

IL MOUNTAIN TRAVEL CONSUMERS

IL PUBBLICO CHE VOLETE RAGGIUNGERE

I Bianchi

due figli
Residenza: Milano
Reddito annuo: > 170.000 €
Canali di accesso principali:
smartphone, pc portatile e
tablet





Condurre uno stile di vita al top

Che si tratti di una vacanza in famiglia sulle Alpi francesi, di un fine settimana con gli amici in Trentino o di una gita di un giorno improvvisata in Tirolo, conoscere e capire il Mountain Travel Consumer (MTC) è essenziale per ogni brand che desideri raggiungere un pubblico attivo e interessante durante tutto l'anno.

Noi conosciamo lo stile di vita, i desideri e le abitudini di un gruppo target premium estremamente interessante.

Grazie alla nostra esperienza pluriennale nella commercializzazione e nelle analisi degli utenti dei nostri 29 milioni di unique visitors, disponiamo di una visione dettagliata per quanto riguarda demografia, psicografia, comportamento dei media, mobilità d'uso e comportamento d'acquisto degli MTC. Anche rispetto ai mercati locali, come ad es. le preferenze dei turisti tedeschi che scelgono le Alpi, sia che viaggino in famiglia o da single, sia che siano giovani o vecchi.

L'MTC è esigente, si sente attratto da offerte esclusive e per pianificare i suoi viaggi si informa prevalentemente usando le applicazioni digitali e mobili. Indipendentemente dalla stagione accede continuamente a contenuti che corrispondono al suo interesse per i viaggi e alla sua propensione al consumo.

[Contattateci](#)



Vivere esperienze, essere attivi

Contattateci

Il numero dei fan della montagna, della mountain bike e dello sci che ricorrono alle informazioni e alle offerte anche in formato digitale è in continuo aumento. La potenzialità della commercializzazione digitale è importante come mai prima. Per capire il profilo del Mountain Travel Consumer dobbiamo considerare le sue abitudini e le sue preferenze individuali. Un esempio:

La famiglia Bianchi: dispone di un reddito annuale superiore a 170.000 €, abita in un'accogliente casa monofamiliare e ama spendere i suoi soldi in prodotti e servizi di prima qualità.

I Bianchi conducono uno stile di vita che rispecchia il loro spiccato interesse per i prodotti di qualità. Sono orientati ai prodotti di marca e amano condividere le loro esperienze e consigli con i loro amici tramite i social network.

In vacanza la famiglia Bianchi si entusiasma per le attività outdoor. Per organizzare la sua settimana sulla neve, il signor Bianchi controlla con il suo smartphone le condizioni della neve in diverse località turistiche in Austria, Italia e Francia già da alcune settimane prima. **I Bianchi prenotano la loro vacanza online, spendono 5.000 € all'anno in vacanze invernali e sugli sci e trascorrono come il 63% degli MTC tedeschi più di otto giorni sulla neve all'anno.ⁱ**

Per le imprese che con la loro strategia di messaging vogliono richiamare l'attenzione degli MTC, le nostre conoscenze fondate sui dati a nostra disposizione aiutano a comprendere valori e motivazioni. Questo tipo di messaging mirato, a lungo termine aumenta l'efficacia delle operazioni pubblicitarie.

Osservando in che modo i Mountain Travel Consumer trascorrono il loro tempo in montagna, è chiaro che i loro interessi spaziano ben oltre le attività outdoor invernali ed estive. La loro notevole forza d'acquisto si accompagna a una forte propensione al consumo.

Hotel eccellenti

Cercando una possibilità di alloggio, gli MTC, oltre che appartamenti per le vacanze, scelgono spesso soggiorni in hotel. Al 89% interessa la pubblicità dei resort e pianificano il loro viaggio quando mancano meno di due mesi al loro arrivo.

Cibo di qualità

Per l'MTC anche il piacere del palato gioca un ruolo importante nella prenotazione di un resort sciistico e ama informarsi sui ristoranti esclusivi della zona.

