



## PROGRAMMA

22 Ottobre 2020 – ore 15.00

### 1) I TREND DEL TURISMO POST COVID 19

- L'impatto del COVID 19 sull'industria turistica mondiale;
- Previsioni e trend di flussi 2021 in Europa e in Italia;
- Fenomeni di stagionalità e COVID 19;
- Impatto sui diversi segmenti del settore.

**Docente: Nicola Bellini**

*Nicola Bellini è professore ordinario di Economia e gestione delle imprese, presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa. È stato direttore dell'Istituto di ricerca sul management del turismo presso La Rochelle Business School (Francia) (2014-2018) e direttore dell'Istituto regionale per la programmazione economica della Toscana (IRPET) (2009-2011).*

*Dal 2012 al 2016 ha inoltre lavorato come esperto della Commissione Europea (DG Regio) per l'analisi delle strategie regionali dell'innovazione.*

*Insegna economia del turismo presso la LUISS Business School e marketing del patrimonio culturale nel Master in Tourism and Hospitality Management di IULM. Ha insegnato inoltre presso il Centro di Firenze di Stanford University, l'Università di Sassari, l'Università di Pisa, la Grenoble Ecole de Management e il Gran Sasso Science Institute.*

*È stato ricercatore nella società di studi economici Nomisma spa (Bologna, 1982-1990) e Dirigente presso il Gabinetto del Presidente della Regione Emilia-Romagna (1990-1991).*

*Tra le sue pubblicazioni recenti: Tourism in the City. Towards an Integrative Agenda on Urban Tourism (curator con C. Pasquinelli), Berlin: Springer, 2017; Gastronomy and Local Development. Quality of products, quality of places, quality of experiences (curatore con C. Clergeaue O. Etcheverria), London: Routledge, 2019.*

27 Ottobre 2020 – ore 14.00

### 2) TURISMO E TECNOLOGIA

- Realtà virtuale, realtà aumentata, realtà immersiva nel turismo
- Blockchain nel settore turistico
- Big Data & Customer Insight
- IoT e Intelligenza artificiale nella filiera del turismo

**Docente: Alberto Giusti**

*Laureato in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Torino ha fondato e gestito alcune internet company in Italia, Inghilterra e Svizzera e si è occupato di consulenza strategica e formazione in ambito digital.*

*Collabora con società profit e organizzazioni non profit italiane e estere occupandosi di business modelling online e piani strategici di sviluppo digital continuando in parallelo l'attività di business angel in startup.*

*E' uno dei fondatori del movimento Digital Building Blocks per la trasformazione digitale dei manager italiani abilitandoli a*

*diventare Chief Digital Officer.*

*Dal 2011 si è occupato del tema del crowdfunding collaborando con società internazionali e ha lanciato e gestito su Kickstarter progetti finanziati con successo in ambito games per diversi milioni di dollari. È director dell'European Crowdfunding Center, un centro di competenza sul crowdfunding.*

*Nel 2006 ha pubblicato "E-commerce in Cina – Come vendere online il made in Italy", nel 2014 "Crowdfunding – Dai sogni ai soldi", nel 2016 "Guida per manager nell'era digitale. Il metodo Digital Building Blocks", nel 2018 "Digital Tailor. Modelli sartoriali per professionisti social e digital".*

**29 Ottobre 2020 – ore 15.00**

### **3) BUSINESS MODELLING AND PLANNING IN TOURISM INDUSTRY**

- Destination management
- Modelli di cooperazione pubblico privata
- Turismo e marketing del territorio

**Docente: Matteo Giuliano Caroli**

*Professore ordinario di economia e gestione delle imprese internazionali, Luiss Guido Carli. Associate Dean for executive education, Luiss Business School, dove è anche Direttore Executive MBA. Dal 2016 Direttore dei programmi master universitari in Tourism Management" e "Management della Circular Economy"*

*Dal 2015 Direttore del Centro di ricerche sull'innovazione sociale e la corporate sustainability*

*Svolge anche attività professionale nell'area della gestione d'impresa, occupandosi in particolare di pianificazione, strategie competitive e di internazionalizzazione; elaborazione del modello di business; determinazione del valore economico dell'impresa; politiche di corporate responsibility.*

*Ha assistito numerose istituzioni e società pubbliche nei campi del marketing territoriale e turistico, attrazione degli investimenti esteri, politiche per lo sviluppo economico locale.*

