

# EXPLORA



**IL PORTALE WONDERTALEXPO2015.INFO**  
**La piattaforma di prenotazione B2C e B2B**

Settembre 2014

# INDICE

- 1- Il mercato turistico: ieri ed oggi
- 2- Il comportamento del turista
- 3- Le opportunità
- 4- Gli strumenti Explora per sfruttare le opportunità

# I - TURISMO: IERI ED OGGI

I principi sui quali si fonda la nascita di **Explora** derivano da un'attenta valutazione ed analisi del sistema turistico dove ormai si assiste ad una crisi del mercato tradizionale, provocata da:

- Prevalenza nell'offerta di un turismo di massa, omogeneo e standardizzato
- Scarsa considerazione dei gusti del turista
- Difficoltà nel mettere in contatto la domanda con l'offerta
- Scarsa cooperazione tra tutti gli attori presenti nella destinazione
- Poco coinvolgimento del settore privato.



Il turista e le 6 «I»



- **Innovatore:** sempre alla ricerca
- **Informato:** raccoglie informazioni e confronta
- **Impaziente:** insofferente all'attesa
- **Illuso:** vuole aspettative
- **Infedele:** cambia costantemente
- **Intossicato:** riceve molte informazioni

# I - NUOVA EVOLUZIONE DEL TURISMO: IL NOSTRO RUOLO

**Explora** si definisce come una **Destination Management & Marketing Organization (DMO)** che ha il compito di promuovere **Milano, la Lombardia ed Expo 2015** con una **struttura flessibile e dinamica**.



- Opera principalmente attraverso gli strumenti **online**, i **social media** e gli **strumenti di comunicazione via web**, ma anche attraverso strumenti **offline** garantendo sempre così un'offerta differenziata.

Explora **promuove** e crea sinergie di collaborazione fra operatori locali, accrescendo la conoscenza tra intermediari e potenziali turisti.



- E' quindi un **facilitatore del business** degli operatori

Tutto cio' con l'obiettivo di rendere **Milano e la Lombardia** destinazioni turistiche di **successo**, riconosciute anche a livello internazionale, **sfruttando l'evento Expo2015**.

## I - EXPO ED EXPLORA

**Explora** e' nata per:

- cogliere tutte le opportunità offerte da **Expo Milano 2015**, con la prospettiva di valorizzare al massimo l'evento, guardando ad esso come una straordinaria opportunità di rilancio dell'intero sistema turistico lombardo.
- generare una **Legacy post Expo 2015** che garantisca, per il futuro, la crescita sostenibile e continuativa del turismo in Lombardia.



