

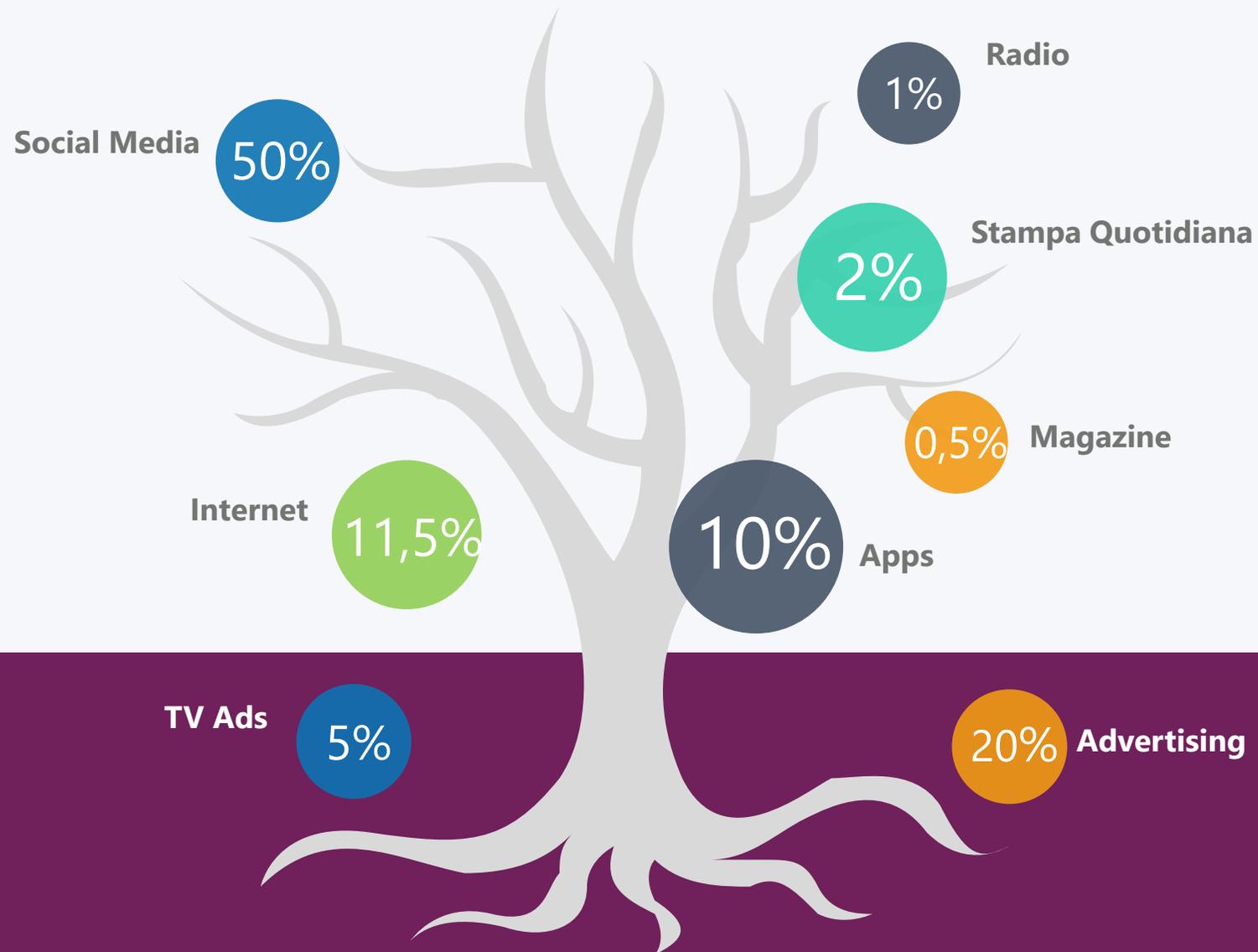


---

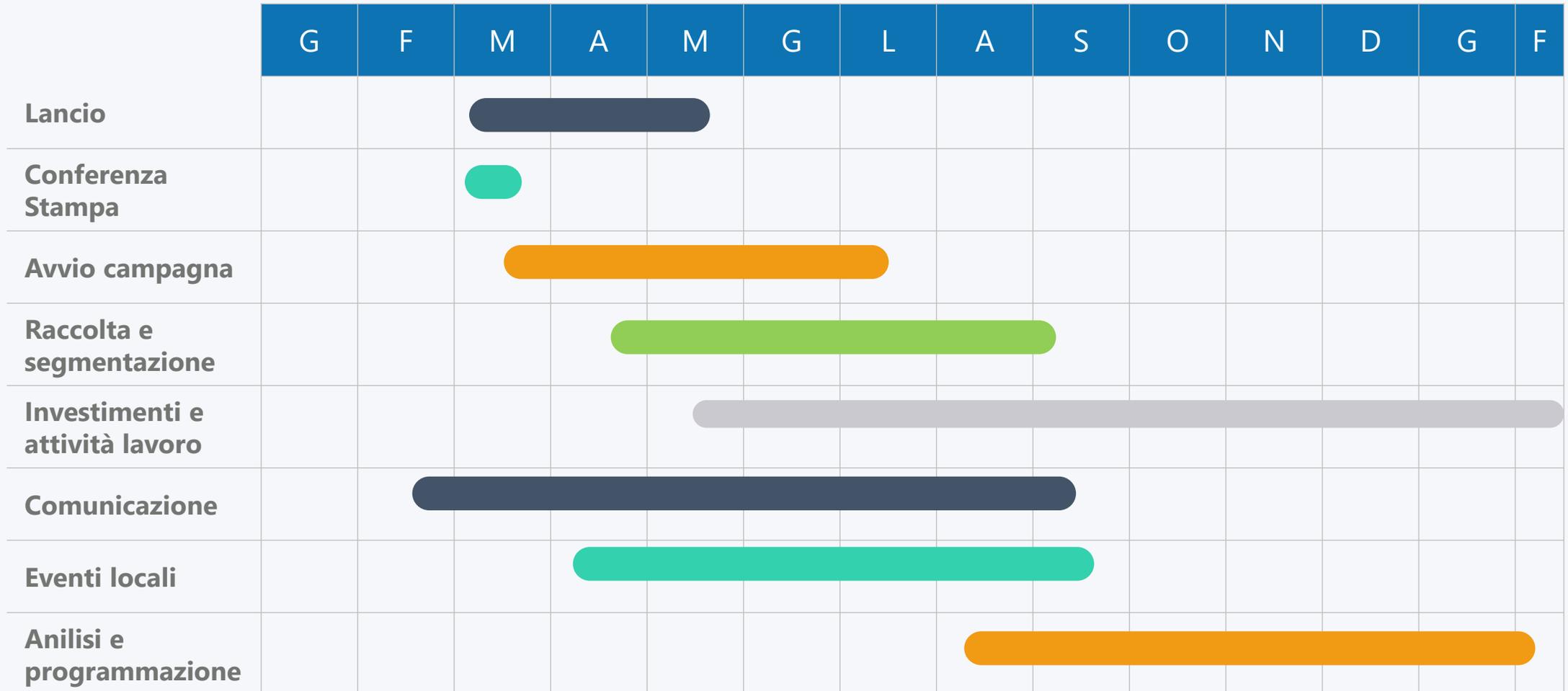
# Piano di Marketing

---

PIANO DI MARKETING  
**Diagramma ad albero**



PIANO DI MARKETING e ATTUALIZZAZIONE  
