

PIANO DI PROMOZIONE PER SAN GEMINI

Ecosistema Promozionale Vivaticket

La nostra divisione Digital Marketing, grazie alla forte esperienza e specializzazione nel settore, studia, realizza e monitora piani ad hoc per raggiungere il target di riferimento facendo molto attenzione alle modalità di contatto senza risultare “fuori contesto” e quindi con un approccio più elegante e mai fastidioso per l’interlocutore.

I piani di advertising proposti sono sempre studiati in maniera sartoriale per seguire le esigenze del partner e vengono continuamente monitorati e ottimizzati in base alle performance riscontrate. Gli strumenti e i canali sottoelencati saranno di volta in volta usati in modo coordinato e sinergico in base alla strategia scelta e condivisa con la stazione appaltante.

Sommario delle attività promozionali

- a) Premessa e attività promozionale ante-inizio vendite
- b) Comunicazione e Digital Marketing
 - i) Piano comunicazione e promozione Vivaticket
 - ii) Spazi visibilità led presso Stadi e Palazzetti
 - iii) Attività specifiche di comunicazione dedicate
- d) Couponing elettronico
- e) Politiche di pricing
- f) Ufficio Gruppi Vivaticket
- g) Punti vendita presso alberghi
- h) Attività di co-marketing con altri eventi/organizzatori
- i) Attività di co-marketing con media e testate

A.1.a – Premessa e attività promozionale ante-inizio vendita.

Suggeriamo che venga anticipata il più possibile l’attività di diffusione dell’evento: la Proponente potrà attivare la vendita dei biglietti appena definito il calendario del piano di comunicazione e promozione, che verrà definito congiuntamente il prima possibile, in modo da pianificare nel modo migliore ogni fase.

A.1.b – Attività di comunicazione, digital marketing e promozione evento

La nostra Società, grazie al suo approccio internazionale ma con forti radici ancorate nel tessuto nazionale, è in grado di offrire simultaneamente il supporto necessario allo sviluppo di campagne “main stream”, la copertura capillare del territorio tramite i propri punti vendita e l’adeguata promozione attraverso i canali online.

MARKETING AUTOMATION

Grazie alla nostra piattaforma proprietaria di marketing automation, realizzeremo campagne dinamiche e personalizzate, costruite sui target e sugli obiettivi condivisi con l’Organizzatore. La piattaforma utilizza tecnologie di intelligenza artificiale e consente di:

- Segmentare il database di utenti (circa 3 milioni di contatti) in base agli interessi e al comportamento di navigazione.
- Creare comunicazioni su misura, per inviare contenuti pertinenti e di valore agli utenti.
- Analizzare in tempo reale l'interazione degli utenti, ottimizzando i flussi informativi.

Esempi di flussi strategici di marketing automation:

- Flusso di benvenuto:
 - o E-mail 1: messaggio di benvenuto e presentazione, con focus sulla missione culturale e sugli spettacoli.
 - o E-mail 2: focus su FAQ e contenuti pratici (come raggiungere il luogo, attività disponibili).
 - o E-mail 3: invito a seguire i canali social, per ampliare la community e l'engagement.
- Flusso di prenotazione non completata (in sostituzione del carrello abbandonato):
 - o E-mail 1: promemoria con informazioni utili a completare la prenotazione, sottolineando la semplicità del processo.
 - o E-mail 2: invito gentile, ricordando eventuali limitazioni di posti o eventi speciali con accessi contingentati.
- Newsletter tematiche e personalizzate:
 - o Proposte di nuovi eventi in base agli interessi manifestati dagli utenti o alle attività prenotate in passato.
- Flusso post-visita:
 - o E-mail 1: ringraziamento per l'acquisto, con contenuti extra (es. galleria di foto, video teaser di futuri spettacoli, curiosità).
 - o E-mail 2: qualche settimana dopo, invito a scoprire nuovi spettacoli, eventi o esperienze affini.

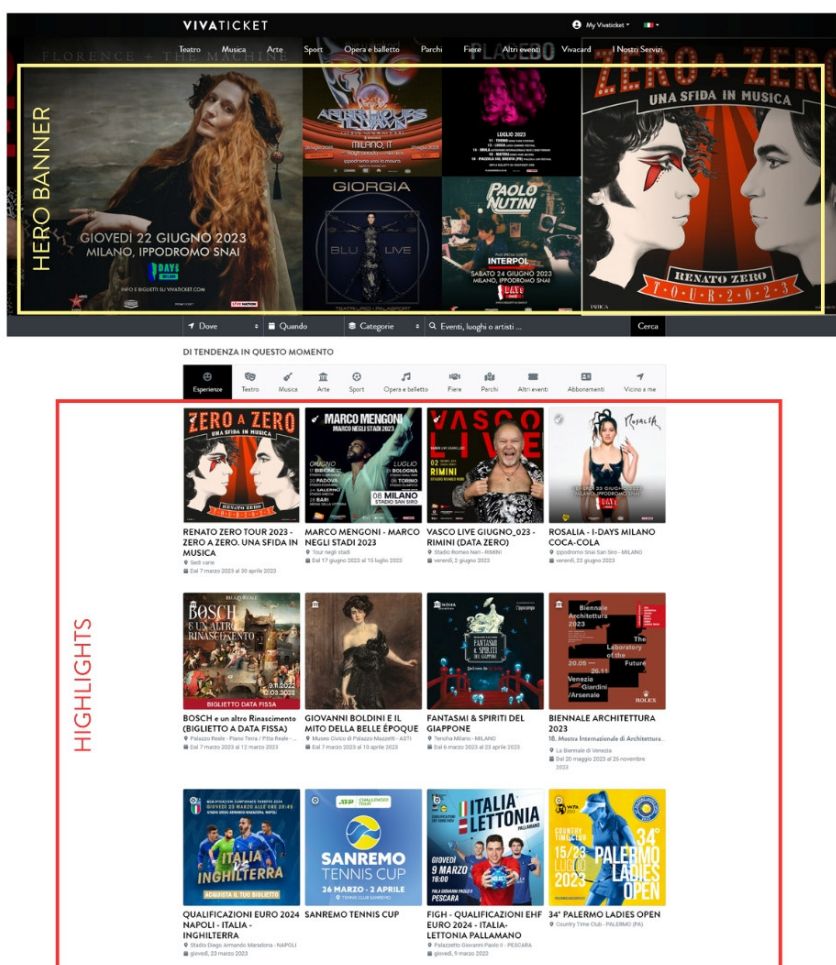
Questo approccio permette di mantenere vivo il legame con il pubblico, trasformando la visione del parco termale in un'esperienza continuativa, che non si esaurisce al termine dello spettacolo ma si rinnova attraverso contenuti e storytelling di valore.

