









Andrea Lombardi · Partnership Manager

· Esperto in Comunicazione e Marketing



Strategie e strumenti di comunicazione social

16^ edizione del Festival della Letteratura di Viaggio LABORATORIO DI FORMAZIONE Roma, 1 ottobre 2025 CREA Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria Via della Navicella 2/4, 00184 Roma

Chi sono

- Andrea Lombardi
- Partnership Manager
- Consulente Marketing
- Destination Manager
- Presidente Feder.Cammini www.federcammini.com
- Guida Escursionistica Ambientale www.viafrancigenatoscana.org









Agenda

- Conoscere i propri pubblici e definire gli obiettivi
- Creare contenuti di qualità e favorire l'interazione
- Caratteristiche delle principali piattaforme social
- Best practices e consigli operativi









Conoscere i propri pubblici

- Identificare Target e Community di riferimento, a chi ci rivolgiamo
- Analisi dei Bisogni, Linguaggi e Interessi
- Definizione degli obiettivi SMART le cinque qualità fondamentali che un obiettivo deve possedere sono: Specifico, Misurabile, Raggiungibile (o Attuabile), Rilevante e Temporizzabile (definito nel tempo) permettono di definire obiettivi chiari, concreti e realistici, aumentando così le probabilità di successo.









Definire gli obiettivi di comunicazione

- Brand awareness il riconoscimento del marchio da parte del pubblico
- Engagement e relazione con il pubblico il rafforzamento della relazione con il pubblico attraverso interazioni e valore aggiunto
- Lead generation e conversioni che puntano a ottenere contatti qualificati e trasformarli in client
- Fidelizzazione e advocacy in cui i clienti diventano sostenitori del brand, generando passaparola e crescita.









Creare contenuti di qualità

- Storytelling autentico e coerente cioè costruisci una storia vera
- Visual Storytelling crea immagini e video ad alto impatto visivo
- Adatta il contenuto usa format diversi (post, stories, reels, live)
- Invita all'interazione con call to action chiare e coinvolgenti









Favorire l'interazione

- · Rispondere tempestivamente a commenti e messaggi
- Stimolare conversazioni (domande, sondaggi, quiz)
- Creare community attive (gruppi, hashtag dedicati)
- Monitorare feedback e metriche di engagement









Sito Web

- Hub centrale di contenuti e informazioni istituzionali
- SEO e blog per attrarre traffico organico e migliorare la visibilità
- Integrazione con i social (share button, embed, call to action)
- Landing page dedicate per campagne e lead generation
- Esempio: sito ufficiale della Via Francigena → chiaro, ricco di contenuti, con integrazione social https://www.viefrancigene.org









Facebook

- Community building e gestione di gruppi
- Strumenti pubblicitari avanzati (Ads Manager)
- Targeting preciso per età, interessi e comportamenti
- Formati: post, eventi, video, dirette
- Esempio di community building: Gruppo "Camminid'italia" (ottimo esempio di community attiva)
- https://www.facebook.com/groups/camminiditalia











Instagram

- Visual storytelling (foto, reels, stories)
- Forte impatto su lifestyle, moda, viaggi, food
- Hashtag strategici per aumentare la visibilità
- Collaborazioni con influencer e creators
- Esempio di storytelling visivo ben fatto:
- Profilo @italiait (account ufficiale ENIT) → ottimo uso di reels e stories https://www.instagram.com/italiait/









TikTok

- Video brevi, creativi e virali
- Pubblico giovane e dinamico
- Algoritmo basato su interessi, non solo follower
- Challenge, trend e musica come leve di engagement
- Esempio di trend virale legato al turismo:
- Profilo @visititalyofficial → storytelling creativo con musica e challenge https://www.tiktok.com/@visititalyofficial









YouTube

- Piattaforma leader per video storytelling e tutorial
- Ottimizzazione titoli, descrizioni e tag (SEO video)
- Playlist tematiche per fidelizzare e organizzare i contenuti
- Live streaming ed eventi digitali per community engagement
- Esempio: canale "Italia.it" → playlist tematiche e storytelling visivo
- https://www.youtube.com/@italyit









LinkedIn

- Networking professionale e personal branding
- Company page per autorevolezza e thought leadership
- Contenuti B2B (articoli, case study, insight di settore)
- Advertising mirato per ruoli, settori e aree geografiche
- Esempio di pagina aziendale con forte brand positioning.
- Esempio: ENIT Agenzia Nazionale del Turismo su LinkedIn https://www.linkedin.com/company/enit-spa









X (ex Twitter)

- Comunicazione rapida e in tempo reale
- Ideale per news, eventi live, customer care
- Thread e trending topics per aumentare reach
- Ottimo per networking professionale
- Esempio di live coverage:
- Profilo @emergency_ong → aggiornamenti in tempo reale, tono immediato e diretto https://twitter.com/emergency_ong











Riassumendo

- Facebook e Instagram → per comunità locale e turismo.
- TikTok e YouTube → per promozione creativa e narrativa.
- LinkedIn e Twitter → per relazioni istituzionali e promozione.
- Sito web → hub centrale che collega tutto.









Best practices

- Pianificare con un piano/calendario editoriale
- Misurare e ottimizzare con analytics
- Integrare comunicazione organica e paid
- Coerenza tra messaggio, immagine e obiettivi







