle Ruote.
- Casa Reale.
- Parco Archeologico.

- Vie Cave.

## Proposta operativa

Sulla base dei dati raccolti suggeriamo le seguenti **attività di comunicazione**, in base alle risorse e alle priorità sarà individuato un **calendario** con gli step da seguire che andranno di pari passo con il budget da investire.

Avremo una **comunicazione interna** rivolta ai fruitori dei servizi, come i cittadini, ed una **esterna** rivolta ai turisti. Entrambe passeranno da social e sito web.

## IDENTITÀ

**Comunicare l'identità della cooperativa** attraverso contenuti creati appositamente per il web: immagini, articoli dal blog e video per restituire un'immagine professionale e aggiornata. Il logo deve essere presente su tutti i documenti di comunicazione che avranno una **grafica coordinata** e riconoscibile.

Prevedere la realizzazione di un **kit di comunicazione** allo scopo di avere materiali sempre pronti per ogni azione strategica:

- Presentazione testuale della Cooperativa breve (280 caratteri, come un tweet)
- Presentazione testuale della Cooperativa lunga (10 righe.)
- Presentazione power point della Cooperativa

**Il video** che andremo a realizzare sarà suggestivo e utile ai fini della promozione turistica, attraverso la tecnica dello storytelling. Un video avrà la durata dai 3 ai 5 minuti e potrà essere utilizzato come contenuto per il sito web (e non solo...), da questo verrà ricavato un teaser più breve ad hoc per i canali social, valutare inoltre di inserirlo in una campagna adv a pagamento usando gli strumenti specifici di ogni piattaforma (es: Business Manager per Facebook e Instagram).

*Concept: "Vorrei che San Giovanni delle Contee continuasse ad essere sempre il luogo dei sogni, per me e per i figli che un giorno vorrei avere". Tommaso Ciuffoletti*

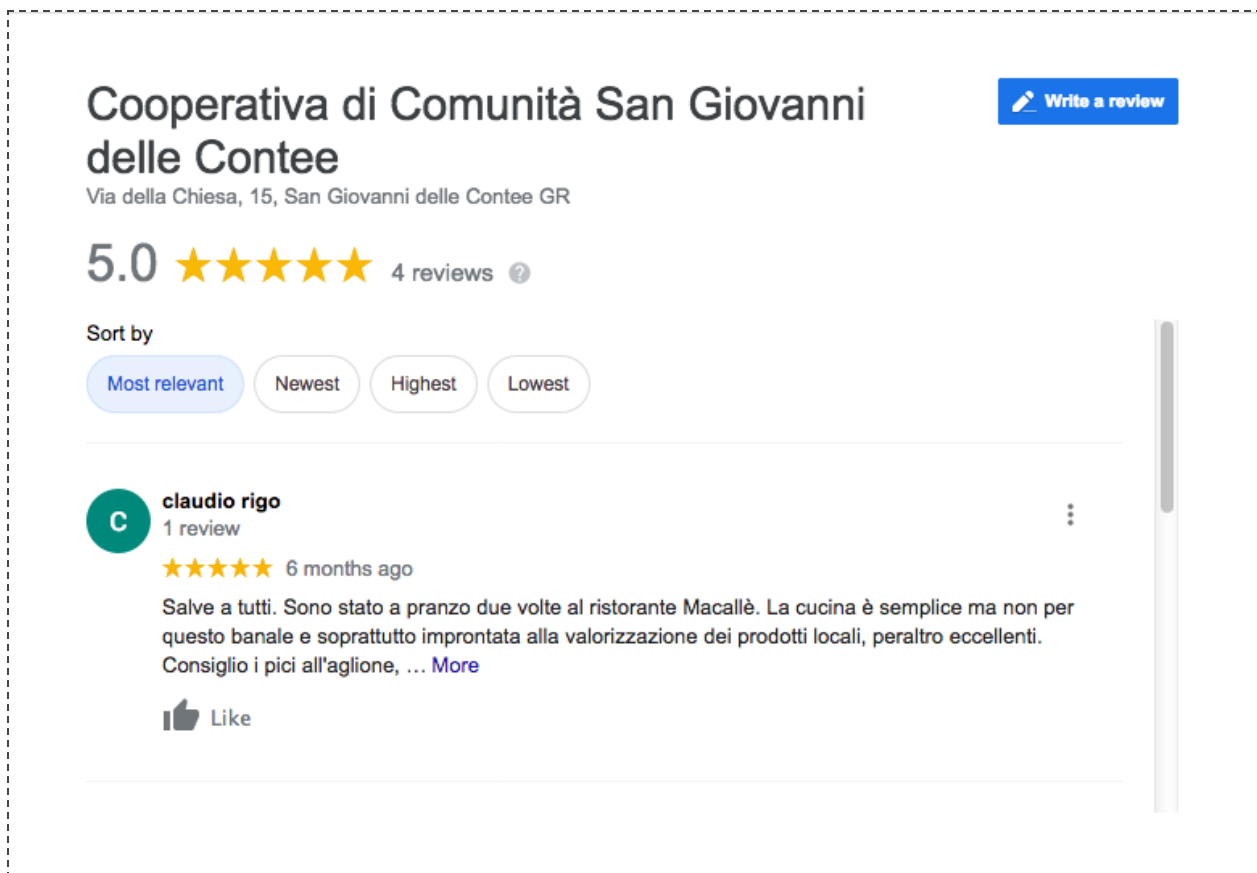
*"La Cooperativa di Comunità di cui io sono presidente è nata per far conoscere il nostro territorio attraverso la lingua del cibo, del gusto e delle tradizioni a tavola". Tiziana Peruzzi*