**Tempistiche 2020 (+ i primi 2 mesi del 2021)**



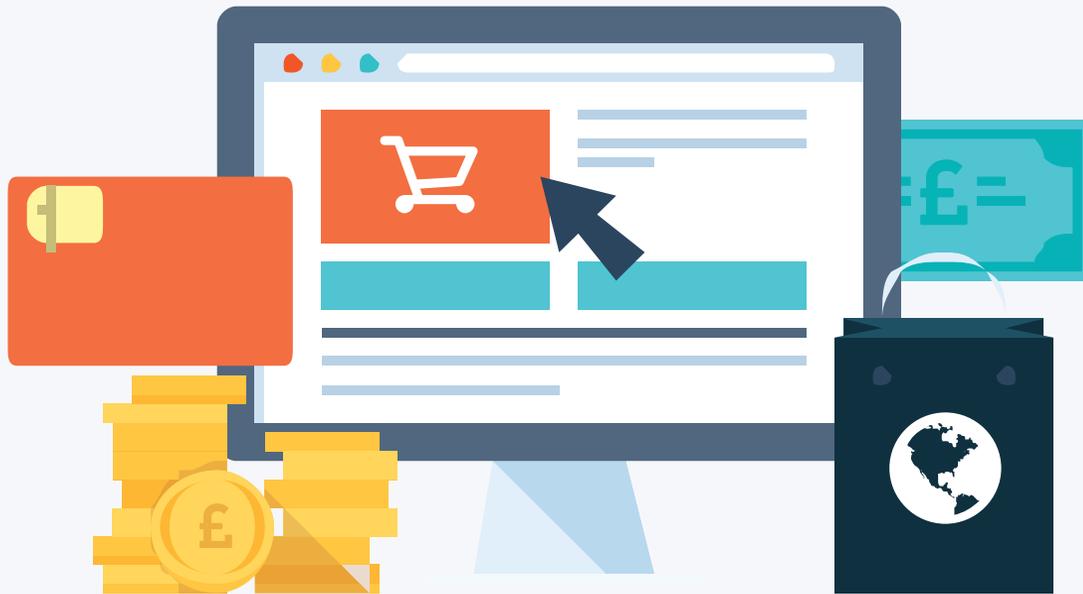
PIANO DI MARKETING

## Piattaforma online di vendita

Sarà creata una piattaforma online di vendita dei prodotti vacanza/home acquisiti e predisposti con metodo MarketPlace.