Shopping esclusivo

Oltre agli sport invernali, anche lo shopping è una delle attività preferite nel luogo di vacanza. L'attitudine agli acquisti dell'MTC dimostra molta fedeltà nei confronti delle marche top e dei prodotti di qualità.

Gli operatori di mercato possono conquistare gli MTC in modo mirato nel corso della pianificazione delle loro vacanze e durante il loro soggiorno.

Gli apparecchi digitali e mobili accompagnano costantemente il Mountain Travel Consumer. I Bianchi si sono fatti ispirare dalla pubblicità invernale di un'automobile, hanno acquistato un grande SUV e ordinato tramite smartphone lo skipass, il nuovo abbigliamento per lo sci e l'attrezzatura per gli sport alpini di marche di alta qualità. La fiducia nelle applicazioni mobili e la gioia di godere di varie attività nel luogo di vacanza, offrono ai pubblicitari l'opportunità di raggiungere gli MTC sui loro dispositivi mobili con le tempistiche giuste.



La comunicazione mobile consente molti punti di interazione con il **Mountain Travel Consumer**



Raggiungere e attivare gli MTC

Contattateci

Il gruppo target diversificato dei Mountain Travel Consumer ha una caratteristica comune: un reddito superiore alla media, che gli consente di condurre lo stile di vita che desidera. Noi vi aiutiamo a sfruttare in modo ottimale il forte potere d'acquisto e la grande propensione al consumo degli MTC per il vostro ROI di marketing, grazie a un targeting di alta precisione, utilizzando canali interessanti.

La richiesta di contenuti digitali è grande, come mai prima d'ora e insieme ad essa cresce anche l'offerta online che gravita intorno al "mountain lifestyle". I pubblicitari saranno dunque in grado di raggiungere il loro gruppo target, con i loro messaggi pubblicitari, tramite tutti i canali di rilievo.

Targeted online ads

Preparato e motivato: prima di fare un acquisto, l'MTC va alla ricerca di informazioni, dandoci l'opportunità di catturare la sua attenzione con una pubblicità altamente mirata.



Social media

Oltre che alle valutazioni e ai suggerimenti che si trovano abbondantemente in Internet, gli MTC si affidano ai social media per informarsi sui prodotti e sui servizi e per decidere in merito a un acquisto. Questo va a vantaggio delle marche, poiché le famiglie come i Bianchi non raccolgono solo le informazioni sui prodotti preferiti, ma le condividono anche sui social network.

Mobile ads

Dalla ricerca dei prezzi dei voli all'opportunità di shopping più vicina, gli MTC usano le applicazioni mobili per i loro interessi specifici. L'intervento di una pubblicità mirata per gli utilizzatori di smartphone aiuta a catturare l'attenzione dei consumatori nel momento giusto.



