



## *Plano de Actividades*

*Ano de 2008*

A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, em 2008, comemorará 25 anos ao serviço dos seus Associados e do Turismo Português.

Com o mote “Qualidade assegurada, tradição renovada” a TURIHAB concentrará a sua acção, em dois vectores fundamentais: Inovação e *E-commerce*.

A TURIHAB, durante este ano, levará a cabo diversas iniciativas no âmbito das comemorações do seu vigésimo quinto aniversário, que envolvam todos os Associados.

Reforçará o associativismo empresarial e a cooperação ao nível das redes Europa das Tradições e Fazendas do Brasil e serão desenvolvidas parcerias com instituições públicas e privadas que fortaleçam o prestígio da marca *Solares de Portugal*.

A TURIHAB executará o projecto “As Vivências dos *Solares de Portugal*” aprovado no âmbito do programa LEADER +, do Vale do Lima, que objectiva reforçar a imagem de marca e de Qualidade - *Solares de Portugal*; promover as potencialidades arquitectónicas, artísticas e culturais, valorizar e sistematizar a oferta turística constituindo-se num argumento de marketing para o TER. Objectiva ainda incrementar novas formas de vivências e actividades lúdicas e desportivas que promovam as regiões em que estão localizados os *Solares de Portugal*, desenvolvendo um turismo alternativo sustentável.

A TURIHAB executará as acções definidas no Plano de Marketing fomentando a originalidade e a genuinidade dos produtos TER, promovendo a arte de bem receber, a hospitalidade familiar e a tradição dos *Solares de Portugal*.

## 1. Inovação

Este ano será o “Ano do Ambiente”.

As energias renováveis são hoje em dia uma preocupação, não só pela necessidade premente de diminuirmos as nossas emissões de CO<sub>2</sub>, mas também porque com o aumento do preço dos combustíveis fósseis, torna-se cada vez mais rentável recorrer a energias alternativas. A TURIHAB fará todos os esforços para apoiar os Associados no processo de informação e decisão para a adopção de energias amigas do ambiente e economicamente mais vantajosas. A TURIHAB encetará contactos com empresas da especialidade, de forma a conseguir condições especiais para os Associados.

Na área da Qualidade, reforçará a monitorização do sistema de Gestão, implementando as políticas de qualidade definidas; fomentará a diferenciação do Turismo no Espaço Rural com a Marca *Solares de Portugal*; consolidará a divulgação de ferramentas de Gestão de Qualidade, como a ERS3001TER e o Manual de Boas Práticas dos *Solares de Portugal*, reforçando a vertente das boas práticas na gestão de resíduos e recursos.

## 2. E-commerce

A TURIHAB reforçará a capacidade de gestão recorrendo a novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), com a ligação em rede de todos os *Solares de Portugal*.

Fomentará parcerias na área das novas tecnologias e dinamizará a construção de uma Base de Dados para o TER conjuntamente com a Valimar – ComUrb e com a CENTER implementará o *e-commerce* como novo canal de distribuição dos *Solares de Portugal*.

Desta forma concluirá o projecto “Solares de Portugal”, integrado no programa denominado “VALIMAR DIGITAL” Candidatura ao programa POS – Conhecimento – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento.

Pretende-se desenvolver um novo software que permita gerir a informação sobre a ocupação das Casas, que irá ser disponibilizado a todas as Casas Associadas. Este software será a base para a criação da rede informática que ligará as Casas Associadas, permitindo, em tempo real, verificar a disponibilidade das Casas e proceder à reserva e respectivo pagamento *on-line*. Este novo meio será complementado pela criação de um novo *website* e de um *face lift* aos principais sites de promoção dos *Solares de Portugal*.

Inerente a todo este processo encontra-se, evidentemente, a redução de custos de comunicação entre as diversas partes envolvidas – TURIHAB, Casas Associadas e os clientes, nomeadamente em serviços de fax e telefone, bem como o aumento das taxas de ocupação dos

Solares de Portugal. Para ultrapassar este desafio é fundamental o empenho e a mobilização de todos os Associados para a utilização destas tecnologias.