SPAZI DI VISIBILITA' SUL PORTALE VIVATICKET

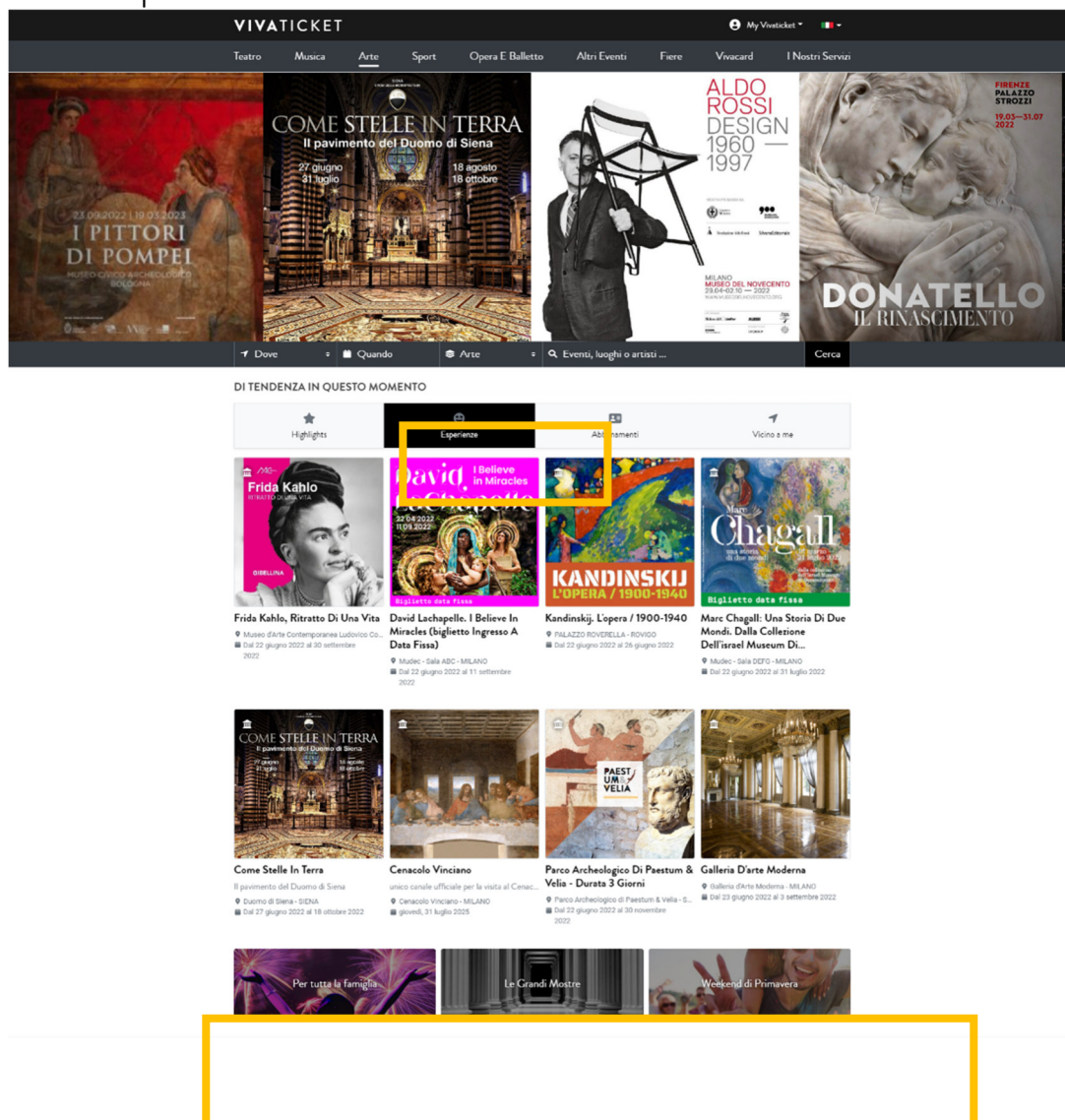
Verranno pianificati spazi promozionali in tutte le aree di visibilità più importanti del portale vivaticket.com, in particolare con presidio delle seguenti:

- **HOME PAGE - HERO BANNER:** Si tratta del carosello di locandine immediatamente visibile all'atterraggio, nella parte alta dell'home page del portale.
 - **HIGHLIGHTS:** 12 eventi che vengono messi in primo piano per ogni categoria, sia in home page che nella subhome dedicata
 - **SUBHOME - HERO BANNER:** Le subhome presentano a loro volta spazi di visibilità dedicati alla categoria specifica, nella parte alta della pagina, con una struttura corrispondente a quella della home page ma con un focus specifico sulla tipologia di eventi scelta dall'utente.
 - **SEZIONE ESPERIENZE:** Sono aree tematiche dedicate a combinare diversi eventi tra loro, anche cross-categoria, per proporre nuove modalità di fruizione dei contenuti agli utenti. Sono visibili e navigabili sia in home page che all'interno delle subhome, oltre ad essere sempre presenti come filtro nelle pagine di search result.
- Le esperienze proposte variano in base al periodo dell'anno, in modo da introdurre sempre tematiche adatte e rilevanti.

Spazi di visibilità in home page e subhome:

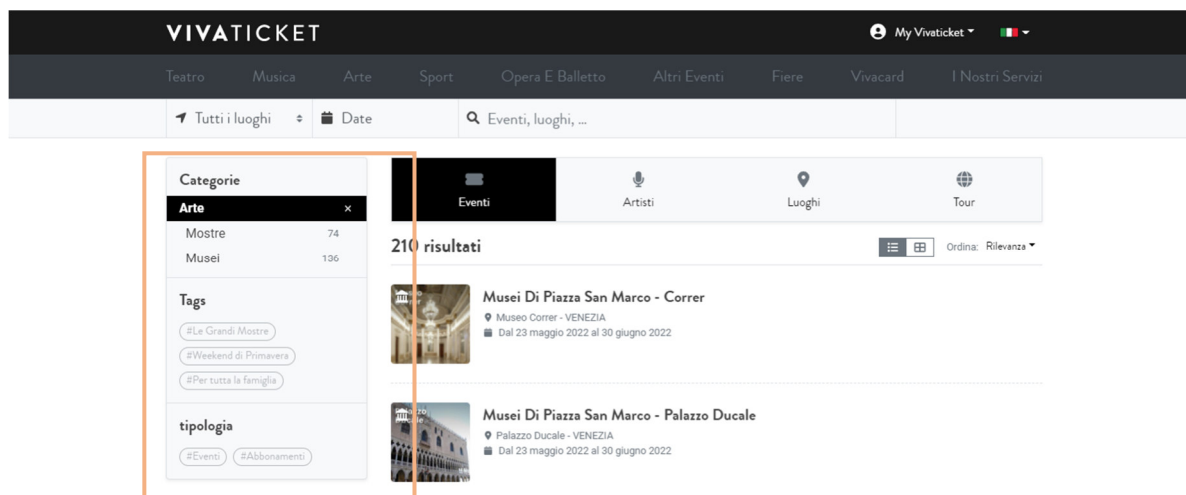


Sezione Esperienze:



FILTRI DI RICERCA AVANZATI

I filtri di ricerca permetteranno di navigare agevolmente tra categorie e tipologie di eventi e di poter vedere proposte per tipo di esperienza anche in queste pagine:



NEWSLETTER SETTIMANALE (CON BANNER E LOCANDINE EVENTI):

Una volta a settimana viene inviata una newsletter multi-evento all'intero database iscritto e con consenso marketing, pari ad oltre 2.9 milioni di utenti Italia.