Conversioni ottimali

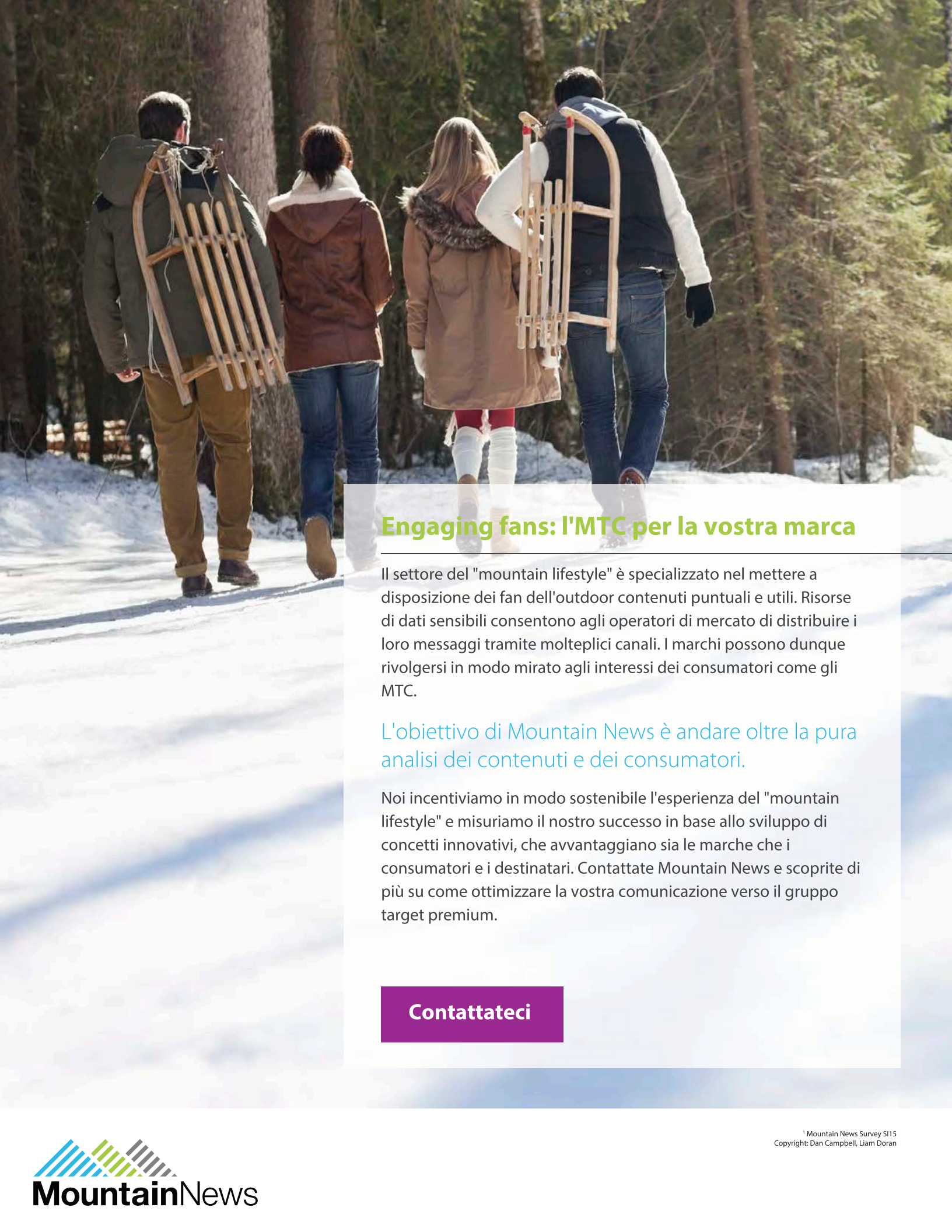
Mountain News fornisce, per lo sviluppo di una strategia di marketing, dati preziosi di prima mano.

Grazie ai dati a nostra disposizione e alla Customer Insight verso una strategia multi-channel effettiva.

Un marketing orientato al futuro si basa su una comunicazione multi-channel e lo fa per una buona ragione: nella comunicazione con gli MTC la diffusione di notizie tramite più canali e svariati touch point è la garanzia del successo.

Investite in soluzioni che vi consentano di richiamare l'attenzione degli utenti usando diversi dispositivi e di raggiungere un gruppo target esigente, basandovi sulle loro abitudini. Piazzate al posto giusto, le vostre campagne pubblicitarie possono giocare un ruolo importante, affinché gli MTC da pianificatori di viaggi diventino turisti della montagna e acquirenti attivi.

[Contattateci](#)



Engaging fans: l'MTC per la vostra marca

Il settore del "mountain lifestyle" è specializzato nel mettere a disposizione dei fan dell'outdoor contenuti puntuali e utili. Risorse di dati sensibili consentono agli operatori di mercato di distribuire i loro messaggi tramite molteplici canali. I marchi possono dunque rivolgersi in modo mirato agli interessi dei consumatori come gli MTC.

L'obiettivo di Mountain News è andare oltre la pura analisi dei contenuti e dei consumatori.

Noi incentiviamo in modo sostenibile l'esperienza del "mountain lifestyle" e misuriamo il nostro successo in base allo sviluppo di concetti innovativi, che avvantaggiano sia le marche che i consumatori e i destinatari. Contattate Mountain News e scoprite di più su come ottimizzare la vostra comunicazione verso il gruppo target premium.

[Contattateci](#)