---

MILANO 2015  
1 MAGGIO • 31 OTTOBRE

---

NUTRIRE IL PIANETA  
ENERGIA PER LA VITA

# I - EXPO ED EXPLORA: UN UNICO OBIETTIVO



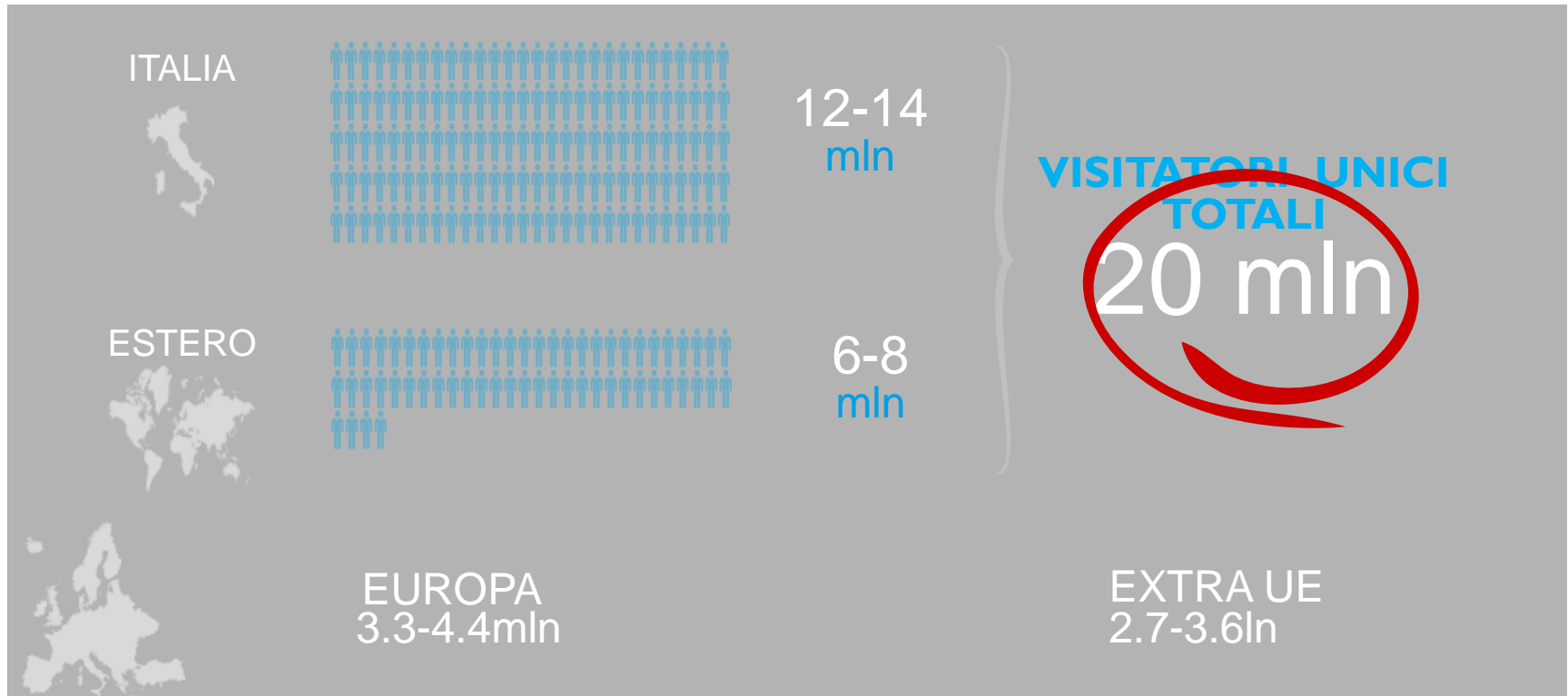
- Fare in modo che i visitatori di Expo 2015 diventino turisti per Milano, per la Lombardia
- Expo 2015 non deve essere solo un obiettivo, ma uno strumento per oggi, domani e dopodomani

## 2. IL COMPORTAMENTO DEI TURISTI DI EXPO



## 2 – ITURISTI DI EXPO

### VISITATORI POTENZIALI – ITALIA ED ESTERO



+ 20% REPEATERS= 24 MLN

## 2 – I TURISTI DI EXPO

### VISITATORI PREVISTI PER PAESE DI PROVENIENZA



EUROPA  
3.3-4.4mln



EXTRA UE  
2.7-3.6mln

#### Alcuni dei mercati chiave

Austria  
Croazia  
Danimarca  
Francia  
Germania

Gran Bretagna  
Paesi Bassi  
Spagna  
Svizzera  
Svezia

Australia  
Brasile  
Cina  
Canada  
India

Giappone  
Russia  
Corea del Sud  
Emirati Arabi  
USA

## 2 – IPOTESI DI COMPORTAMENTO DEI VISITATORI

### IPOTESI DELL'ANDAMENTO DEI FLUSSI TURISTICI

#### VISITATORI NAZIONALI

Presenza significativa dei flussi il sabato e nei giorni festivi, weekend lunghi nel periodo estivo



#### VISITATORI ESTERI

Previsione che i flussi di turismo in entrata saranno rilevanti nel periodo estivo e saranno distribuiti anche su giorni feriali (compensazione calo presenze nazionali ad Agosto)



#### GRUPPI ORGANIZZATI E SCUOLE

Presenze rilevanti anche in gg feriali pre-weekend (venerdì) e lun/mar



## 3 – LE OPPORTUNITA'

### 3 - EXPO 2015: LE OPPORTUNITA' PER GLI OPERATORI TURISTICI

Expo può essere un'enorme opportunità per l'intero territorio che ospita l'evento ed un'occasione di business per le aziende operanti nella zona



## 4 – GLI STRUMENTI EXPLORA PER SFRUTTARE LE OPPORTUNITA'

## 4 - GLI STRUMENTI EXPLORA PER SFRUTTARE LE OPPORTUNITA'

Oggi i consumatori richiedono **informazioni sempre più dettagliate** riguardanti potenziali destinazioni attraverso elevati livelli di interattività, anteprime ricche di destinazione, con applicazioni dinamiche e ricche di contenuti.