La newsletter presenta due tipologie di spazi: i banner, di dimensioni maggiori e fino a 3 per mail, e le locandine evento, due blocchi da 8 eventi con dettaglio di data e location.

VIVATICKET



**BE PART
OF SOMETHING**

**LINKIN
PARK**

FROM ZERO
WORLD TOUR

26 GIUGNO 2025
VIRAFINO ARENA

Ciao Valentina, scopri gli eventi più attesi

 DRAKE - SOME SPECIAL SHOWS 4 EU Dal 29/08/2025 al 30/08/2025 Assago (MI)	 SLIPKNOT Il 17/06/2025 Ferrara (FE)	 METALLICA - M72 WORLD TOUR Il 03/06/2026 Bologna (BO)	 FRANCESCO RENGA - ANGELO-VENTI Il 08/06/2025 Ravenna (MO)
 ICE NINE KILLS Il 19/11/2025 Milano (MI)	 LACUNA COIL Il 10/10/2025 Milano (MI)	 RAF - SELF CONTROL 40TH ANNIVERSARY ESTATE 2025 Il 10/06/2025 Venezia (VE)	 RIVAL SONS Il 11/06/2025 Padova (PD)

[Scopri tutti i nostri eventi](#)



DEM DEDICATA:

Possono essere concordate anche newsletter dedicate esclusivamente ad un evento, da inviare all'intero database oppure a un pool di utenti scelti su base socio-geografica o sulla base di comportamenti di acquisto passati degli iscritti. Le comunicazioni sono personalizzabili in base al segmento di invio scelto, grazie al CRM integrato nella piattaforma di marketing automation utilizzata.

The screenshot shows a promotional email from Vivaticket. At the top, there's a black header with the 'VIVATICKET' logo. Below it, a large image features a painting of a woman and a man, with the text 'PALAZZO REALE', 'CASORATI', 'Palazzo Reale Milano', '15 febbraio', and '29 giugno 2025'. The main body of the email contains promotional text in Italian, including a deadline of June 29th and ticket prices. A 'Acquista qui' button is prominently displayed. At the bottom, there's a section for social media links with icons for Facebook, Instagram, Twitter, and a general social media icon.

Apri sul browser

VIVATICKET

PALAZZO REALE

CASORATI

Palazzo Reale
Milano
15 febbraio
29 giugno 2025

🔥 **Ultimo mese per scoprire l'universo di Felice Casorati a Palazzo Reale, Milano!**
Fino al **29 giugno** hai ancora l'occasione di visitare Casorati, una mostra che ripercorre l'intera carriera del grande maestro del Novecento, attraverso oltre 100 opere tra dipinti, sculture, grafiche e scenografie teatrali.
Un affascinante viaggio cronologico in 14 sale, dagli esordi simbolisti fino agli anni Cinquanta, con prestiti provenienti da collezioni prestigiose come GAM Torino, GNAM Roma, Ca' Pesaro, Museo del Novecento e Mart. Un progetto unico, reso possibile grazie alla collaborazione con l'Archivio Casorati.

🔥 **Fino al 29 giugno approfitta della promozione speciale:**

- 🎫 Biglietto intero a 13 € (anziché 15 €)
- 👤 Biglietto accompagnatore a 10 €*

Un'occasione perfetta per lasciarti ispirare, anche in compagnia!
Prenota subito online* o in biglietteria e non perdere questa straordinaria retrospettiva a oltre trent'anni dall'ultima grande mostra dedicata a Casorati.
*Esclusi 2 € di prevendita online.

Acquista qui

Seguici sui Social
E ricevi real-time tutte le news sui tuoi eventi e artisti preferiti

f i x @

INSERZIONI PUBBLICITARIE SU CONFERMA ORDINE O MAIL DI CONFERMA:

Possono essere previsti e implementati diversi spazi pubblicitari negli step di conferma dell'ordine ed in particolare:

- In Thank You Page, la pagina su cui l'utente atterra dopo aver concluso il pagamento:

VIVATICKET

My Vivaticket

IT

VIVATICKET

Sport



- Nella mail di conferma ordine:





Grazie per aver acquistato su Vivaticket.com, Elisa.

Il tuo ordine n. VIVATK100046135124 è confermato! Ecco i tuoi biglietti ed il dettaglio del tuo acquisto.

Puoi trovarli anche su [My Vivaticket](#)

I TUOI ACQUISTI

QATEST SPETTACOLO BATELLI CAPO3

Q QATEST Teatro Municipale Vellei - REGGIO EMILIA

03/2025-01-05 20.00

4 Pitagora File 10 Posto n. 13/S (INTERO)

+ 1 item facoltativo

DOWNLOAD TICKETS

CODICE TILTGA2000001350532

I titoli che danno diritto alla riduzione vanno esibiti in caso di verifica da parte del personale predisposto al controllo

Se hai acquistato questo biglietto tramite credito voucher, ricorda che al momento dell'accesso al nuovo evento dovrai presentare il nuovo biglietto e il biglietto annullato, in conformità agli obblighi di legge previsti dall'art. 7, c. 4 DM 13/7/2000. In caso di smarrimento del biglietto annullato, il giorno dell'evento dovrà essere consegnata una denuncia di smarrimento o furto dello stesso in luogo del titolo annullato. L'obbligo non si pone invece per gli abbonamenti.

DETAGLIO ACQUISTI

■ VIVATK100046135124

■ Confermata

€

■ Totale carrello: € 71,60

[Scarica ricevuta](#)

RAGGIUNGI LA TUA DESTINAZIONE CON



ACQUISTA QUI

Ti ricordiamo che non è possibile annullare o modificare la tua transazione in quanto, ai sensi dell'art. 55, comma 1 lett. b), del Decreto Legislativo 6 ottobre 2005 n. 206 (il così detto "Codice del Consumo") ai biglietti acquistati NON È APPLICABILE L'ESERCIZIO DEL DIRITTO DI RECESSO di cui agli artt. 64 e ss. dello stesso Codice del Consumo.

