Attirare clienti online con il #socialmambo: la lezione di Franco Cordero alle adv a #NF15

Una mano alla cintura e un movimento sexy con la carta di credito sono passi sempre più difficili da ottenere da un cliente in agenzia di viaggi, figuriamoci sui social network. Per questo **Franco Cordero** a #NF15 ha proposto una lezione di **Social Mambo in 7 mosse** per coinvolgere in maniera appassionante il potenziale cliente alla ricerca della propria meta online.
Nel corso dello speech "**Intimacy, la dimensione social del turismo**" Cordero ha spiegato come le agenzie di viaggio non si stanno estinguendo ma sono entrate in una fase di selezione naturale in cui solo quelle che sapranno adeguarsi alle nuove forme di distribuzione turistica sopravviveranno. E poiché i social sono un po' come le discoteche dove vince chi 'acchiappa' meglio, magari a sopravvivere saranno quelle che seguiranno i 7 passi del #SocialMambo:
1) **Mento alto e sguardo avanti:** definire strategia, piano editoriale e fissare bene in testa i propri obiettivi
2) **Schiena dritta:** coinvolgere la community in maniera genuina, evitando di "comprare like"
3) **Segui il ritmo:** creare contenuti con continuità rispettando il calendario di scadenze
4) **Tieni bene l'equilibrio:** prima di vendere i contenuti devono divertire, informare e interessare
5) **Accompagna il tuo partner:** coccolare i clienti e rispondere alle domande con gentilezza e velocità
6) **Flirta con gli altri partner:** scopri nuovi clienti e nicchie di mercato con investimenti mirati in facebook ads
7) **Improvvisa e sorprendi:** è importante seguire le regole per concedersi il lusso di infrangerle e trovare soluzioni nuove
All'incontro ha partecipato anche Sasha Panarello di **Pecora Verde** che ha raccontato la strategia sui social network della startup e i risultati ottenuti danzando online.