



MARKETING territoriale per le piscine

Paolo Grosso | Vincenzo Turiello

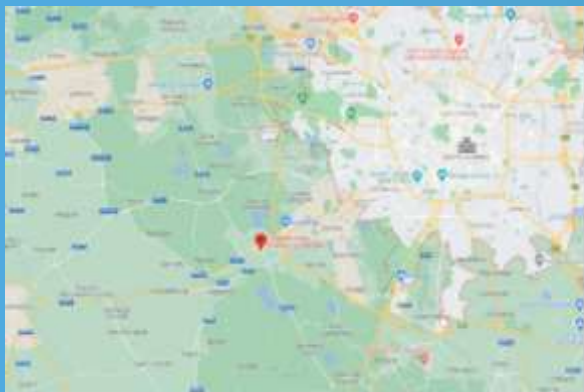
Quale territorio?

DEFINIRE IL BACINO D'UTENZA

- Abitanti di un comune
- Residenti in raggio chilometrico
- Utenti in mappa isocrona



Esempio TREZZANO SUL NAVIGLIO



Abitanti nel comune:
21.528



Residenti nei 10 km:
40.000



Utenti nei 10' in auto:
150.400

Marketing = andare verso il territorio



TROPPO
DIGITALI

- 1** il marketing odierno, fatto bene, trascende dai benefici di utilità
- 2** i tuoi utenti odiano il marketing
- 3** se faccio quello che fanno gli altri sto perdendo

**nobody
queues for a
flat roller
coaster**





E tu
conosci?

BRAND BRAND BRAND





NEL CLUB

ACQUISISCO IL GENITORE
FIDELIZZO IL BAMBINO

EVENTI

ACQUISISCO IL **BAMBINO**
FIDELIZZO IL **GENITORE**

SE VIVI UN BUSINESS GEOLOCALIZZATO
LA TUA PUBBLICA RELAZIONE DEVE ESSERE ALTISSIMA

PR

CON QUALI ELEMENTI SI SVILUPPA?
E COME SI TRASFORMA IN BUSINESS?

SE VIVI UN BUSINESS DI SERVIZI GEOLOCALIZZATO
LA TUA EXPERIENCE DEVE ESSERE ALTISSIMA

EXP

The word 'EXP' is rendered in a large, bold, dark blue font. The letter 'X' is filled with a vibrant, abstract graphic composed of overlapping shapes in shades of purple, magenta, and cyan, creating a dynamic and modern visual effect.

CON QUALI ELEMENTI SI SVILUPPA?
E COME SI TRASFORMA IN BUSINESS?

OUTREACH

OUT REACH

RICERCA FUORI



a patto che sia così





Un contenuto di

w e l l i n k

www.wellink.it

Paolo Grosso | Vincenzo Turiello

info@wellink.it