HAI BISOGNO DI ASSISTENZA?

Se hai bisogno di assistenza consulta il modulo di Assistenza. Il servizio di Assistenza è operativo dal lunedì al venerdì dalle ore 08.30 alle ore 19.00, esclusi i giorni festivi.

<http://www.trenitalia.it/assistenza>

Attenzione! Questa mail viene inviata automaticamente, le risposte a questo indirizzo non verranno lette.

SPAZI PUBBLICITARI SU PRINT@HOME:

(bisogna mantenere $\frac{1}{4}$ di foglio A4 libero per i dati fiscali, $\frac{1}{4}$ libero per il regolamento nel caso l'evento lo richieda, per cui $\frac{3}{4}$ o $2/4$ restano disponibili per le pubblicità)

3/4 pubblicitario:

118^a EDITION

VERONA 2016
NOVEMBRE 10-13

FIERACAVALLI
A VERONA DAL 1898

ORARIO MANIFESTAZIONE: GIO-VEN-SAB 9.00 - 23.00
DOM 9.00 - 19.00

Questo biglietto consente di accedere direttamente alla manifestazione
This ticket allows direct entrance to the exhibition

ORGANIZED BY VERONAFIERE SUPPORTED BY

YouBanking

ZERO BOLLII SU DOSSIER TITOLI FINO AL 2017

ZERO SPESE
per l'apertura conto corrente e custodia dossier titoli

ZERO COSTI
per il prelievo Bancomat ovunque

2/4 pubblicitario:

Dolomiti energia

Spazio all'energia, largo alla meraviglia.

BUONO SCONTO VALE 7€

Dolomiti Energia ti invita a visitare le centrali idroelettriche del Trentino per scoprire come l'acqua si fa energia.

Ritaglia e presenta questo buono sconto entro il 30 giugno 2017 per l'acquisto di massimo due ingressi al prezzo ridotto di 8€ cad. anziché 15€. Iniziativa non cumulabile con altre promozioni e valida solo su biglietti acquistati presso le biglietterie delle centrali Hydrotour.

INFO E PRENOTAZIONI T. +39 0461 032406

Dolomiti Hydrotour
www.hydrotourdolomiti.it

DOLOMITI ENERGIA BASKET TRENTINO

Palatrento
Via Fersina 11, 38122 TRENTO
(Latitudine 46.04138026, Longitudine 11.12348557)

Leggere le avvertenze sull'utilizzo del biglietto:

1. Stampare ogni biglietto su un intero foglio A4 bianco
2. Non ridimensionare il biglietto in fase di stampa (renderebbe illeggibile il codice a barre)
3. Verificare con cura che sul biglietto siano riportati i dati dell'evento prescelto
4. Verificare la presenza del codice a barre e la qualità di stampa dello stesso
5. Non piegare e/o bagnare l'area contraddistinta dal codice a barre
6. Presentarsi ai varchi ognuno con il proprio biglietto e documento alla mano
7. Si può stampare anche in bianco e nero

Post social:

È possibile pubblicare comunicazioni dedicate e attivare campagne su tutti i canali social media Vivaticket (Facebook, Instagram, Threads): con un numero di post organici e timing da definire in base al Vostro piano di Marketing e ai materiali a disposizione.

È possibile, inoltre, essere inclusi in campagne multi-evento tematiche, dedicate alle principali ricorrenze o a varie opportunità commerciali durante l'anno.

Facebook (55 K followers):

Vivaticket Italia
Mi piace: 47.335 • Follower: 51.464

[Acquista ora](#) [Ti piace](#) [Messaggio](#)

[Post](#) [Informazioni](#) [Canali](#) [Menzioni](#) [Reels](#) [Foto](#) [Altro](#)

[Passa alla Pagina di Vivaticket Italia per iniziare a gestirla.](#) [Passa ora](#)

In breve
Biglietti per concerti, calcio, basket, pallavolo, festival, teatri, musei, cultura e fiere.

[Pagina - Vendite biglietti](#)
[linktr.ee/vivaticket](#)
[Promuovi sito web](#)
[vivaticket.com](#)
[Promuovi sito web](#)

Foto [Vedi tutte le foto](#)

Post [Filtri](#)

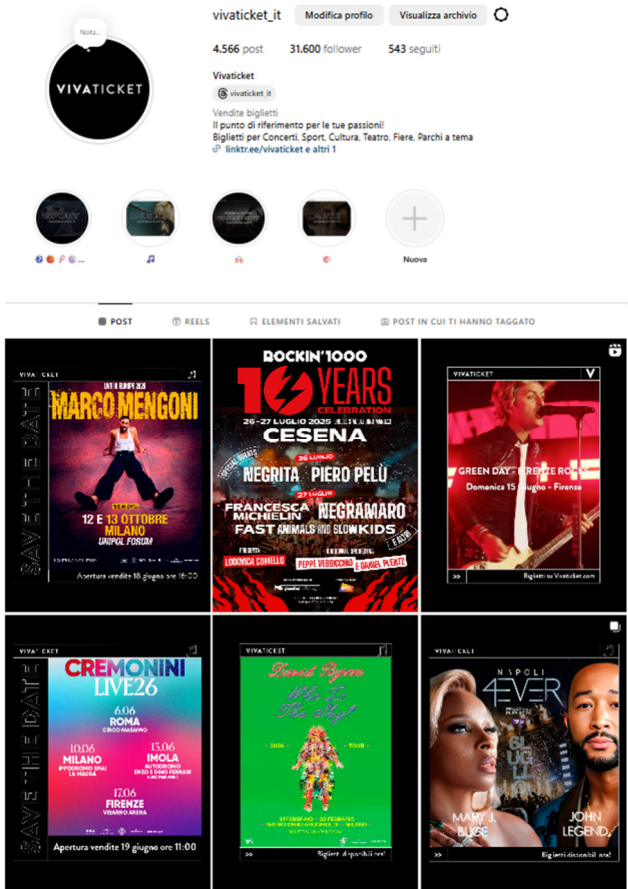
Vivaticket Italia
3 h · [Altre...](#)
MARCO MENGONI: nuova data! 🎉

VIVATICKET
LIVE IN EUROPE 2025
MARCO MENGONI
NUOVA DATA
12 E 13 OTTOBRE
MILANO
UNIPOL FORUM
Apertura vendite 18 giugno ore 16:00