### PERCHE' IL PORTALE WONDERFUL

La quota di clientela che sceglie di utilizzare il web cercando la propria destinazione online è pari **85%**, è proprio qui che Explora si inserisce catturando l'attenzione, creando interesse e trasformando il navigatore che fa acquisti online ed eseguire **reali prenotazioni**.



## 4 – GLI STRUMENTI EXPLORA PER SFRUTTARE LE OPPORTUNITA'

### DOMANDA ED OFFERTA SI INCONTRANO: PORTALE WONDERFULEXPO2015.INFO

E' il portale turistico ufficiale di Milano e della Lombardia e fino ad ottobre 2015 anche di Expo 2015, dove è possibile trovare informazioni, aggiornamenti, descrizioni, immagini e video che raccontano le bellezze del territorio, oltre ad una gamma di proposte di viaggio, di accommodation e di servizi che questi luoghi offrono ai turisti.

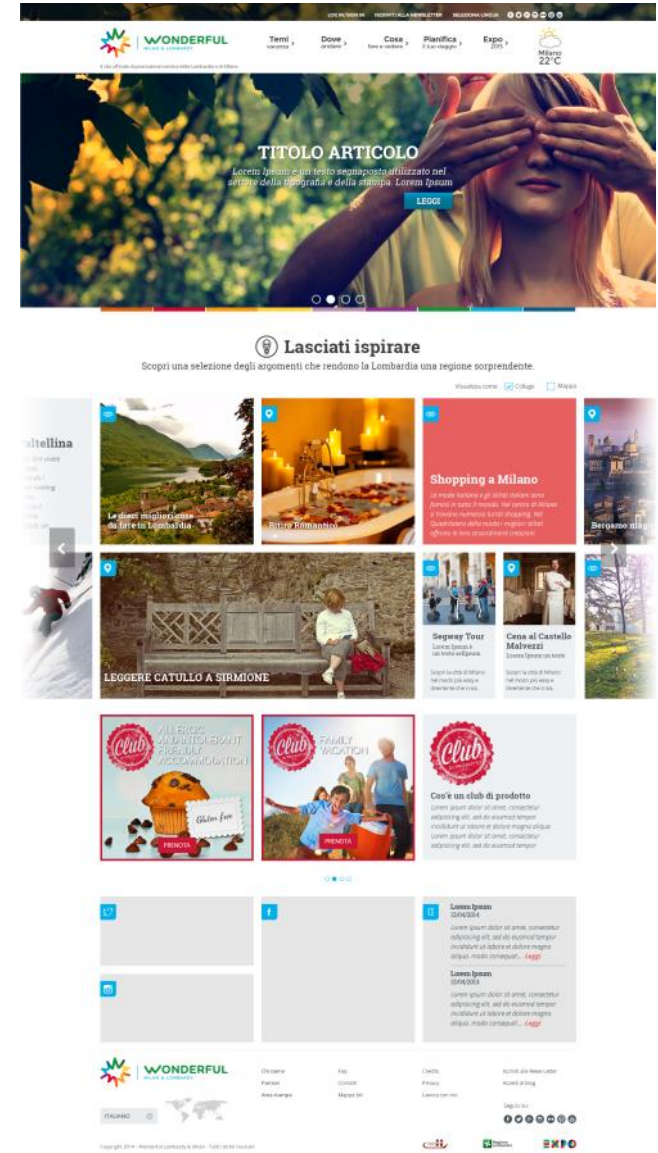


E' lo strumento online a disposizione del mercato turistico e si rivolge sia al turista (portale B2C) che ai professionisti del settore (portale B2B) dei nostri mercati di riferimento.



