

# DESTINATION MARKETING La nuova frontiera della promocommercializzazione turistica

Prezzo: **Regular Price**  
**29,90 €** **Special Price**  
**28,41 €**

Codice	9788820343415
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	26 ott 2009
Reparto	LIBRI
Autore	Josep Ejarque
Edizione	1
Editore	Hoepli

## Descrizione

---

Il turismo, soprattutto oggi, è una realtà assai complessa e spesso suscettibile di interpretazioni molto diverse. È facile associare al turismo l'idea di "cultura", "spiaggia", "città", "montagna" e molte altre ancora, ma difficilmente lo si intende nei suoi effettivi risvolti economici, come un motore di sviluppo per il territorio, come l'attività che, mettendo in moto un ampio indotto, è in grado di creare un benessere diffuso che altri ambiti produttivi non possono costruire. Un tempo la straordinaria qualità dell'offerta storica, culturale, monumentale e paesaggistica dell'Italia, unitamente al clima mite e alla simpatia della gente, costituiva una rendita di posizione inarrivabile. Solo recentemente ci si è resi conto che le bellezze naturali e artistiche non si vendono "da sole" e sono necessari interventi che siano coerenti con i nuovi mercati. L'avvento di Internet e la conseguente, inusitata, possibilità di scelta che lo strumento ha fornito al turista hanno profondamente cambiato il suo modo di viaggiare e la relativa domanda. Il viaggiatore di oggi, nelle sue richieste, parte dai motori di ricerca ed è impaziente di trovare attraverso il suo computer tutto ciò di cui necessita. È un modo di agire che non può essere ignorato. L'odierno Destination Marketing deve essere costruito all'interno delle logiche imposte dal world wide web, che è diventato il più potente mezzo di informazione e di scambio di valutazioni fra gli utenti. Oggi i clienti devono essere trovati in rete e la presentazione delle mete turistiche deve andare oltre la tradizionale attività promozionale, spesso retorica e poco efficace, per entrare nella logica della promocommercializzazione, che fonde la consueta attività pubblica di presentazione delle destinazioni con quella "privata" di vendita. Sono questi i temi affrontati dal volume di Josep Ejarque, che non si limita a raccontare l'evoluzione del mercato ma, soprattutto, offre soluzioni operative, spiegate in modo semplice ma non semplicistico, la cui conoscenza costituisce un bagaglio fondamentale per gli studenti e per i professionisti del settore, sia pubblico sia privato.

### Sommario

Marketing? - Il cliente - Il prodotto turistico - Il Destination Marketing - La promocommercializzazione - Il nuovo marketing turistico - Quanto costa? - Internet - L'e-marketing. Bibliografia.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546 oppure via mail a : [servizioclienti@libriprofessionali.it](mailto:servizioclienti@libriprofessionali.it)

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