## **Videoclip idea finale**

*Il video è un viaggio, dove il protagonista si muove tra le cooperative e fa esperienza dei luoghi, dei sapori e della vita immersi nella natura.*

## **SITO WEB**

- Implementazione e miglioramento del sito.
- Implementare **il blog** per tenere traccia delle attività.
- Creare una **pagina dedicata ai soci**, dove si presentano in modo fresco e dinamico, questo allo scopo di dare un volto/tanti volti alla realtà che si va a presentare.
- Si può pensare di integrare sul sito il plugin di **Google Reviews** relativo alle recensioni di chi ha visitato la cooperativa. Al momento non ci sono molte recensioni, si può chiedere ai clienti quando vengono di scrivere un commento.



- Se non è già presente installare **Google Analytics** per il monitoraggio delle visite al sito e informazioni sul pubblico.
- Installare un plugin dedicato alla **SEO**<sup>1</sup> come "Yoast SEO" per inserire le parole chiave all'interno degli articoli del blog. Questo permetterà a Google di indicizzarli al meglio.

## PUBBLICO E CANALI SOCIAL

**Fidelizzare il pubblico e acquisire nuovi contatti** fornendo informazioni utili agli utenti che visitano i profili social, non solo per ottenere più follower ma con la finalità specifica di creare una community che condivida i valori trasmessi.

<sup>1</sup> SEO "**Search Engine Optimization**": tecnica di ottimizzazione dei motori di ricerca.

Al momento abbiamo individuato due social principali **Facebook e Instagram** da valutare in futuro se aprirsi ad altri canali es: Twitter, Tik Tok. Proponiamo la stesura di **un piano editoriale social** dove inserire i contenuti divisi per categorie (*vd.tabella*).

Creare uno **storytelling**<sup>2</sup> intorno ad ogni attività, anche quelle in partenza, con testimonianze di ogni fase del percorso. Raccontarlo da più punti di vista. Dare inoltre valore a ciò che c'è già, la storia e i luoghi dell'arte e della cultura.

Un trend molto diffuso è quello di creare delle campagne *ad hoc* per le singole piattaforme, come chiedere agli utenti di condividere contenuti sulla vostra pagina utilizzando particolari hashtag in cambio di un premio.

Di seguito una traccia per le **categorie del Piano editoriale**:

---

<sup>2</sup> **Storytelling**: raccontare la propria azienda e i propri prodotti con una storia che susciti emozioni. Tecnica che mira a far immedesimare il lettore con il nostro racconto attraverso un sistema coerente retto da una struttura narrativa.



CATEGORIE del PIANO EDITORIALE	
<b>BRAND IDENTITY</b>	Chi siamo, valori, obiettivi
<b>ATTIVITÀ</b>	Attività presenti e future, testimonianze,
<b>NEWS</b>	Articoli dal web e stampa sui temi delle cooperative di comunità.
<b>OFFERTE DI LAVORO</b>	Opportunità di lavoro
<b>AMBIENTE</b>	Tematiche legate alla sostenibilità, flora e fauna (es: foto agli animali, alle piante)
<b>ARTE E CULTURA</b>	Cose da fare e vedere, intrattenimento, musei, monumenti...
<b>PILLOLE</b>	Aneddoti e curiosità legati alla storia del luogo
<b>EVENTI</b>	Sia quelli promossi direttamente che quelli che avvengono sul territorio
<b>PRODOTTI TIPICI e RICETTE</b>	Prodotti tipici del luogo, ricette particolari
<b>RICORRENZE</b>	Giornate Mondiali e altre ricorrenze
<b>COME ERAVAMO</b>	Condivisione di vecchie foto con breve storia

Il **calendario editoriale** è una traccia e serve a pianificare i contenuti così da trasmettere le informazioni in modo bilanciato e creare una dinamicità visiva e tematica.