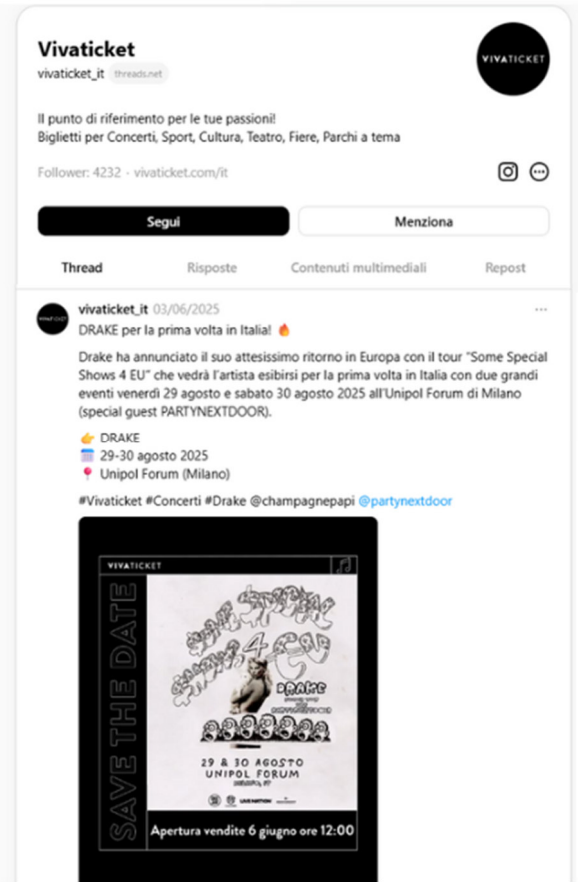
Informazioni sui dati di Insight della Pagina · Privacy · Condizioni · Pubblicità · Scegli tu! [p>](#) · [Cookie](#) · [Altro](#) · [Muta](#) © 2025

VIVATICKET

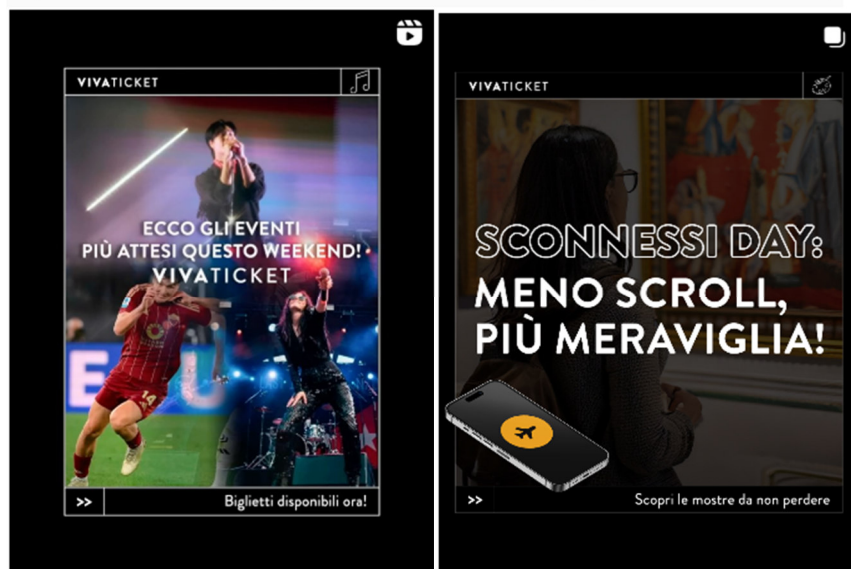
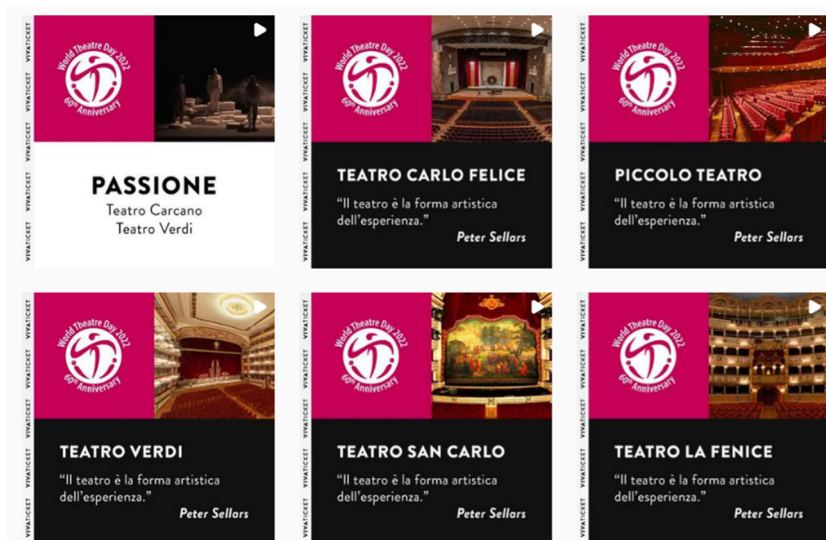
Instagram (42K follower):



Threads (5.1 K followers):



Campagne multi-evento:



VISIBILITA' INTERNAZIONALE

Grazie alla presenza sempre più diffusa del portale B2C di Vivaticket negli altri paesi del gruppo, sarà possibile organizzare azioni di estensione della visibilità in periodi concordati anche nei portali esteri. In particolare, con campagne promozionali sui portali **Francia, Spagna o UAE** e/o con comunicazioni ai loro iscritti nazionali.

AFFILIATION MARKETING

Vivaticket è attiva come advertiser su uno dei principali network italiani di affiliation marketing (AWIN), che conta oltre 400.000 publisher di varie tipologie, e possiede diversi canali di affiliazione diretta con testate rilevanti.

Tramite questi canali è possibile diffondere i contenuti degli eventi in vendita sul portale, per aumentarne la visibilità e in particolare essere presenti in contesti differenti nei percorsi di navigazione degli utenti.

VIVATICKET

In particolare, Vivaticket collabora con numerosi siti di promozione turistica e di comunicazioni dei prossimi eventi disponibili sul territorio italiano, oltre che portali di informazione o intrattenimento.



Materiale di promozione necessario:

Per la pubblicazione delle inserzioni e degli annunci, saranno necessari i seguenti materiali di promozione:

SCHEDA EVENTO

- immagine evento 390x390 px formato jpg o png (una per ogni evento)
- testo descrittivo dell'evento nell'ordine delle 1000/1200 battute
- informazioni sulle location (contatti, come arrivare, orari apertura etc)
- Informazioni aggiuntive: disabili e bambini

HERO BANNER HOME PAGE E SUBHOME

- immagine 700x700 px formato jpg o png (una per ogni evento + una complessiva per eventuali contenuti aggregati)

NEWSLETTER STANDARD

- immagine 728x180 px formato jpg o png per lo spazio "banner"

DEM DEDICATA

- immagine 640x480 px jpg o png – se necessario anche tradotta in inglese (l'immagine può aumentare in altezza, l'importante è che la larghezza sia sempre 640 px)
- testo dedicato alla promozione dell'evento o con le info generali, in base al focus della comunicazione, di massimo 1400 battute – eventualmente sia in italiano che inglese.

