

Caso de Éxito: Parques Naturales

Escenario:

- Parque natural de 10.000m² caracterizado por naturaleza frondosa, animales salvajes y una oferta cultural cercana
- No existen fenómenos naturales destacables

Objetivo:

- Diferenciación con respecto a otros parques
- Generación de riqueza para la región con un concepto sostenible
- Atracción de público con renta media-alta

Solución:

Estudio de Mercado Experiencial

Enfoque Convencional

- ¿Conocen este parque?
- ¿Lo han visitado alguna vez?
- ¿Lo visitarían? ¿Volverían?

VS

Enfoque Experiencial

- ¿Quiénes son?
- ¿Cómo puedo ayudarles?
- ¿Qué les interesa?
- ¿Qué compran?
- ¿Qué esperan encontrar?

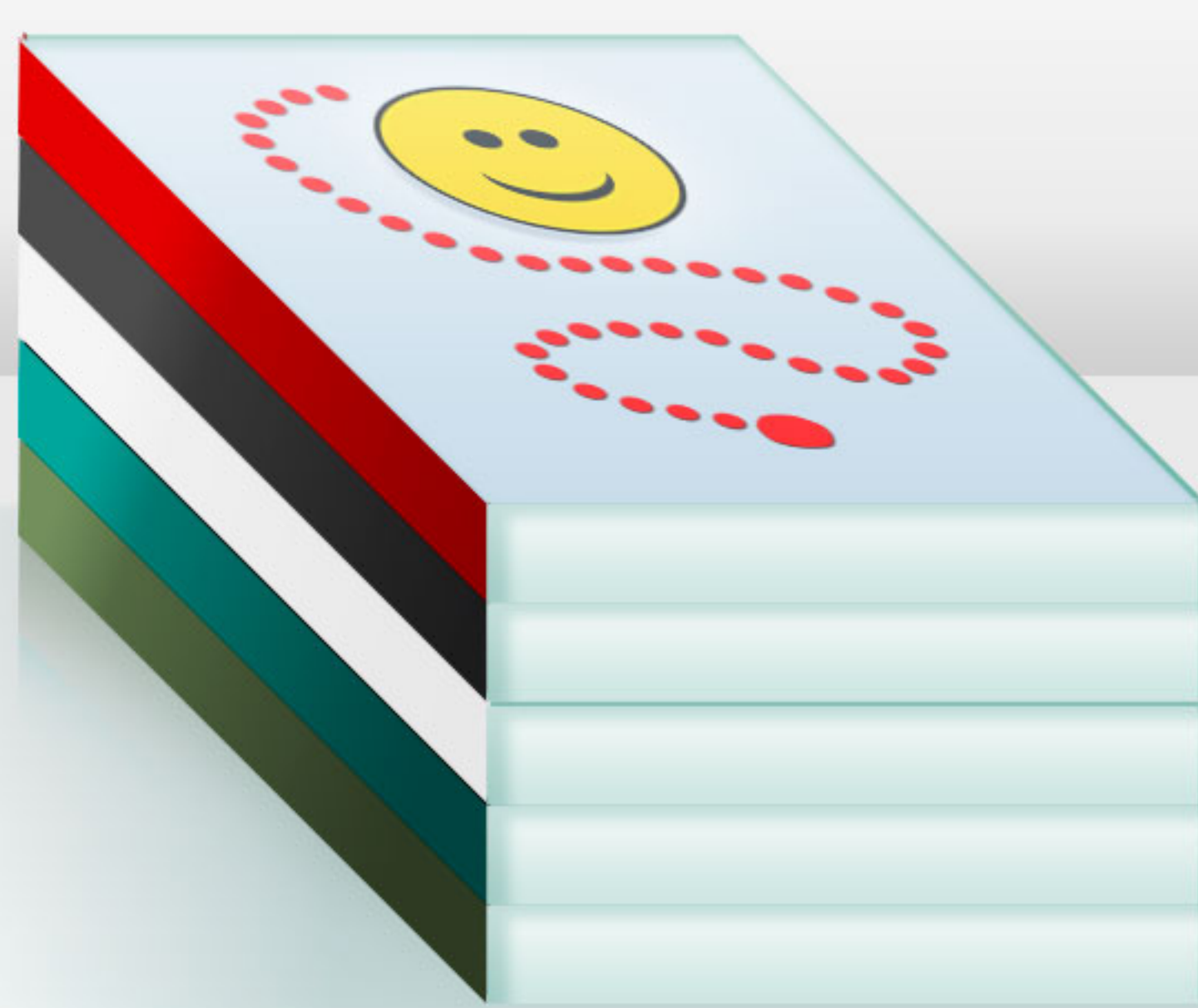
1. EXPERIENTIAL TEAM

En lugar de un *focus group*, reclutamos un equipo de especialistas.