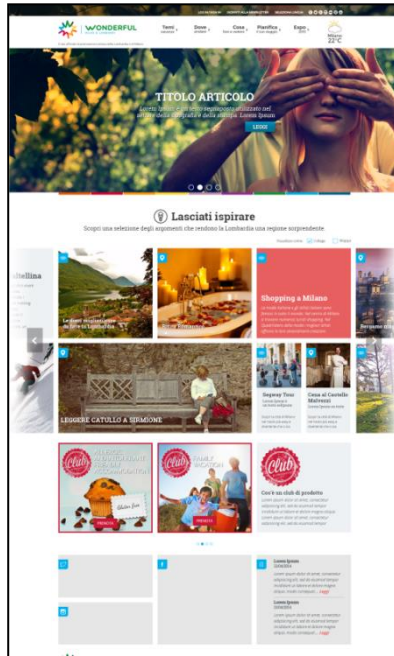
[www.wonderfulexpo2015.info](http://www.wonderfulexpo2015.info)

- **Fortemente innovativo**, orientato ai **social** e alla generazione dei contenuti da parte degli utenti.
- **Fonte di informazione e di ispirazione**, fonte di conoscenza ma anche di pianificazione, avrà contenuti in modalità guida turistica, ma anche articoli scritti da visitatori del territorio, sarà un punto dove **prenotare il proprio hotel ma anche la guida in lingua** o i biglietti per eventi.
- Un grande contenitore di **suggerimenti e opportunità di viaggio. 9 lingue e contenuti targettizzati** per mercato dove l'utente avrà un **ruolo centrale** sia in fase di consultazione ma anche di **coinvolgimento redazionale**. Il portale è strettamente connesso a tutte le attività di digital e social marketing.



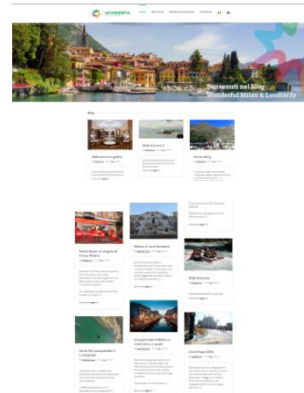
# 4 – IL SISTEMA WONDERFULEXPO2015

PORTALE WEB  
WONDERFUL



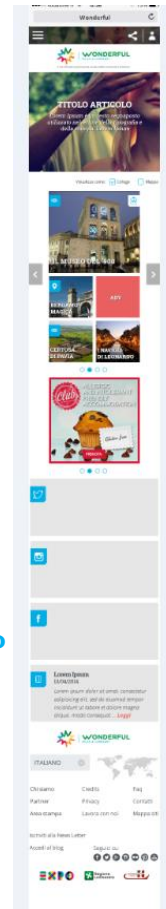
[www.wonderfulexpo2015.info](http://www.wonderfulexpo2015.info)

IL BLOG



[www.blog.wonderfulexpo2015.info](http://www.blog.wonderfulexpo2015.info)