PUNTI VENDITA

- immagine in formato A4 pdf locandina della manifestazione

BANNER NELLA RICEVUTA DI PAGAMENTO

- immagine 1110X250 px jpg o png banner

POST SOCIAL MEDIA

- immagine/video 1080x1080 px jpg o png per post
- immagine/video 1080x1920 px per storia
- copy del post, link alle pagine social dell'organizzatore, eventuali hashtag e tag da inserire
- Suggeriamo di inviarci il maggior numero di contenuti editoriali possibili, preferibilmente video, per poter differenziare e potenziare la comunicazione social.

AFFILIATION MARKETING

- Banner statici o in formato gif nei seguenti formati: 300x250 px; 728x90 px; 120x600 px e 160x600px. Il peso massimo di ogni banner è di 500Mb. Le grafiche devono contenere un pulsante di acquisto e una call to action che comunichi la vendita su Vivaticket.

A.1.c.i – Piano di promozione

CRONOGRAMMA INDICATIVO DELLE ATTIVITA' DI WEBMARKETING VIVATICKET

Le attività di promozione e web marketing Vivaticket vengono sinteticamente rappresentate nel seguente crono programma, in cui vengono presentati gli eventi e le nostre iniziative.

Con l'obiettivo di sviluppare una attività di promozione permanente, si intende mantenere perennemente attivo uno spot della manifestazione in una o più sezioni del portale o sui canali di promozione Vivaticket.

CRONOPROGRAMMA ATTIVITÀ PROMOZIONALI – ANNO 1

Piano integrato di comunicazione e visibilità sui canali Vivaticket

INIZIATIVA	DESCRIZIONE	MESE												FREQUENZA / NOTE
		AGO	SET	OTT	NOV	DIC	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	
 DEM DEDICATA (Direct E-mail Marketing)	Invio di DEM dedicate su database Vivaticket (segmentazione Italia 70% - Estero 30%)													Pacchetto Anno 1: n. 2 uscite
 NEWSLETTER SETTIMANALI VIVATICKET	Invio newsletter periodica multi-evento a cura della redazione Vivaticket (una ogni due mesi)													Anno 1: n. 6 uscite (una ogni 2 mesi)
 BANNER SU VIVATICKET HERO BANNER IN HOMEPAGE	HERO Banner in homepage													3 settimane complessive nell'anno
 BANNER SU VIVATICKET BANNER SEZIONE "ESPERIENZE"	Banner in homepage "Esperienze"													6 settimane complessive nell'anno
 AFFISSIONI PUNTI VENDITA VIVATICKET	Distribuzione locandine negli oltre 2.000 punti vendita Vivaticket in Italia													Attività stagionale nei periodi di maggiore interesse
 PROMOZIONE WEB 2.0 (SOCIAL)	Promozione redazionale su tutti i canali social ufficiali di Vivaticket													Campagne periodiche in occasione di eventi e iniziative strategiche
 VISIBILITÀ SU LED BORDO CAMPO STADI E PALAZZETTI	Inserzioni LED bordo campo e monitor presso impianti sportivi e palazzetti	 <i>Presenze selettive in corrispondenza degli eventi di maggiore richiamo e compatibilmente con la disponibilità degli spazi</i>												Campagne selettive con calendario variabile

LEGENDA

-  Uscite DEM dedicate
-  Newsletter periodica
-  Hero Banner homepage
-  Banner sezione "Esperienze"
-  Affissioni punti vendita (stagionale)
-  Promozione social (campagne)
-  LED bordo campo / monitor (selettivo)

NOTE GENERALI

- Il crono programma è indicativo e potrà essere adattato in base alla stagionalità, agli eventi e alle esigenze del Parco Termale.
- Le attività social e le affissioni nei punti vendita saranno integrate con le campagne principali.
- Le uscite DEM e i banner saranno pianificati nei momenti chiave della stagione e in occasione di eventi specifici.
- Le presenze su LED saranno pianificate in corrispondenza di eventi sportivi di maggiore affluenza e secondo disponibilità.

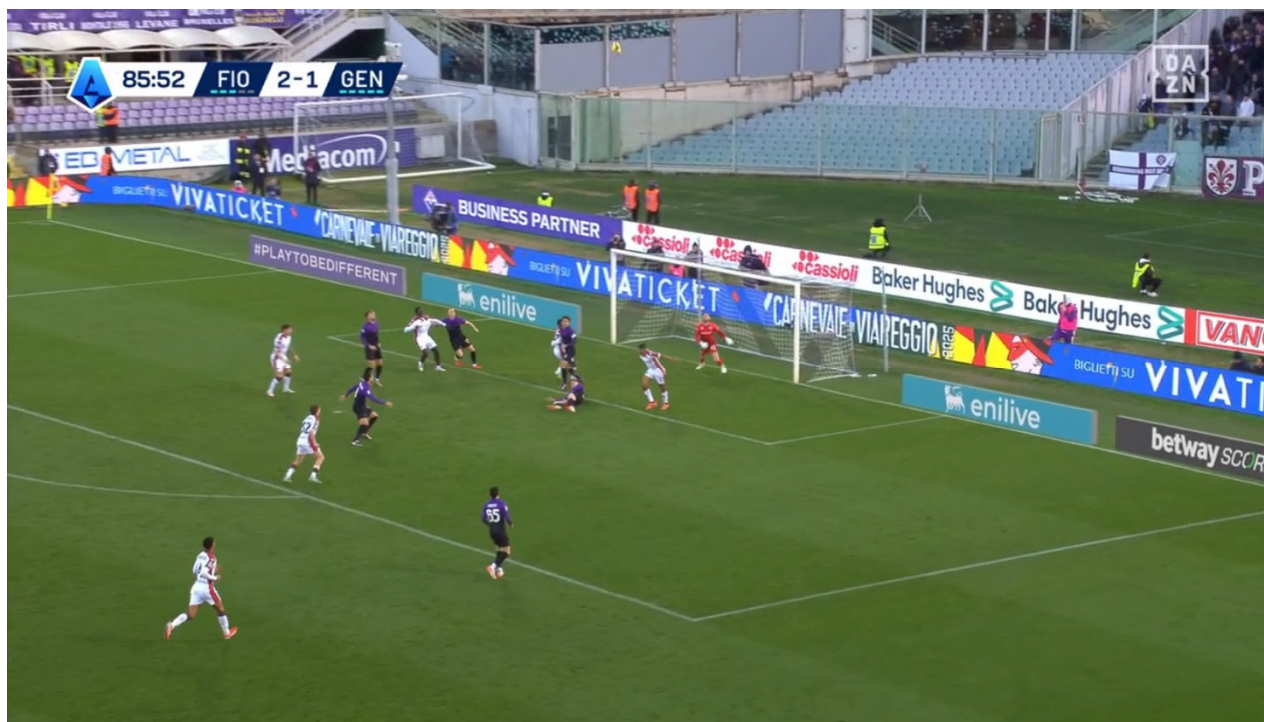
N.B.: il suddetto cronoprogramma è indicativo e le singole iniziative potranno essere concordate precisamente in base alle vostre richieste e di concerto con la nostra redazione per creare una strategia di comunicazione integrata al fine di massimizzare l'impatto mediatico. Il numero di uscite sui social media dipenderà dalle tematiche di comunicazione e dalla disponibilità di materiali a supporto.

A.1.c.ii – Spazi di visibilità presso stadi e palazzetti

Di seguito gli spazi disponibili (LED bordocampo e monitor) (i calendari di esposizione e il numero di uscite saranno da concordare).

La disponibilità di campi presso cui pubblicare gli spot potrà variare di anno in anno a seconda delle adesioni delle società.

DISPONIBILITA' TEAM	Pubblicazioni
CALCIO SERIE A e B (+ LEGA PRO e inferiori)	Atalanta, Bologna, Empoli, Fiorentina, Genoa, Lecce, Torino, Venezia, Cesena, Cosenza, Modena, Palermo, Reggiana, Sassuolo, Spezia, Pro Vercelli, Brindisi, Forlì, Gubbio, Trapani, Ternana, Reggina, Foggia, Padova, etc...
BASKET SERIE A e A2 (oltre a inferiori)	Olimpia Milano, Virtus Bologna, Pallacanestro Brescia, TVB Treviso, Dinamo Sassari, Derthona Tortona, GeVi Napoli, Trento, Trapani Shark, Vanoli Cremona, Pesaro, Rimini, Varese, Fortitudo Bologna, Verona, Livorno, Cantù, Trieste, Reggiana, ...
VOLLEY FEMMINILE e MASCHILE	SIR Safety Perugia, Lube Volley, Modena, Trentino Volley, You Energy, Padova, Vero Volley, Igor Novara, Azzurra Volley Firenze, Imoco Volley, Roma, Scandicci, Uyba Volley...



A.1.c.iii - Attività specifiche di comunicazione dedicate aggiuntive

Newsletter vs. clienti del Committente (aggiuntive rispetto alle Newsletter inviate da Vivaticket)

Saranno inoltre svolte le seguenti attività specifiche verso il parco clienti gestito dal cliente, (in aggiunta al DB Vivaticket) quali ad es.:

- Nr. 1 Newsletter di presentazione a inizio vendite
- Nr. 1 Newsletter a una settimana dal primo evento
- Nr. 1 Newsletter prima degli ultimi 3 eventi

Il Committente sarà tenuto ad inviare al Fornitore la lista dei clienti a cui inviare la Newsletter. L'invio sarà effettuato entro la settimana dal ricevimento delle liste. Il cliente in ogni caso potrà accedere al sistema per scaricarsi autonomamente le liste.

Tale attività, sarà organizzata compatibilmente con la nuova normativa sulla Privacy (GDPR).

Distribuzione materiale promozionale

- Vivaticket è in grado di distribuire materiale promozionale dell'evento (locandine, volantini pieghevoli, cartoline, ecc.) a tutti punti vendita della propria rete commerciale su base nazionale.
- Su indicazione dell'organizzatore si potrà realizzare una copertura ad hoc per alcuni punti vendita o le zone geografiche di particolare interesse (ad es. Strutture ricettive).

Campagne web

L'ufficio Marketing Vivaticket è a disposizione per la pianificazione strategica, l'implementazione e la gestione di campagne extra a pagamento, ad esempio:

- **Campagne Google Ads:** è possibile impostare campagne di varie tipologie (Search, Display, PMax) o combinazioni di esse per rafforzare la presenza dell'evento sui motori di ricerca di Google, andando a lavorare sul tipo di annuncio e sulle keyword o contenuti più opportuni in base al momento di vendita.
- **Sponsorizzazioni Social su Meta:** oltre alla possibilità di sponsorizzare alcuni dei contenuti organici, è possibile anche strutturare campagne con contenuti e audience personalizzate e con finalità di notorietà e visibilità o di conversione.
- **Campagne Spotify:** partendo dagli interessi specifici degli utenti in termini di ascolti e dalle loro caratteristiche sociodemografiche, si possono strutturare anche campagne audio-visive su Spotify.

A.1.d – Couponing elettronico

Vivaticket è in grado di proporre una o più soluzioni di "Couponing Elettronico" facilmente attivabile e utilizzabile ad ampio raggio, secondo le politiche promozionali che si intendono attuare.

I coupon elettronici sono progettati per contenere un codice e una serie di collegamenti per permettere all'utente di verificare le iniziative ad esso associate (che potenzialmente possono variare in corso d'opera) e sono rappresentati da un documento PDF che il cliente riceverà materialmente o elettronicamente.

I Coupon elettronici rappresentano quindi una iniziativa promozionale sia per gli organizzatori sia per gli esercizi, in quanto rappresentano uno strumento di finalizzazione per la propria clientela, facilmente accessibile e senza vincoli di utilizzo né investimenti.

La soluzione di couponing elettronico può essere distribuita su larga scala presso qualsiasi esercizio, edicola, albergo, agenzia e permette di distribuire titoli di conto o agevolazione

Non è necessario stabilire a priori il contenuto del coupon, in quanto potrà essere valorizzato o incrementato, in base alle iniziative che si intenderanno proporre al pubblico.

Le campagne coupon possono essere differenziate e si può stabilire tipi di coupon validi per un solo evento, per un solo utilizzo o per utilizzi plurimi, con la massima elasticità di gestione.

Per la fruizione e il controllo della validità del “Coupon Elettronico” è stata predisposta una scala di modalità secondo il livello di controllo che si intende applicare: dal semplice link sul QR-code del coupon, all’accesso autenticato per esercizio.

A titolo esemplificativo e non esaustivo, si può stabilire che chi possiede un certo tipo di coupon, acquistando il biglietto del Geolab, avrà diritto a un gadget.

L’iniziativa, inoltre, potrà essere delimitata per tempo (es. “dal – al”) e spazio geografico (es. per Coupon distribuiti fuori dal Comune di Sangemini).

A.1.e – Politiche di pricing

La scrivente proporrà all’Ente Appaltante un piano di pricing (che si potrà valutare opzionalmente) per incentivare la vendita.