### **3. Plano de Marketing para 2008**

A TURIHAB em 2008 tem, à semelhança dos anos anteriores, como principal prioridade a promoção do branding dos *Solares de Portugal* e a sua internacionalização.

Com o mote “Qualidade assegurada, tradição renovada”, a TURIHAB lançará uma nova campanha baseada nas “VIVÊNCIAS SOLARES DE PORTUGAL” - “A arte de Bem receber”. Dinamizar-se-ão as campanhas associadas aos slogans “Cada casa uma vivência, cada visita uma experiência”, não descurando as campanhas de promoção “Portugal a sua Terra, os Solares a sua Casa”, “Pais e filhos nos *Solares de Portugal*”, “Parta à descoberta”. Estas campanhas objectivam aumentar a procura e fidelizar os mercados.

Para estruturação da oferta dos *Solares de Portugal* e promoção das várias valências de um turismo alternativo, a TURIHAB promoverá os circuitos temáticos, já publicados em brochura, e organizará pacotes de fim-de-semana e itinerários temáticos para conquistar nichos de mercados emergentes e revitalizar as actividades de animação de cada casa.

A TURIHAB apresentará o Livro de Prestígio dos *Solares de Portugal* em vários eventos e promoverá uma exposição dos *Solares de Portugal*, que deverá ser apresentada nos principais mercados emissores de clientes, nomeadamente Portugal (Lisboa), UK (Londres), Alemanha (Berlim) e Espanha (Madrid). De modo a potenciar a visibilidade e o impacto junto dos mercados, esta exposição itinerante será calendarizada de modo a coincidir com eventos de reconhecida importância para o sector do turismo (BTL em Lisboa, WTM em Londres, ITB em Berlim e FITUR em Madrid).

Esta exposição itinerante será apresentada em outros locais e/ou eventos importantes para a promoção da marca.

A nível internacional daremos a maior atenção às feiras e certames a realizar em Espanha e nos países de proximidade. Estaremos presentes nas feiras que se entenderem importantes para a promoção dos *Solares de Portugal* e em que o Turismo de Portugal esteja presente com stand. Considerando o grande aumento dos voos Low Cost, de vários mercados emissores Europeus, com ligações para diárias para o Porto e Lisboa, a CENTER desenvolverá com os seus principais operadores, e as Agencias de Promoção Turística, nomeadamente a ADETURN e o Turismo de Portugal, acções de divulgação nestes mercados (Bélgica, Alemanha, Espanha, Reino Unido, França).

A nível nacional, fomentaremos a integração dos *Solares de Portugal* em iniciativas e campanhas promovidas pelas Agencias Promocionais, pela ANRET, e pelo Turismo de Portugal objectivando-se alargar o mercado nacional.

A presença da TURIHAB em vários eventos, reuniões, seminários e workshops tem sido o principal responsável pela angariação de notoriedade que hoje os *Solares de Portugal* representam. Continuaremos a participar nestes eventos que manifestem interesse para a promoção dos *Solares de Portugal*.

### **3.1. Objectivos:**

- Promover o Associativismo e o empreendedorismo;
- Garantir a genuinidade da oferta e promover a sua qualificação através da monitorização da certificação - ERS3001 TER e Marca Portugal;
- Promover conceitos de melhoria contínua dos serviços prestados e a implementação do sistema de Gestão de qualidade;
- Promover conceitos de boas práticas energéticas e de gestão de resíduos e recursos nos *Solares de Portugal*;
- Criar uma rede virtual de comunicação entre os Associados e a central de reservas;
- Desenvolver um novo sistema de criação automática de itinerários a disponibilizar on-line;
- Fomentar as comunicações dos Associados e clientes através do sistema *on-line* e por meios electrónicos;
- Promover novas formas de vivências e actividades lúdicas e desportivas que dinamizem o potencial turístico das regiões, em que estão localizados os *Solares de Portugal* e desenvolvam um turismo alternativo sustentável;
- Dar notoriedade à marca *Solares de Portugal*, associada ao destino Portugal.

### **3.2. Acções de Comunicação a Nível Nacional e Internacional**

A TURIHAB efectuará acções de comunicação através dos diferentes meios de promoção e canais de distribuição.

