



Vuoi incontrare TOP BUYER svizzeri e del nord Europa?

HOME > Notizie

Share 46 | Tweet 6 | Google + 0

Il neuromarketing svela come catturare il cliente

29/11/2016 15:14

L'analisi dello sguardo, delle onde cerebrali e delle emozioni tramite le tecnologie eye-tracking ed elettroencefalogramma forniscono informazioni su cosa fare e non fare nel proprio sito

**Incontra
TOP BUYER
Svizzeri ed Europei**

+Meeting Suisse
24-25 febbraio
Sestri Levante (Ge)

La scelta di un hotel di prenotare direttamente sul sito, piuttosto che su quello di una Ota, dipende dall'esperienza di navigazione che il turista fa nel sito stesso. E questo ha un impatto diretto sul fatturato online generato. Come possiamo sapere se le scelte di design e contenuto web offrono davvero la migliore esperienza al cliente? Quanto tempo ci mette a trovare il motore di prenotazione a seconda della sua posizione sullo schermo? Si accorge se c'è un'offerta in evidenza? E se la vede, la ricorda? È più attirato da immagini dei luoghi o animate da persone? La foto della camera lo interessa o lo annoia?

Una risposta a tutto questo a **BTO 2016**, dove **Ciset e Gestione Albergo** presentano il primo studio in Europa di **neuromarketing applicato al settore dell'hospitality**, ma estendibile anche ad altri comparti turistici (campeggi e villaggi turistici, agenzie di viaggio, vettori di trasporto).

L'analisi dello sguardo, delle onde cerebrali e delle emozioni tramite le tecnologie eye-tracking ed elettroencefalogramma forniscono informazioni preziose su cosa fare e non fare nel proprio sito per attirare il cliente e invogliarlo a prenotare. I risultati, basati sull'esperienza effettiva di navigazione fatta dal cliente, rivelano che scelte spesso molto popolari nel progettare il sito, si rivelano inefficaci o, peggio, frustranti.

Lo studio che verrà presentato a Firenze nasce da un progetto realizzato in collaborazione con **Gestione Albergo dalla Classe 2015-16 del Master in Economia e Gestione del Turismo di Ciset e Ca' Foscari**.

Un'evoluzione ulteriore, quest'ultima per Bto, che include l'analisi degli stati d'animo e delle emozioni dei viaggiatori durante la navigazione su siti turistici.



[Guarda tutte](#) ▶

TAGS

[Ciset](#) | [Gestione Albergo](#) | [Bto 2016](#)

COMMENTA

0 commenti

Ordina per [Meno recenti](#) ▼



Aggiungi un commento...

Facebook Comments Plugin

Newsletter

Ricevi le notizie sulla tua e-mail

ISCRIVITI

Sottoscrivi l'abbonamento al magazine cartaceo o consulta online la versione digitale.

[Leggi tutti gli articoli](#) ▶

[Rubriche](#) & [Approfondimenti](#) | [Magazine](#)



Interviste
13.01.2017 - 09:30
Ampliamento in vista per l'hotel Veronesi La Torre...



articoli
13.01.2017 - 10:05
Startup, in Italia pochi investimenti continua...



articoli
10.01.2017 - 01:30
Passengeri aerei: la Spagna supera la...



Attualità
09.01.2017 - 12:05
La verità del digitale: "L'intuizione non basta..."



Interviste
07.01.2017 - 02:46
Dreams Beach l'agenzia di viaggi intellettuale...

[Guarda tutte](#) ▶



Ultime News



Main Fare Sheet

17.01.2017 - 11:10

Thai Airways: nuovo tariffario per le adv



Numeri

17.01.2017 - 10:12

Aeroporto di Cagliari: nel 2016 sfiorati i 3.7 mln di pax



Formazione Agenzie di Viaggio

17.01.2017 - 09:42

Ecco i Premi Aussie



Chi sale e chi scende

16.01.2017 - 18:13

Borsa: Aeroporto Bologna +2.91%

Tweets by @GvLive

GV **Guida Viaggi** @GvLive
#ThaiAirways introduce la nuova struttura tariffaria per le #agenziediviaggi
goo.gl/FGY4fg