Indicativamente si propone un piano di pricing a 4 step (es. promo1, promo2, promo3 e prezzo intero) che si attiveranno secondo un calendario concordato.

Particolare rilievo sarà posto per il periodo pre-natalizio, in cui si potranno proporre eventuali prezzi e condizioni di miglior favore.

La politica di pricing potrà essere attivata con un piano a scalare all’avvicinarsi dell’evento.

Sarà inoltre possibile adottare meccanismi di **DYNAMIC PRICING**.

Il Dynamic Pricing è un meccanismo di applicazione prezzi variabili secondo criteri prestabiliti o da stabilire nel corso delle vendite.

La soluzione è attuabile sia sulle tempistiche (ad es. un prezzo speciale per i primi 10 giorni di vendita) o sia sulle quantità (ad es. i primi 1.000 biglietti venduti a prezzo scontato, ecc.).

Le politiche di pricing potranno essere differenziate anche secondo il canale di vendita o eventualmente collegate alle aziende partner.

Si intende inoltre porre particolare rilievo sul pricing da applicare per le vendite combinate (pacchetti) di biglietti di più eventi con altri eventi/organizzatori della zona (ad es. Lucca Comics, Festival Pucciniano, Teatri e Musei di Firenze, ecc.)

A.1.f – Attivazione Ufficio Gruppi Vivaticket

L’ufficio Gruppi di Vivaticket è un servizio in grado di governare sia le attività Corporate; quindi, i servizi e le proposte appositamente create per i programmi incentive aziendali, sia le attività Gruppi, ovvero la gestione delle richieste e prenotazioni dei gruppi organizzati, delle scuole e delle aziende.

Ufficio Gruppi, Scuole e Aziende: Svolge periodiche attività di push su una mailing list in continuo sviluppo, che comprende Cral aziendali, associazioni culturali e ricreative, agenzie di viaggio, scuole, enti territoriali e pubblica amministrazione.

L'attività interna di ufficio gruppi consente di offrire alle aziende un rapporto privilegiato che aiuta a sostenere le vendite in quantitativi consistenti.

L'Ufficio Gruppi e Aziende Vivaticket è in contatto costante con forti acquirenti che utilizzando il servizio di prenotazione e prevendita per avere un interlocutore privilegiato che consenta loro di svolgere il proprio servizi. A titolo esemplificativo si citano la Consulta dei Lavoratori di Milano, Cral Italia, American Express, Cral Ikea, Club Hera.

Il servizio è inoltre utilizzato sempre più spesso da società di promozione rivolte al mondo business o da aziende più o meno piccole che desiderano fare regali ai propri clienti o dipendenti, organizzare concorsi o promozioni particolari.

Importante e strategico è inoltre il rapporto con il mondo del turismo e i suoi operatori, come ad esempio agenzie viaggi, tour operators, bus tour operators, hotel, ...

Alcune importanti catene di agenzie viaggio nazionali fanno parte anche della rete di punti vendita Vivaticket (Touring Club Italiano, CTS, Travelshop, Viaggia con noi), a cui aderiscono anche altre 50 agenzie viaggi autonome circa. Nella rete sono inoltre inclusi diversi enti territoriali per la promozione e lo sviluppo del turismo come gli IAT (ex Agenzie di Promozione Turistica). Il database specifico legato al mondo del turismo viene implementato costantemente e comprende attualmente oltre 3.000 contatti selezionati, con contratti di rivendita già attivi con circa 40 tour operator internazionali

Il rapporto con i tour operator si è consolidato negli ultimi due anni, grazie anche alla gestione diretta della biglietteria e della prevendita per il Cenacolo Vinciano, Pinacoteca di Brera, dell'Expo 2015, del Parco e Museo Archeologico di Paestum etc etc.

Il sistema di biglietteria Vivaticket è in grado di mettere a disposizione di agenzie, tour operator e utenti professionali in genere un applicativo che consente, direttamente presso le loro sedi, la prenotazione e la prevendita dei biglietti in modo diretto e integrato con il sistema generale di biglietteria. Il tracciamento delle operazioni di prenotazione e di vendita, con conseguente apertura delle vendite differenziate e attribuzione di logiche di rilascio differenziate per target, consente alla biglietteria locale di avere sotto controllo l'intera attività dei partner, agevolando nel contempo la loro attività di pianificazione delle vendite nel rispetto del time-to-market turistico.

Promozione Gruppi per l'estero

L'ufficio Gruppi Vivaticket organizza attività anche con agenzie all'estero in particolare è in grado di promuovere agevolmente la vendita e le promozioni per i Gruppi nei paesi Cina, Giappone, Stati Uniti e Germania.

A.1.g – Punti vendita presso Alberghi

La soluzione di biglietteria proposta può essere diffusa facilmente presso tutti gli alberghi della città e, in genere della zona.

La soluzione di vendita sarà una versione light della biglietteria, a cui ogni Albergo potrà accedere con una propria autenticazione. Sarà così possibile verificare in tempo reale l'andamento delle vendite di tutta la rete alberghiera.

Durante la manifestazione, inoltre, potrà rappresentare un ulteriore canale di smistamento del pubblico. L'Ufficio Gruppi e l'Ufficio Rete di Vivaticket, di concerto con gli uffici preposti dell'Ente Appaltante, si occuperanno del reclutamento e del convenzionamento degli Hotel, che così potranno diventare uno strumento di vendita molto diffuso e vicino all'evento, aumentando la potenzialità di vendita e la facilità di fruizione. Gli alberghi inoltre, con tale soluzione, saranno in grado di proporre alla propria clientela pacchetti turistici combinati e diventeranno un veicolo di promozione indiretto ma efficace.

A.1.h- Attività di co-marketing con altri eventi/organizzatori

Vivaticket collabora con molti clienti in Toscana e nel resto d'Italia di primaria importanza e in tutti i settori di eventi.

Siamo in grado di studiare e proporre iniziative di co-marketing con partner complementari e che presentino audience rilevanti, sia a livello di scambi di visibilità o azioni di comunicazione sui rispettivi database, che a livello di creazione di veri e propri pacchetti congiunti con eventi coerenti o affini per localizzazione geografica.

A.1.i- Attività di co-marketing con media e testate

Vivaticket collabora con diverse realtà editoriali e pubblicitarie, tra cui alcune delle più importanti testate a livello nazionale.

Sarà possibile concordare insieme iniziative di co-marketing, dallo scambio di visibilità sui rispettivi canali alla creazione di promozioni ad hoc congiunte, con focus sia locale che nazionale, da definirsi in base alle specifiche dell'iniziativa e al grado di rilevanza della stessa.

Si potranno, inoltre, concordare pagine specifiche redazionali per avere visibilità su altri media esterni al circuito Vivaticket, sulla base di accordi promozionali con le testate scelte.