



# ESERCIZI

## Modulo 2: Pacchetto turistico

### Esercizio 1 -

Selezionate un pacchetto turistico esperienziale di successo da analizzare utilizzando le seguenti fonti come esempi:

[intrepidtravel](#)

[national geographic](#)

Rispondete quindi alle seguenti domande:

- Quali attività sono incluse nel pacchetto?
- In che modo queste attività coinvolgono i turisti in modo significativo?
- Quali caratteristiche culturali o ambientali vengono messe in evidenza?
- Cosa distingue questi pacchetti e li rende attraenti?

Poi, in base alle vostre esperienze e al lavoro precedente, stilate un elenco dei componenti necessari per un pacchetto turistico esperienziale di successo.

### Esercizio 2 -

Create il vostro pacchetto turistico! Scegliete una destinazione e un tema. Includete attività, esperienze, scelte di alloggio, trasporto, pasti, guida, ecc...

Create l'agenda di questo pacchetto, assicurandovi che ogni giorno sia uguale e fornendo esempi precisi.

Create una presentazione o un testo per riassumere tutte le vostre idee.

Il sostegno della Commissione europea alla produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del contenuto, che riflette esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute.



# ESERCIZI

## Modulo 2: Pacchetto turistico

### Esercizio 3 -

Determinate il pubblico a cui è destinato il vostro pacchetto (età, hobby,...) e create una strategia di marketing che includa: obiettivi di marketing, messaggio chiave, budget per i canali di marketing e tempistica.

poi, con Canva, create il materiale pubblicitario: volantino/brochure, post sui media scoviali e una newsletter via e-mail.

### Esercizio 4 -

Create ora un elenco di tutte le spese potenziali del vostro pacchetto. Considerate l'alloggio, il trasporto, le attività e tutto ciò che avete pianificato negli esercizi precedenti.

Stabilite il vostro approccio al prezzo per i turisti, considerando le vostre spese ma anche quelle della concorrenza, cost-plus, ecc,....

Stabilite anche un margine.

Poi, potete confrontare il prezzo che avete proposto con altri prezzi sul mercato reale. Cercate qualche pacchetto turistico e confrontatelo.