- Difundirá permanentemente brochuras e material multimédia dos *Solares de Portugal*, com informação da oferta, facilidades e respectivos preçários;
- Realizará *mailings* para operadores e clientes com o Mapa de Estradas dos *Solares de Portugal*;

- Através do portal [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt) apresentará todos os *Solares de Portugal*, com informação geral das Casas, características e envolvente;
- Através dos novos websites [www.ruralbookings.com](http://www.ruralbookings.com) e [www.solaresdeportugal.com.pt](http://www.solaresdeportugal.com.pt) disponibilizará reservas *on-line* para clientes directos e para operadores turísticos;
- A TURIHAB desenvolverá conjuntamente com a CENTER acções de divulgação e promoção nos seus sites para fidelização dos clientes *Solares de Portugal*;
- Editará newsletters para fidelização dos clientes e as “Novas dos Solares” para informação dos Associados;
- Apresentará os *Solares de Portugal* nas principais feiras, workshops e eventos do sector a nível nacional e internacional;
- Organizará visitas educacionais para operadores turísticos e jornalistas nacionais e estrangeiros;
- Efectuará inserções publicitárias em imprensa da especialidade;
- Promoverá a publicação dos *Solares de Portugal* em brochuras de operadores turísticos e nos meios de comunicação social, a nível nacional e internacional.

#### **4. Principais Indicadores e Metas a atingir em 2008**

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER objectivam atingir em 2008 as seguintes metas:

- Dinamizar o sistema de gestão de qualidade, aumentando o grau de satisfação dos hóspedes em relação às Casas e ao serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER;
- Aumentar a taxa de ocupação das Casas, através da CENTER em 10%;
- Reduzir em 15% os custos de comunicações, através duma gestão integrada dos sistemas internos da TURIHAB e da CENTER;
- Aumentar o número de comunicações on-line com as Casas em 30%, reduzindo os custos de correio, telefones e faxes;
- Aumentar o número de reservas on-line em 10%;
- Aumentar as visitas aos websites, que promovem os *Solares de Portugal* em 20%;
- Aumentar a presença dos *Solares de Portugal* nas brochuras e nos sites dos Operadores turísticos;
- Aumentar a presença dos *Solares de Portugal* na imprensa.

## 5. Plano de Acções Previstas para 2008:

<b>Actividade 2008</b>	<b>Data Prevista</b>
Comemorações dos 25 anos da TURIHAB	Jan. – Dez.
Auditorias ERS3001 - Certificação dos Solares de Portugal e ISO9001:2000 - TURIHAB	Jan. - Dez.
Avaliação da Satisfação de Clientes e Hospedes	Jan. - Dez
Help Desk para Apoio a Associados e Investidores	Jan. – Dez.
Campanhas “Vivências nos Solares de Portugal”	Jan. - Dez.
Educacionais	Jan. – Dez.
Anúncios e Publicidades	Jan. – Dez.
Workshops de divulgação	Jan. – Dez.
Seminários, conferencias e palestras	Jan. – Dez.
Projecto LEADER +	Jan. – Set.
Projecto Valimar Digital	Jan. – Jun.
Face lift dos Sites – CENTER	Jan. – Mai.
Actualização dos sites da cooperação	Jan. – Fev.
Ligação em Rede dos Solares de Portugal	Janeiro
Formação – CENTERNET	Jan. – Jun.
Lançamento do Livro – Solares de Portugal	Janeiro
Exposição dos Solares de Portugal	Jan. – Dez.
Feira BTL – Portugal	Jan. - 16 a 20
Feira – FITUR – Espanha	Jan.- 30a Fev.- 03
Salon de Vacances - Bruxelas	Fev. - 07 a 11
Feira BIT – Itália	Fev. - 21 a 24
Feira ITB - Alemanha	Mar. - 05 a 09
Novo website Solares de Portugal	Maio
Reservas On-line	Maio
Desdobrável – Boas práticas energéticas e de gestão de recursos e resíduos	Jun.
Tabela de Preços 2009/2010	Jun.
Feira WTM - UK	Nov. - 10 a 13
Brochura dos Solares de Portugal	Nov.

Ponte de Lima, 30 de Novembro de 2007

**A DIRECÇÃO**