MOBILE



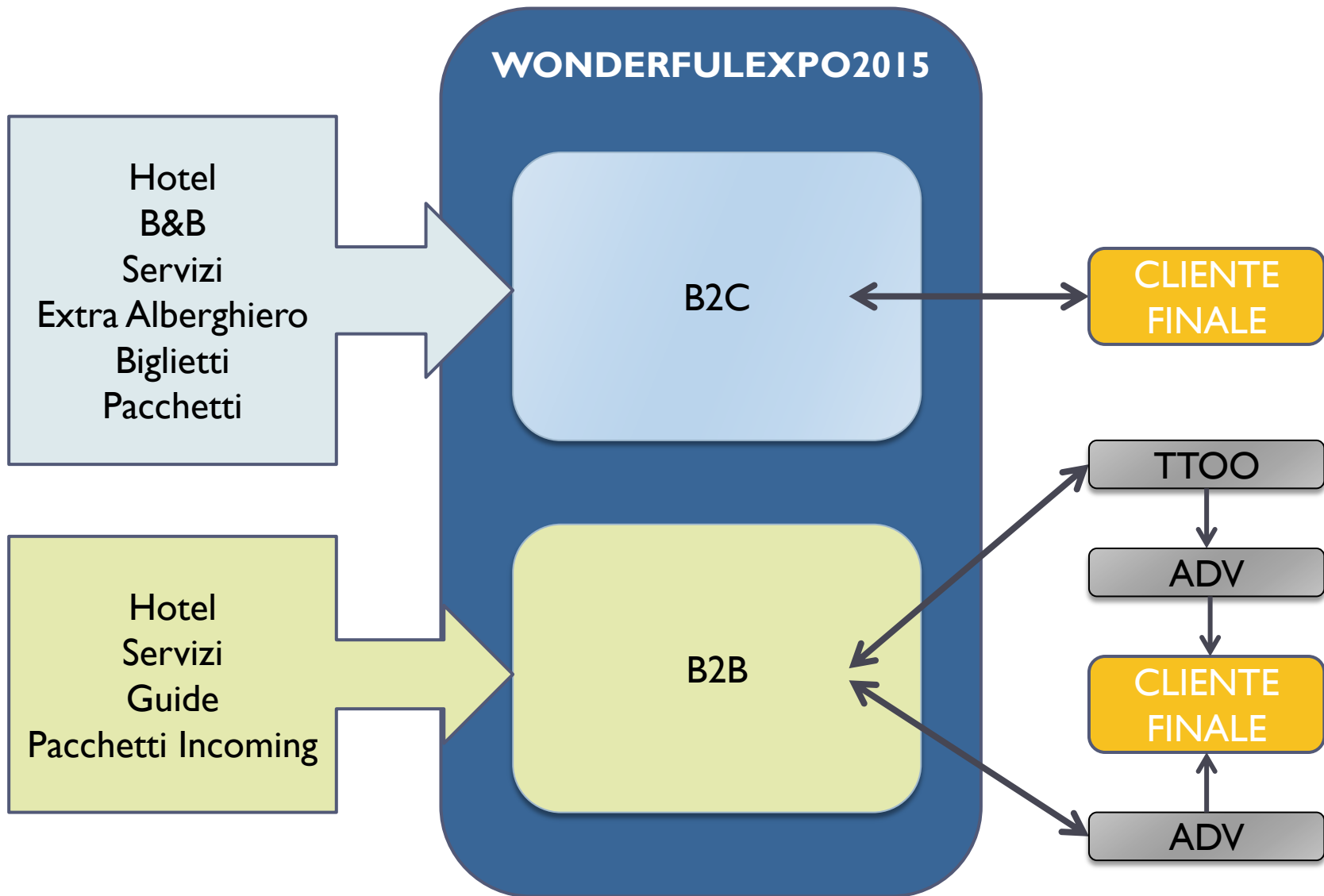
APP



PORTALE  
B2B

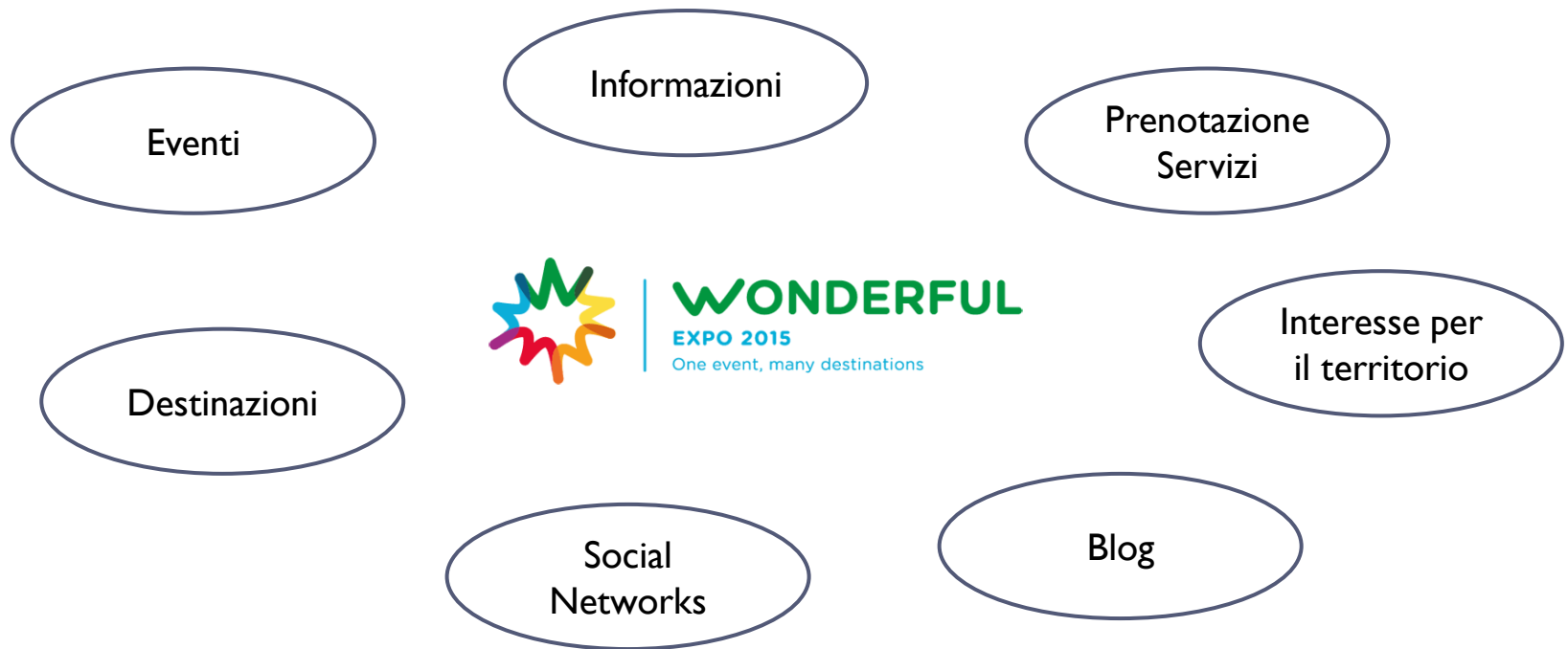


## 4 – IL SISTEMA PROMOCOMMERCIALE WONDERFULEXPO2015.INFO



## 4 – IL PORTALE B2C: COSA FA

Promocommercializza il territorio: rappresenta una vetrina per i turisti, una piattaforma multicanale e multilingue dove accedere alle informazioni in modo semplice ed intuitivo, a novità e approfondimenti, a commenti di altri viaggiatori attraverso il blog e i social network, blogger e fotografi attivi in tutto il mondo e primi portavoce della destinazione. Il portale crea interesse per la destinazione e permette la prenotazione dei servizi localizzati su tutto il territorio.



## 4 – IL PORTALE B2C: I NOSTRI SERVIZI

Il portale B2C ha la finalità di mettere in comunicazione il turista con tutti i servizi turistici presenti sul territorio.

Per poterlo fare, Explora mette a disposizione:

### - CLUB DI PRODOTTO



Strumento di promocommercializzazione volto alla selezione di operatori con caratteristiche specifiche che dà loro maggiore visibilità sul mercato e un maggiore vantaggio competitivo.

### - BOOKING ENGINE

COSA VUOI PRENOTARE	CITTÀ/PROVINCIA	CHECK IN	CHECK OUT	
Alloggi	- Tutta la Lombardia	2014-09-05	2014-09-12	CERCA

Strumento di prenotazione dei servizi turistici presente sul portale, che permette al turista di prenotare (o di inviare una richiesta di prenotazione) al fornitore del servizio.

Per aderire ad uno dei nostri servizi è necessario il pagamento di una fee annuale, differenziata a seconda del servizio prescelto, dalla data di adesione e dalla tipologia di fornitore.

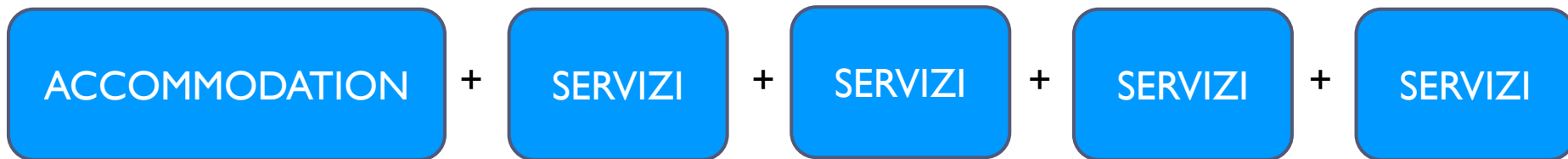
## 4 – IL PORTALE B2C: IL BOOKING ENGINE

Il nostro portale permette di scegliere, attraverso il booking engine, i diversi servizi che il turista vuole prenotare per il suo viaggio.