**3 Novembre 2020 – ore 15.00**

### **4) CONSUMERS BEHAVIOURS IN TOURISM**

- Nuovi criteri di scelta del consumatore: turismo sostenibile, attenzione all'ambiente, fenomeno del flight shame, viaggio come percorso di trasformazione individuale
- Personalizzazione dell'offerta, ricerca de non convenzionale, crescita del numero di viaggiatori in solitaria
- L'impatto del COVID 19 sulle scelte d'acquisto

**Docente: Fabiola Sfodera**

*Docente Luiss Business School su temi di marketing turistico. È ricercatrice e professore aggregato per l'area di Economia e gestione delle imprese (SECS P/08) di Sapienza – Università*

*di Roma Sapienza presso il Dipartimento di Comunicazione e Ricerca Sociale (CORIS). È Dottore di ricerca in Marketing - Facoltà di Economia, Università degli Studi "La Sapienza" di Roma.*

*Auditor per la qualità della formazione nel turismo per conto dell'Organizzazione Mondiale del Turismo UNWTO - Themis Foundation. Esperta di marketing del turismo ha coordinato e partecipato a numerosi progetti di sviluppo e valorizzazione turistica territoriale sia a livello nazionale che internazionale. I principali interessi scientifici sono concentrati nell'ambito del marketing. Nello specifico i principali settori applicativi sono quelli del turismo e dell'editoria.*

**6 Novembre 2020 - ore 15.00**

### **5) MARKETING DEL TURISMO**

- Nuovi trend nel turismo ed effetti sulle strategie di segmentazione del mercato
- La costruzione del posizionamento di prodotto tramite il ricorso ai social media e alle strategie di storytelling
- Fattori critici di successo per l'attrazione dei nuovi consumatori

## Docente: *Fabiola Sfodera*

*Docente Luiss Business School su temi di marketing turistico. È ricercatrice e professore aggregato per l'area di Economia e gestione delle imprese (SECS P/08) di Sapienza – Università di Roma Sapienza presso il Dipartimento di Comunicazione e Ricerca Sociale (CORIS). È Dottore di ricerca in Marketing -Facoltà di Economia, Università degli Studi "La Sapienza" di Roma. Auditor per la qualità della formazione nel turismo per conto dell'Organizzazione Mondiale del Turismo UNWTO - Themis Foundation. Esperta di marketing del turismo ha coordinato e partecipato a numerosi progetti di sviluppo e valorizzazione turistica territoriale sia a livello nazionale che internazionale. I principali interessi scientifici sono concentrati nell'ambito del marketing. Nello specifico i principali settori applicativi sono quelli del turismo e dell'editoria.*

**10 Novembre 2020 – ore 15.00**

### 6) DIGITAL MARKETING

- Le sfide della trasformazione digitale: il cambiamento culturale e le resistenze; un nuovo modello strategico
- Digital Innovation: spunti metodologici e operativi per il marketing e la comunicazione innovativa delle imprese turistiche
- Integrazione dei social media nelle strategie di marketing e comunicazione tradizionale
- Il web monitoring e il social listening: ascoltare per decidere

## Docente: *Alberto Mattiacci*

*Docente Luiss Business School su temi di marketing. È professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese alla Sapienza di Roma.*

*Former President Società Italiana Marketing. Partner Mattiacci&Partners Marketing Advisory.*

*Presidente Comitato Scientifico Eurispes Direttore Sanguis Jovis presso Fondazione Banfi*

*Direttore del Master Digital Export ITA Agenzia ICE*

*Tiene la rubrica Marketing per Harvard Business Review Italia.*

**3 Dicembre 2020 – ore 15.00**

### 7) PRICING

- Relazione tra posizionamento e strategie di pricing nel settore turistico
- Revenue e Yield Management nella gestione della capacità ricettiva in periodi di crisi
- La comunicazione nelle strategie di pricing

## Docente: *Piergiorgio Schirru*

*In Blastness coordina e gestisce un team di 7 Revenue Manager dedicati alle strutture alberghiere. È inoltre ideatore e sviluppatore di sistemi di reportistica e di software di Business Intelligence di Revenue Management. È docente nei master dedicati alle tematiche legate al Revenue Management e alle politiche di vendita sui canali del Web e della e-Distribution, per varie scuole, tra cui la Luiss Business School, Scuola Italiana Turismo, l'IHMA, il Sole 24 Ore.*

