

## EVENTI, ESPERIENZE E INTRATTENIMENTO

**WEDDING PLANNER, RISTORANTI, PIZZERIE, HOTEL, B&B, BAR, CATERING, TURISMO, AGENZIE VIAGGI, FOTOGRAFI DI EVENTI, FESTIVAL, CONCERTI...**

Il cliente vuole vivere un'**esperienza unica**, ma deve capire perché scegliere proprio questa. La comunicazione deve farlo **immaginare** nel tuo locale, evento o servizio e **suscitare il desiderio** di esserci

### **Perché il cliente dovrebbe scegliere proprio la mia esperienza/evento?**

- Cosa rende speciale la mia pizzeria, hotel, evento, esperienza rispetto ad altri?
- Quale emozione voglio far vivere?
- Qual è la frustrazione più comune che evito?
- Il cliente cerca qualità, atmosfera, servizio veloce, unicità?

### **Cosa lo frena dal prenotare?**

- Ha dubbi su prezzo, qualità, servizio?
- Teme che sia troppo caro, troppo pieno, troppo turistico?
- Non sa cosa aspettarsi e ha bisogno di più informazioni?

### **Cosa lo convincerà a partecipare?**

- Offro qualcosa di esclusivo o di diverso rispetto alla concorrenza?
- Ho recensioni di clienti soddisfatti che posso mostrare?
- Il mio evento ha qualcosa di unico che non si trova altrove?
- C'è una storia dietro l'esperienza che posso raccontare?

### **Quali emozioni proverà, rispetto alla concorrenza?**

- Si sentirà coccolato, sorpreso, rilassato, entusiasta?
- Avrà voglia di raccontarlo e dividerlo con amici?
- Può vivere l'esperienza con qualcuno?

### **Cosa deve fare per prenotare o partecipare (CTA - Call To Action)?**

- Deve prenotare, chiamare, acquistare un biglietto?
- Il processo è semplice e veloce?
- C'è un incentivo per agire subito?