ESEMPIO DI CALENDARIO EDITORIALE MENSILE					
<b>Prima settimana</b>			<b>Seconda Settimana</b>		
<b>BRAND IDENTITY</b>	<b>AMBIENTE</b>	<b>ATTIVITÀ</b>	<b>ARTE E CULTURA</b>	<b>NEWS</b>	<b>RICORRENZE</b>
<b>Terza Settimana</b>			<b>Quarta Settimana</b>		
<b>OFFERTE DI LAVORO</b>	<b>PILLOLE</b>	<b>PRODOTTI TIPICI</b>	<b>NEWS</b>	<b>BRAND IDENTITY</b>	<b>EVENTI</b>

**Customer service.** Rispondere ai messaggi degli utenti in modo tempestivo, farà crescere la vostra reputazione online. Offrire assistenza anche attraverso questi canali e non solo dal sito web è sicuramente un ottimo modo per dimostrare agli utenti la vostra disponibilità a soddisfare le loro esigenze.

Rispondere sempre ai commenti, anche solo con un “mi piace” se non sono domande. Coinvolgere i propri follower con sondaggi e quiz.

### **Gestione di commenti negativi**

Vista la quantità di utenti attivi che popolano le piattaforme social, è possibile che prima o poi arriveranno commenti da parte di qualche persona scontrosa, polemica, insoddisfatta. In una situazione di questo genere, non iniziare la guerra del botta e risposta nei commenti pubblici, ma cercare sempre di portare le discussioni fuori dalla visibilità di possibili clienti, utilizzando la messaggistica privata. Qualsiasi commento negativo lede la **reputazione online** (web reputation).

### **NEWSLETTER**

Creazione di una mailing list (suggerimenti per acquisire contatti, es: iscrizione da sito web) per invio periodico di newsletter.

Strategia multicanale: chiedere agli utenti su Facebook e/o Instagram di taggare la Pagina nelle loro foto, la più bella diventerà la copertina della newsletter.

La newsletter potrebbe essere così composta:

- Foto del giorno
- Eventi del mese
- Rassegna stampa
- Novità

### **WHATSAPP**

Potrebbe essere utile un gruppo whatsapp per la comunicazione interna rivolto alla comunità locale. Dal quale far passare contenuti e informazioni utili (es: aggiornamento orari di apertura di particolari attività, eventi, richiesta di partecipazione ad attività...)

## PROMUOVERE ATTIVITÀ ED EVENTI

Creare degli eventi periodici come Sagre, Rievocazioni, etc. è un ottimo modo per attirare e coinvolgere i turisti e la comunità locale. Oltre che da sito web e social, la comunicazione dell'evento può passare dalle testate giornalistiche inviandogli uno o più comunicati stampa.

## PACCHETTI ESPERIENZIALI in base ai target

Creare dei pacchetti di turismo esperienziale, ad esempio con trekking, visite ai musei, ristorazione e degustazioni.

- Coinvolgere guide turistiche affidabili e professionali.
- Coinvolgere agenzie e tour operator di zona per la vendita dei pacchetti (copertura tecnica).

## ESEMPI

- Turista "colto" ⇒ ***Degustazione e visita alla cantina scavata nel tufo***
- Gruppi di amici ⇒ ***Trekking guidato e pranzo con prodotti tipici all'Osteria***
- Famiglie ⇒ ***laboratori e workshop per bambini (es:laboratorio del pane)***
- Coppie ⇒ ***Bagno nelle vicine terme naturali con cena sotto le stelle all'Osteria (menu speciale)***

## BROCHURE, GADGET E ALTRI MATERIALI STAMPATI

Oltre alla comunicazione digitale suggeriamo di considerare l'ipotesi di avere prodotti fisici come brochure e cartoline che il visitatore possa portare con sé. Pensare anche a poster, t-shirt, borse di tela, spille, calamite...Per le illustrazioni possono essere coinvolti gli artisti locali.

## PROFILAZIONE E REPORTISTICA

**Profilare gli utenti** che visitano le pagine per conoscere il vostro target, per i social si possono utilizzare gli insight (strumento messo a disposizione dalla piattaforma), per il sito web utilizzando lo strumento di **Google Analytics**, si potranno così conoscere dati anagrafici (età, sesso), dati geografici (lingua, posizione), e preferenze.

**Reportistica:** monitorare l'andamento social e sito con report mensili o trimestrali in base alla frequenza con cui avvengono le attività. Inoltre è possibile tenere traccia dei visitatori chiedendo in loco come vi hanno trovati (passaparola, sito web, social, articoli sui giornali...). Implementare attività di comunicazione senza misurare la loro efficacia è riduttivo, per questo analizzare i dati sia in termini qualitativi che quantitativi ci aiuterà a capire se la direzione intrapresa è corretta o è necessario aggiustare il tiro.

Un'idea potrebbe essere quella di passare un weekend come "turisti" in un'altra cooperativa per testare i servizi.

## Conclusioni

Chiudiamo il Piano di Marketing con un'infografica riassuntiva dei concetti espressi nel documento, al fine di dare una rappresentazione visiva del lavoro effettuato.