*Precedentemente ha avuto esperienze come Revenue Manager per gruppi alberghieri e come Revenue Management, Reporting, Forecasting & Planning Manager per compagnie aeree.*

**9 Dicembre 2020 – ore 15.00**

### 8) CUSTOMER EXPERIENCE AND LOYALTY

- Cultura aziendale "customer centric" e conoscenza del cliente
- Elaborazione di una strategia di customer experience
- Il valore e il ciclo di vita del cliente

- Modelli di fidelizzazione nell'impresa turistica

### Docente: *Lucio Attinà*

*Docente Luiss Business School e Managing Director di Alitalia Loyalty con esperienza e formazione internazionale significative acquisite operando in diversi settori e segmenti di mercato come servizi, trasporti, automotive, moda, sport e intrattenimento. Pensatore strategico, proattivo, efficace e appassionato con capacità di leadership, nonché persona flessibile e orientata al risultato. Forte capacità di risolvere complessi problemi aziendali grazie all'eccellente capacità di giudizio e decisionali, di gestire i cambiamenti e raggiungere gli obiettivi fissati.*

**15 Dicembre 2020 – ore 15.00**

### 9) DIGITAL COMMUNICATION

- L'approccio strategico e consapevole ai social media a seconda degli obiettivi aziendali, dei target di riferimento, dei mercati di sbocco e delle finalità d'uso
- Nuovi canali social per le imprese turistiche e nuove modalità di approccio ai social media tradizionali
- Le tecnologie digitali abilitanti la comunicazione all'interno e all'esterno dell'impresa turistica
- Come creare il piano di comunicazione

### Docente: *Mauro Facondo*

*Docente a contratto Luiss Business School da 19 anni.*

*Consulente strategico di direzione e formatore manageriale in marketing e comunicazione, specializzato sui media digitali con particolare focus sul settore turistico. Innovation Manager accreditato nell'albo MISE.*

*Come consulente aiuta aziende e organizzazioni a integrare in modo semplice strategie e strumenti tradizionali con quelli innovativi, guidandole nel processo di trasformazione digitale.*

*Come formatore, aiuta imprese e organizzazioni a sviluppare le competenze digitali in ambito marketing, comunicazione esterna e interna.*

*Collabora con Unione Industriali Roma in un programma di comunicazione digitale. Collabora con aziende, istituzioni, federazioni, organi di rappresentanza delle imprese.*

**17 Dicembre 2020 – ore 15.00**

### 10) TOURISM INDUSTRY: L'ENOTURISMO E IL TURISMO GASTRONOMICO

- Il concetto di nicchia
- Overview sul turismo enogastronomico
- Le scelte fondamentali
- Le regole operative

### Docenti:

#### *Donatella Cinelli Colombini*

*Nata in una famiglia di produttori di Brunello di Montalcino, nel 1993 ha fondato il "Movimento del turismo del vino" ed ha inventato "Cantine aperte". Oggi insegna turismo del vino nei Master post-laurea di tre università. Dopo 14 anni di esperienza professionale nelle imprese di famiglia, nel 1998 ha creato la sua azienda composta dalla Fattoria del Colle a Trequanda e dal Casato Prime Donne a Montalcino. Nel 2003 ha vinto l'Oscar di miglior produttore italiano assegnato dall'AIS Bibenda e ha pubblicato il Manuale del turismo del vino seguito, nel 2007, dal libro Marketing del turismo del vino. Dal 2001 al 2011 è stata Assessore al turismo del Comune di Siena. Fra le sue realizzazioni il "trekking urbano" una nuova tipologia di turismo sportivo che, da Siena, è stato esportato in tutta Italia. Nel 2012 ha ricevuto il Premio Internazionale Vinitaly e l'anno successivo è stata eletta Presidente del Consorzio del vino Orcia. Nel 2014 è stata nominata Cavaliere della Repubblica Italiana. Nel 2016 è stata eletta Presidente Nazionale delle Donne del Vino.*

## **Alberto Mattiacci**

*Docente Luiss Business School su temi di marketing. È professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese alla Sapienza di Roma.*

*Former President Società Italiana Marketing. Partner Mattiacci&Partners Marketing Advisory.*

*Presidente Comitato Scientifico Eurispes Direttore Sanguis Jovis presso Fondazione Banfi*

*Direttore del Master Digital Export ITA Agenzia ICE*

*Tiene la rubrica Marketing per Harvard Business Review Italia.*