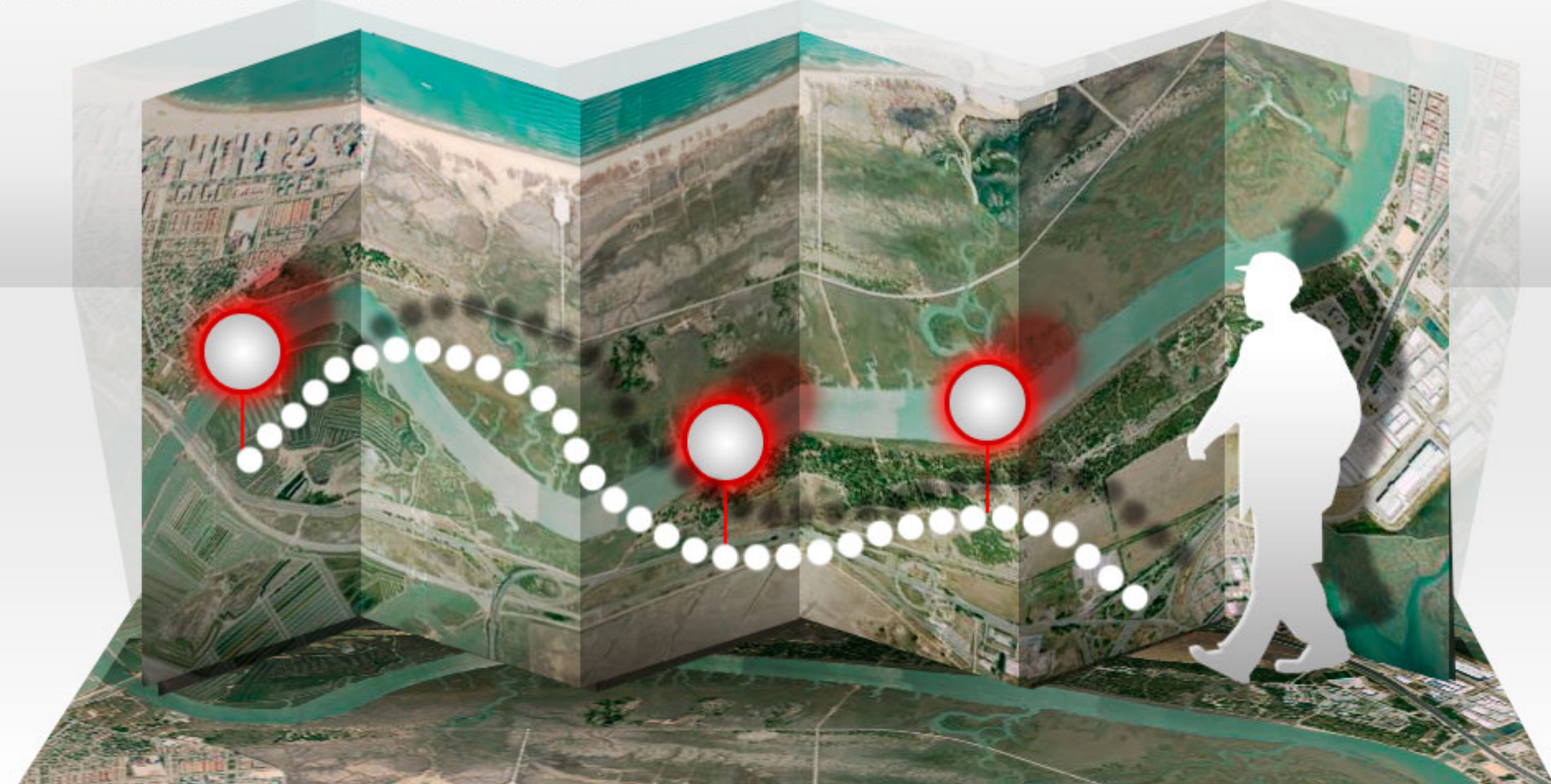
2. RESPUESTA EXPERIENTIAL

Creación del *Emotional Customer Journey Diary*.



3. MAPAS EMOCIONALES

Monitorizamos a una muestra de individuos con dispositivos de seguimiento emocional.



Resultados:

Propuesta Transformacional de Hotel Experiencial



Adoptamos las opiniones y sugerencias de los emotional diaries como requisitos.



Ubicamos las localizaciones clave de la experiencia en los puntos detectados en el mapa emocional.



Identificación de casos espejo: Hotel de Hielo (Canadá), Sky Walk (EEUU).



EXPERIENCIAS RELACIONALES

Encuentros, comidas, competiciones, fiestas...

EXPERIENCIAS DE «PAZ ACTIVA»

Mirada interior, silencio, reflexión, relajación...

EXPERIENCIAS INTELECTUALES

Aprender, descubrir, inspirar...

- ✓ Hotel Experiencial.
- ✓ Target: Vacacional, Negocios.
- ✓ Marca Diferenciada.



emo insights
FEELINGS EXPERIENCE MANAGEMENT®

© EMO Insights International 2013 - emoinsights.com