Il sistema sarà canalizzato a due vie con il Channel manager e con i canali O.T.A. di riferimento.

Il portale sarà dotato di un sistema interno di booking e vendita al fine di disintermediare e massimizzare il profitto.



PIANO DI MARKETING  
**Pagamenti Online**

Le transazioni avverranno online mediante l'utilizzo di sistemi certificati e garantiti di pagamento tramite carta di credito o mediante sistemi internazionali che offrono una maggiore sicurezza come PayPal, Nexi e Stripe.



## La presenza sui Social Networks

---



Saranno create pagine Social apposite per la comunicazione e, attraverso funnel di vendita, saranno sfruttate le potenzialità di detti canali per chiudere direttamente la vendita dei prodotti senza seconde pagine di atterraggio.

## Il Funnel



IL PIANO DI MARKETING  
**Marketing Mix**



La comunicazione sarà innovativa e si fonderà sul relationship marketing. La promozione, mirata, si baserà per la maggior parte sull'uso di strumenti digitali. I media attraverso cui trasmettere l'informazione comprenderanno sia canali propri, quali sito web, App e social, che canali a pagamento. In particolare verranno sfruttati i canali social ed i motori di ricerca.

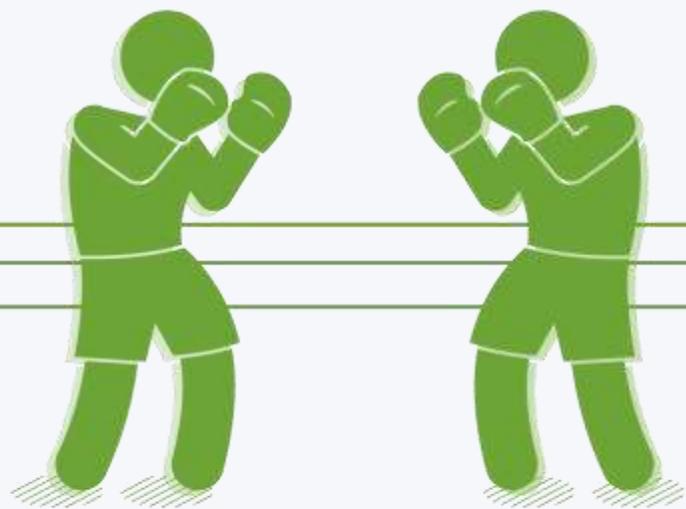


IL PIANO DI MARKETING  
**Fiere di Settore**



REALSTART parteciperà alle maggiori fiere di settore del Turismo e dell'Esperenzialità.





---

# Analisi dei Competitor

---

ANALISI DEI COMPETITOR NEL P.V.M.  
**Vantaggio Competitivo**

 <b>Concorrenti</b>	 <b>Territorialità</b>	 <b>Gestione affitti brevi</b>	 <b>Consulenza legale e fiscale</b>	 <b>Abilitazione come Tour Operator e Agenzia Viaggi</b>
 Holiday houses and apartments		●		
 apartment.experience.life		●		
 YOUR HOME AWAY FROM HOME		●	●	
		●		
		●	●	
	●	●	●	●

Il **vantaggio competitivo** che offre RealStart sul mercato è di avere una realtà Multiservice con un forte radicamento territoriale degli operatori



# Social Business

# Utilizzo dei proventi – Aree Colpite dal Sisma del Centro Italia nel 2016



## Il Social Business

Generare fatturato da un'attività economica e produttiva e ricollocare gli utili ricavati dalle predette attività in favore di iniziative di carattere sociale per le comunità del cratere sismico. **I profitti saranno ad esempio reinvestiti in progetti di recupero e valorizzazione di beni immobili da destinare ad uso dei residenti.**

## Lavoratori situati nell'area del Cratere Sismico

Per le attività lavorative di RealStart saranno impiegate esclusivamente persone che risiedono all'interno del cratere sismico così classificato dopo il tragico evento del 2016. L'economia generata sul locale sarà reinvestita in dette aree e resterà negli stessi luoghi di produzione.

## Utili e proventi del Business

Gli utili prodotti saranno riutilizzati da RealStart per investimenti diretti in servizi, opere, infrastrutture, acquisto di beni e arredo urbano, presso i comuni e i borghi colpiti dal terremoto del 2016. Inoltre saranno avviati progetti di ecosostenibilità nelle aree più sensibili.

SOCIAL BUSINESS – I BENEFICI DEGLI ALBERI  
Social Business ed ecosostenibilità



Una parte dei proventi sarà utilizzata per progetti di natura ambientale, tra i quali la piantumazione di nuovi alberi nei comuni del cratere.