

## COMUNICATO STAMPA

# Al via i corsi d'autunno di EBRL Wordpress, aprire un blog e il *content marketing* tra gli argomenti della formazione dell'Ente Bilaterale Regionale Lombardo.

## Si parte il 17 ottobre a Milano per le sessioni rivolte ad agenzie di viaggio e tour operator

Milano 11 ottobre - Con due corsi nella sezione "Digital Travel", Ebri riprende la formazione rivolta alle imprese del turismo, sia agenzie di viaggio e sia tour operator in Lombardia. La nuova agenda vede **Wordpress** e il **content marketing** ad aprire le lezioni con quattro giornate dedicate agli strumenti e ai nuovi linguaggi del web.

Si comincia il **17 e 18 ottobre a Milano** con un corso su **Wordpress**, articolato in due mezze giornate per un totale di otto ore. Lo scopo è di avviare i partecipanti all'utilizzo del noto programma di gestione di blog e sviluppatosi fino ad essere un vero e proprio CMS (content management system), per la realizzazione di siti web e la gestione di contenuti testuali, grafici e multimediali. Il docente sarà **Marcello Rabozzi, fondatore con Mattia Gabriele della web agency MA2**, che introdurrà i partecipanti all'apertura di una struttura di blog, svolgendo anche esercitazioni in aula informatica.

L'Ente Bilaterale Lombardo dedica al **content marketing** la seconda parte del percorso sul Digital Travel, portando le agenzie di viaggi ad ottimizzare la comunicazione e il valore della propria proposition selling attraverso contenuti che possano essere amplificati dagli strumenti digitali e processati adeguatamente dal motore di ricerca Google. In questo caso le lezioni si sviluppano in due giornate intere, **il 6 e 16 novembre, sempre a Milano.**

Le imprese si formeranno su come diventare "generatori di contenuti", scrivere testi indicizzabili, utilizzare strumenti in grado di verificare le parole chiave con cui siamo trovati in rete e altri aspetti della "content curation" con la docenza di **Lara Badioli, curatrice di contenuti digitali e copywriter.**

Perché non è più rimandabile fare propri questi argomenti per le aziende del travel?  
"Perché ora è facile, e fondamentale per sopravvivere, diffondere la propria Unic Selling Proposition, ciò che ti rende speciale. E non è tempo di perdere il treno delle nuove opportunità che regala il linguaggio digitale. È il momento di salire e divertirsi", spiega Badioli.

"Viviamo in un momento storico in cui serve più impegno, più profondità, più conoscenza dei mezzi e dei trend di mercato per far valere il proprio business e ottenere riscontro economico - continua-.

Tuttavia è lo stesso momento in cui amplificare i propri messaggi è più semplice, in cui gli strumenti per raccontare la propria offerta turistica sono più accessibili ed efficaci".

Attraverso i canali web, di proprietà (come il proprio sito) o collegati ad altre piattaforme (come Facebook o Instagram), oggi abbiamo la possibilità di sviscerare tutta la qualità e l'esperienza unica che offriamo ai clienti. Tuttavia "spesso questi strumenti mettono davanti allo specchio la qualità offline, l'unicità della mia proposta. Se non c'è, è difficile amplificarla. Bisogna riflettere sul proprio modello di business, lavorarci, renderlo unico e differente. Con queste premesse, scoprire le potenzialità del mondo digitale sarà un piacere e donerà grandissima soddisfazione", conclude la docente.

Ebrl sta completando l'agenda d'autunno con altri percorsi formativi rivolti alle aziende del turismo, in particolare gli Incontri con l'esperto e il proseguimento della formazione sull'incoming itinerante che dopo Varese, Brescia e Cremona raggiunge Bergamo in dicembre. Le iniziative EBRL sono **gratuite** alle aziende in regola con il contributo dovuto in applicazione del CCNL.