

# Piano Commerciale MIRAGICA Agosto 2013

**Redatto da:** Percuoco Gaetano

Via Durazzo 35, Bari

3471010228

[gaetanopercuoco@hotmail.com](mailto:gaetanopercuoco@hotmail.com)

Il piano commerciale in questione prova a strutturarsi su basi e dati non in mio possesso, come budget di spesa a disposizione, affluenza nelle giornate del mese di Agosto degli scorsi anni ed eventi passati di successo.

Il Piano Commerciale ruota si intorno al cliente, sia nuovo che non ma con uno sguardo attento al Turista che è in visita presso la nostra regione, ma che se troverà iniziative e sconti a lui dedicate sarà ancor più contento e felice, ed un cliente contento spende meglio.

Visti i dati ufficiali 2012 che fanno registrare oltre 3,2 milioni di arrivi e circa 13,5 milioni di presenze turistiche complessive nel paese, la Puglia ha un andamento decisamente migliore rispetto a quello medio nazionale con una grande consistenza di flussi di presenze verso le destinazioni turistico balneari della regione oltre agli arrivi verso le province di Foggia e Lecce, che insieme accolgono circa il 60 % degli arrivi regionali.

Ed è qui che secondo me bisogna interagire in maniera forte ed immediata, cercando, vista la posizione strategica, di attingere visitatori anche dalla Campania e dalla Basilicata.

Non dimenticando il mercato straniero in visita presso la nostra regione, che è aumentato dal 16,7 % al 18 % dello scorso anno, quindi predisponendo messaggi e personale ad hoc per loro.

T E R R A D I G I G A N T I

## Obbiettivo

## 82.500 Visitatori (+10%)

### Ricavi del solo 10% (7500 visitatori obbiettivo)

### € 112.500 (prezzo medio del ingresso € 15,00)

### Budget da dedicare alle Azioni

### 20 % = € 22,500



# Strategie Operative

- 1- Nell'immediata fine del mese di Luglio incentivare e rafforzare la collaborazione con i partner esistenti fisici e virtuali, con sconti e omaggi.
- 2- Ricerca ed attivazione di nuovi partner sul territorio.
- 3-Vendere pacchetti di buoni sconto a piccole attività sul territorio affinché il Parco possa godere di nuovi visitatori e le strutture come bar, ristoranti, lidi balneari possano omaggiare di qualcosa i loro Clienti nel mese di Agosto, che a loro volta cederanno i coupon, non da loro utilizzati, ad altre persone. Risultato migliaia di coupon in circolazione.
- 4-organizzare pullman in collaborazione con tutte quelle piccole strutture alberghiere che abbondano nella nostra regione e non offrono servizi d'animazione così da creare giornate dedicate al parco.
- 5-Contattare operatori nella vicina Campania e Basilicata che si adoperino a formare gruppi per una due giorni di divertimento presso il parco
- 6-Box dedicati alla vendita di sconti e gadget in giro per gli eventi più popolosi che si tengono in giro per la Puglia. (Fiera mare blu, Birranova Beer Fest, Magliano Ti Amo, Murgia SummerFest, Festa della Taranta ecc. ecc. )
- 7-Programmare eventi di rilievo nelle sere infrasettimanali del mese d'Agosto.



# Azioni

- 1- Incentivare e rafforzare partnership + 10% dei costi attuali.
- 2- Ricerca ed attivazione nuovi partner costi = standard già sostenuti
- 3- Vendita di pacchetti di buoni sconto alle attività **costo = 0,00** poiché si potrebbero ribaltare direttamente sugli esercenti i costi di stampa, organizzazione consegna dei coupon.
- 4-Organizzare pullman con le piccole strutture alberghiere delle zone balneari **costo = 0;00**  
Noleggio pullman 54 posti mediamente € 500 più IVA al giorno per ogni provincia Da:  
LE,BR,TA,FG n° 2 pullman in un giorno da ogni provincia = **400 visitatori x 4 sett. = 1600 vis.**  
(preso come riferimento preventivo da me richiesto ad azienda di noleggio al giorno da brindisi 320,00 più IVA)  
Il costo del noleggio potrà essere inserito nel prezzo del biglietto che le strutture proporranno  
A € 25,00 da questi bisognerà sottrarre una royalty mediamente di € 2,00 per l'organizzatore.
- 5-Contattare PR che si dedichino all'organizzazione nelle vicine regioni costo = **da definire in base alle royalty che si riconosceranno all'organizzatore.**
- 6-Box dedicati alla vendita di gadget Miragica omaggiando gli sconti **costo = € 3960,00 più IVA**  
Il costo si riferisce all'acquisto di **3000** pezzi di **custodie per iPhone 4, iPhone 5, Galaxy S3** e sacchetti morbidi porta SmartPhone generici,tutti personalizzati ad un colore a Marchio Miragica con sconto a me dedicato come da preventivo richiesto. Al costo delle custodie bisognerà aggiungere spese da quantificare relative al Box/stand ,all'occupazione del suolo pubblico ed al personale. Alla vendita del gadget dovranno esser omaggiati n° 2 sconti da € 5,00. € 15000 il ricavo dalla vendita delle cover che coprirà abbondantemente i costi per l'organizzazione con più **6000** sconti in circolazione.
- 7-Programmazione eventi di rilievo ad Agosto costo = **da quantificare**

## Considerazioni

La restante parte del Budget potrà esse dedicato interamente all'organizzazione d'eventi.

Il piano di per sé non detta numeri certi,ma considerando che ognuna delle 7 strategie mira a migliaia di visitatori, se solo ogni azione adottata desse come risultato 1071 presenze , l'obbiettivo sarebbe raggiunto.