Sul portale, trovando tutte le informazioni relative al territorio, il turista può costruirsi il proprio soggiorno prenotando i servizi che i diversi fornitori mettono a disposizione.

La effettiva possibilità di prenotazione online dipende dai sistemi di integrazione utilizzati.

La particolarità del nostro booking engine consiste nella possibilità per il turista di costruirsi un Dynamic Package inserendo nel carrello tutti i servizi e le informazioni che desidera includere nel proprio viaggio.



## 4 – TUTTE LE INFORMAZIONI

- Tutti gli operatori turistici possono utilizzarlo;
- Nessun intermediario di vendita: Explora non percepisce nessuna commissione sulle prenotazioni;
- Explora non è un Tour Operator, non è un'Agenzia di Viaggio e non è un PCO, tutte le offerte vengono prenotate direttamente dal cliente;
- Explora aggrega tutte le informazioni e le proposte turistiche per la destinazione in un unico sito web: [wonderfulexpo2015.info](http://wonderfulexpo2015.info) (disponibile in 9 lingue, per facilitare la navigazione per i turisti stranieri);
- Il portale è ottimizzato per tutti i device (pc, tablet, smartphone, etc);
- La visualizzazione è semplice e intuitiva, questo permette un'esperienza di navigazione positiva per il cliente: i contenuti sono collegati e tematici, per invogliare il cliente al viaggio;
- Presenza e visibilità su tutti i social network: Explora investe molto sul digital marketing, è previsto un social media manager per ogni lingua.



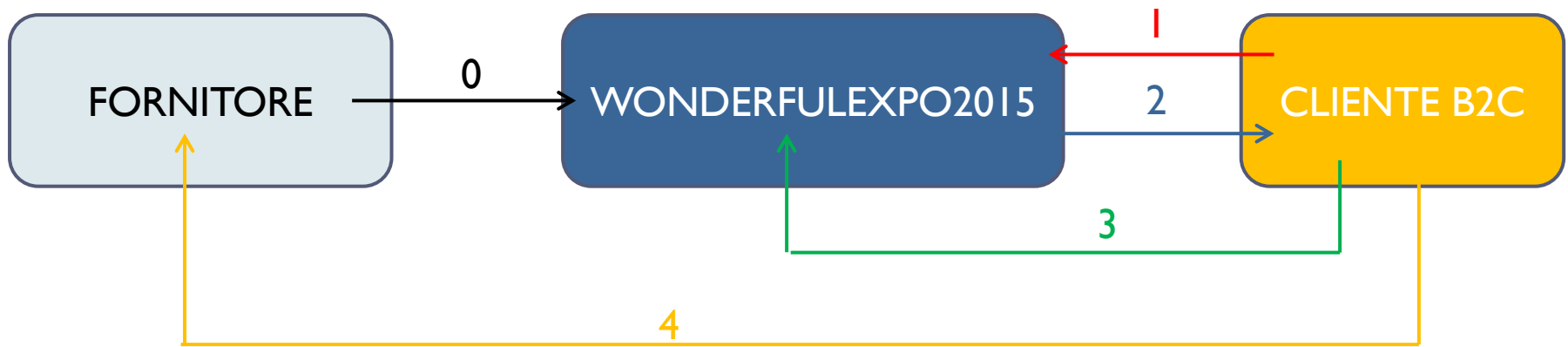


### VANTAGGI PER GLI OPERATORI NELL'ESSERE PRENOTABILI SUL PORTALE:

- Accessibilità al mercato
- Visibili a nuovi potenziali clienti
- Visibilità internazionale, grazie alla traduzione del portale in 9 lingue
- Far parte di un'offerta turistica integrata e completa
- Visibilità data da Expo 2015
- Collegamento diretto a Expo 2015
- Presenza sui mercati-obiettivo internazionali
- Nessun costo di distribuzione
- Beneficiare delle intense attività di web marketing di Explora



