

# Family Hotel: nuove famiglie, nuovi bisogni e nuovi servizi

L'evoluzione del segmento "FAMILY": nuove famiglie, nuovi bisogni, nuovi servizi.

**Costo**

Apagamento

**Durata**

4 ore

**Sede**

Online

**Settori**

Turismo

**Destinatari**

Imprese, Persone

**Tipologie**

Per occupati, Per disoccupati

**Termine iscrizioni**

16/10/2024

**Data inizio**

23/10/2024

**Data fine**

23/10/2024



## Obiettivi

Obiettivo del corso di formazione è sensibilizzare i partecipanti rispetto all'evoluzione del **segmento family** in termini di bisogni, motivazioni, stili di vita, evoluzione sociale e comportamentale, che tutti gli operatori dell' accoglienza turistica devono affrontare fin da subito per definire, implementare, commercializzare e promuovere un' offerta adeguata e percepita ad elevato valore aggiunto. Le moderne famiglie con bambini sono infatti sempre più fluide e indefinite nella struttura e nel ruolo dei diversi componenti, e quindi più complesse da conquistare e da soddisfare.

## Destinatari

Il corso si rivolge a strutture ricettive di ogni tipologia e dimensione.

## Contenuti del corso

- Le tendenze demografiche che interessano le famiglie moderne - dal modello tradizionale a quello fluido;
- Il comportamento d'acquisto delle famiglie circa viaggi e vacanze - dalla percezione del bisogno al post-vendita;
- L'evoluzione del concetto di ruolo e di status di genitori e figli, e come questo influenza le decisioni d'acquisto della famiglia;
- Il ruolo degli animali domestici come membri effettivi delle famiglie e la loro influenza sulle decisioni di viaggi, vacanze, destinazioni, e sulle scelte circa l' offerta;
- I fattori sociali e comportamentali sui quali si basano le scelte su viaggi e vacanze delle famiglie nel complesso e individuali dei membri;
- Il marketing generazionale - Generazione X, Millennials, Generazione Y, Generazione Z, Generazione Alfa;
- Le 4 P del marketing mix per differenziare l' offerta del family hotel moderno e farla percepire come unica nella mente dei clienti potenziali;
- Specializzazione e tematizzazione per rendere l' offerta family personalizzata nella forma e nella sostanza;
- Esempi pratici e analisi di casi di successo dall' Italia e dal mondo.

## Attestato

Attestato di partecipazione

## Calendario

23 Ottobre 2024  
dalle 14.00 alle 18.00

## Sede del corso

Online

## Referente

Gabriella Nicolò | Email: nicolo@cnafoer.it | Telefono: 3291069924

## **Docente**

Federico Belloni

Consulente senior e formatore esperto in marketing e sviluppo della domanda e dell'offerta turistica.