



# Content Marketing

l'accoglienza inizia e finisce qui

---



PERSONALLY  
I THINK THAT THINKING ABOUT  
**HOW**  
YOU WORK  
IS NEARLY AS IMPORTANT AS  
THE WORK YOU DO

---

Chi è il tuo cliente ideale?  
Cosa cerca?  
Cosa ama?

La tua storia è per lui ed  
è a lui che dai il benvenuto

---

Non devi vendere.  
Devi **informare**, **stimolare**,  
**suggerire**, **raccontarti**, **aiutare**  
e  
non scordare mai che lo fai  
per vendere e che  
il tuo cliente ideale arriverà...

---

... e poi devi

metterti nei suoi panni  
dormire in albergo e farci colazione  
conoscere pro e contro della tua azienda  
(e della tua destinazione)  
sorridere

devi metterti nei suoi panni!



**\* non sottovalutare mai chat e Flipboard!**

sii colloquiale, disponibile,  
e appassionato  
  
e soprattutto...

*Sii te stesso.  
Il mondo adora l'originale.*

I. Bergman



# Grazie



Media Partner

**PANORAMA**