



Il content marketing vincente

Airbnb ha offerto ai propri clienti:



1

Guide gratuite ai quartieri dopo la prenotazione per passare la vacanza al meglio

La possibilità di inserire le proprie storie in un microblog (Airbnb Stories) per rafforzare il senso di comunità dei clienti

2



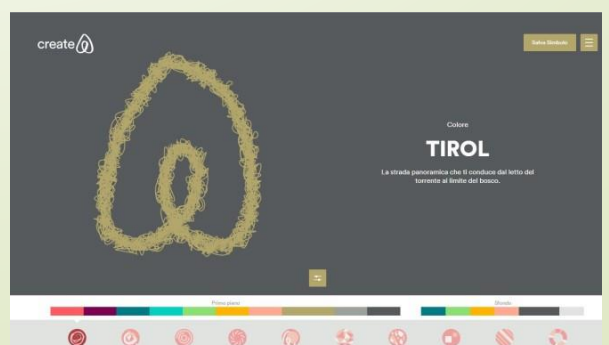
La possibilità di inserire consigli da parte di qualunque utente sugli alloggi, per permettere di trovare suggerimenti di persone fidate per la propria vacanza



3

Un tool per creare un simbolo personalizzato per il proprio appartamento o camera in affitto, offrendo una maggiore personalizzazione nella community

4



Cosa ha ottenuto?

Una crescita esponenziale nel traffico del proprio sito web.
Questo significa:

Una clientela più interessata ed attiva

Nuovi potenziali clienti

La possibilità di espandere il proprio mercato



Tutto ciò vuol dire ottenere nuova clientela con i soli strumenti web già presenti in azienda

Ecco un semplice grafico per capire il miglioramento ottenuto da Airbnb nella sola utenza italiana:



Conclusioni

Uno strumento
vincente

CONTENT
MARKETING



Il content marketing è lo strumento di marketing più potente a disposizione dei brand. Permette loro di soddisfare 6 requisiti importanti per qualunque azienda:

