

Beni culturali: una prospettiva di marketing (nel senso buono del termine!)

Leonardo Buzzavo

Dip.to di Management, Università Ca' Foscari Venezia Convegno Art Bonus e Mecenatismo, ODCEC Mestre (VE) 19 Aprile 2018



Uno stereotipo dei beni culturali???

Residuali rispetto al 'cuore' dell'economia

• Un costo più che una fonte di reddito

Retrospettiva più che prospettiva



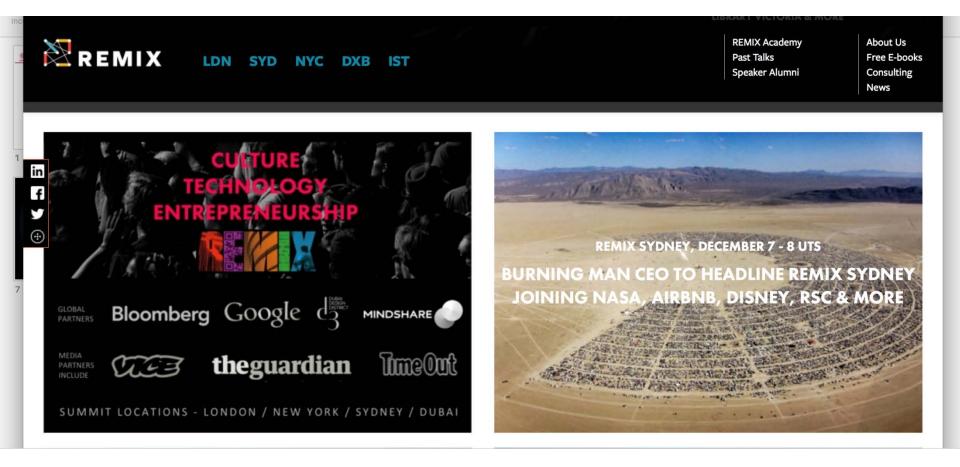




Ma... è così???







CONTACT



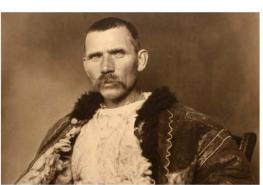


ALL CAPSULES ABOUT BOOKS EXHIBITIONS DIGITAL & LICENSING CONSULTING & SPEAKING

FEATURED CAPSULES:



1905-1915: COLORS OF THE TSAR



C.1910: ELLIS ISLAND IMMIGRANTS



PRESS

1949: LONDON KODACHROMES

og.t

er a

m.t tif lian ne.t

urn



Europeana Space, Best Practice Network

Spaces of possibility for the creative reuse of digital cultural content



Europeana Space has received funding from the European Union's ICT Policy Support Programme as part of the Competitiveness and Innovation Framework Programme, under GA n° 621037

HOME PROJECT PARTNERS PILOTS & DEMONSTRATORS ACTIVITIES OUTCOMES NETWORK CONTACTS

Project Overview

this page is available in: Czech, Lithuanian, Spanish, Estonian, German, Dutch, Italian, Greek, Portuguese

CENTRAL STATE

The aim of the Europeana Space project (2014-2017) was to create **new opportunities for employment and economic growth within the creative industries sector**, based on Europe's rich digital cultural resources. The project created an open environment for the development of applications and services based on digital cultural content. The use of this environment will be fostered by a vigorous, wide-ranging and sustainable programme of **promotion**, **dissemination and replication of the Best Practices** developed within the project, and the extensive **resources and**



2guggenheim Lintrapresæ

Acqua di Parma + Aermec + Allegrini Apice + Arclinea + Arper + Distilleria Nardini Florim + Foodies Bros + Gruppo Campari Hangar Design Group + Istituto Europeo di Design + Mapei + MST-Gruppo Maccaferri Orsoni + René Caovilla + Rubelli + Safilo Group Swatch



Perché il mondo dei beni culturali interessa (o deve interessare) alle imprese oggi e in futuro?



1. Consumo sempre più estetico, di significati









- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali



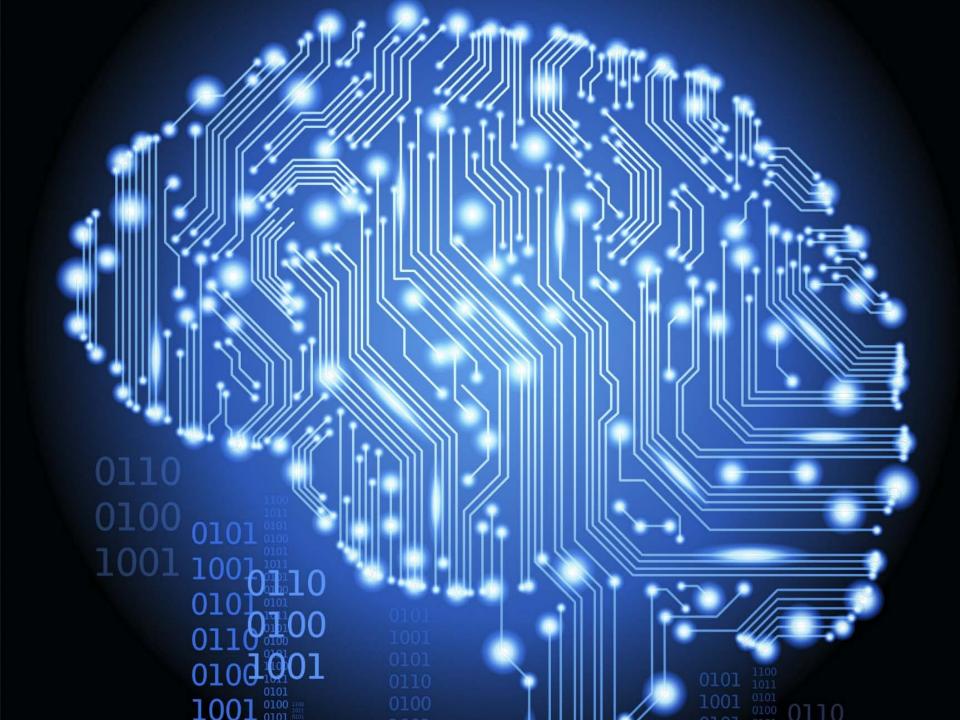
"I've learned that people will forget what you said, people will forget what you did, but people will never forget how you made them feel."



Maya Angelou, 1928-2014



- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali
- 3. La comunicazione cerca sempre più engagement





- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali
- 3. La comunicazione cerca sempre più engagement
- 4. I mercati sono sempre più conversazioni



Cluetrain Manifesto (1999) www.unive.it/management

Inc	
14	
15	
16	

95 Theses

Signers & Comments

- 1. Markets are conversations.
- 2. Markets consist of human beings, not demographic sectors.
- Conversations among human beings sound human. They are conducted in a human voice.
- Whether delivering information, opinions, perspectives, dissenting arguments or humorous asides, the human voice is typically open, natural, uncontrived.
- 5. People recognize each other as such from the sound of this voice.
- 6. The Internet is enabling conversations among human beings that were simply not possible in the era of mass media.
- 7. Hyperlinks subvert hierarchy.
- In both internetworked markets and among intranetworked employees, people are speaking to each other in a powerful new way.

- These networked conversations are enabling powerful new forms of social organization and knowledge exchange to emerge.
- As a result, markets are getting smarter, more informed, more organized. Participation in a networked market changes people fundamentally.
- People in networked markets have figured out that they get far better information and support from one another than from vendors. So much for corporate rhetoric about adding value to commoditized products.



- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali
- 3. La comunicazione cerca sempre più engagement
- 4. I mercati sono sempre più conversazioni
- 5. Il retail è sempre più palcoscenico





- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali
- 3. La comunicazione cerca sempre più engagement
- 4. I mercati sono sempre più conversazioni
- 5. Il retail è sempre più palcoscenico
- 6. Serve sempre più dialogo con le community



ARREDO CASA CAFFÉ AL VOLO I CLASSICI THUN LE BOMBONIERE DONNA BABY PRIMAVERA PROMOZIONE PRIMAVERA



Da oggi le



- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali
- 3. La comunicazione cerca sempre più engagement
- 4. I mercati sono sempre più conversazioni
- 5. Il retail è sempre più palcoscenico
- 6. Serve sempre più dialogo con le community
- 7. Alla ricerca di maggiore open innovation





- 1. Consumo sempre più estetico, di significati
- 2. Prodotti sempre più esperienziali
- 3. La comunicazione cerca sempre più engagement
- 4. I mercati sono sempre più conversazioni
- 5. Il retail è sempre più palcoscenico
- 6. Serve sempre più dialogo con le community
- 7. Alla ricerca di maggiore open innovation
- 8. Urgenza di crescente employee engagement











Beni culturali: una prospettiva di marketing (nel senso buono del termine!)

Leonardo Buzzavo

Dip.to di Management, Università Ca' Foscari Venezia Convegno Art Bonus e Mecenatismo, ODCEC Mestre (VE) 19 Aprile 2018