## 4 – COME OPERA: IL PORTALE B2C

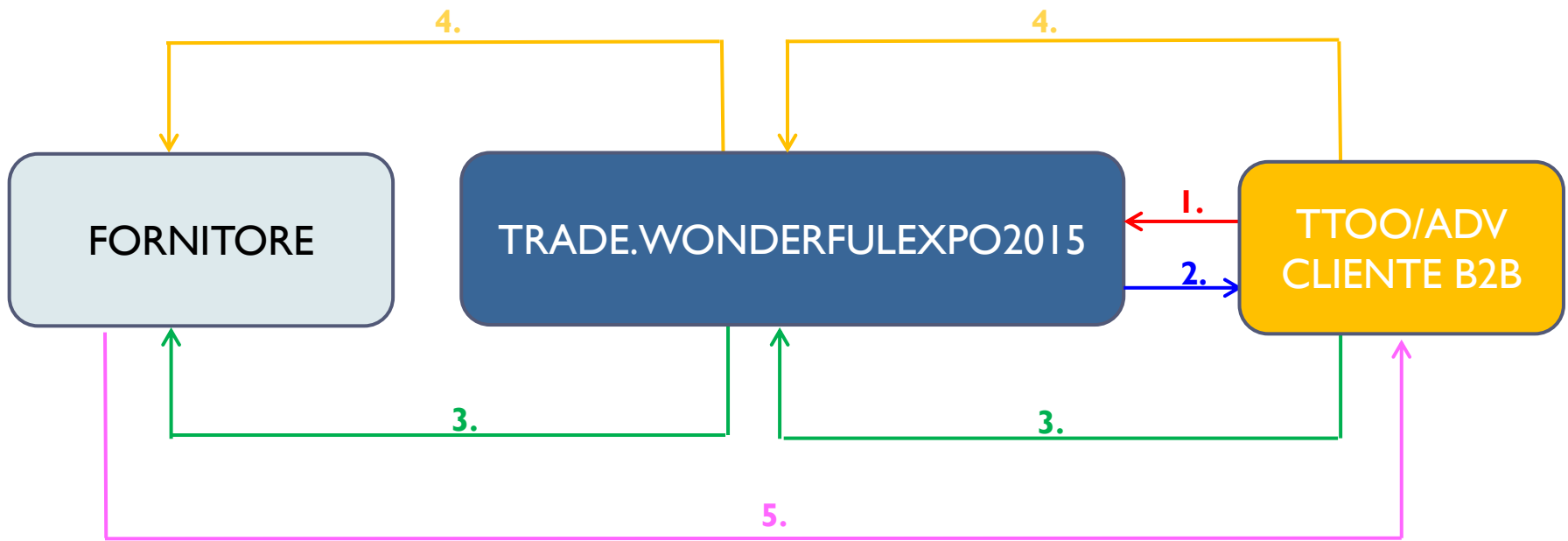


0. Il fornitore introduce la sua disponibilità (modalità free sale)
1. Il cliente sceglie il prodotto e ne interroga la disponibilità
2. Il sistema conferma la disponibilità (on time oppure on request)
3. Il cliente introduce i dati personali e la carta di credito
4. Il cliente paga direttamente al fornitore a servizio avvenuto

### Obiettivi:

- Facilitare ai TTOO internazionali e alle AdV la vendita di Milano, Lombardia e la Destinazione Expo 2015.
- Mettere in contatto diretto B2B:
  - Accommodation
  - Tour operator incoming
  - Guide turistiche
  - Servizi turistici e di trasporto

## COME OPERA: IL PORTALE B2B



1. Il cliente interroga il database presente nella piattaforma
2. La piattaforma mostra i risultati in tempo reale
3. Il cliente sceglie ed inserisce i dati della prenotazione
4. Il cliente procede al pagamento attraverso il sistema di pagamento *credit card*
5. Il fornitore emette ed invia la fattura al cliente

## 4 – CHI PUO' ADERIRE AL SERVIZIO

HOTEL  
STRUTTURE EXTRA ALBERGHIERE  
B&B  
AGENZIE INCOMING  
SERVIZI TURISTICI  
GUIDE, ACCOMPAGNATORI, PERSONAL SHOPPER, ECC  
ATTRATTIVE TURISTICHE

# Grazie !

Explora S.C.P.A.  
Via Meravigli, 9/b  
20123 Milano

Tel: +39 02 7262841

Mail: [sales@exploratourism.it](mailto:sales@exploratourism.it)

Web: [www.exploratourism.it](http://www.exploratourism.it)

