

# *Plano de Actividades*

*Ano de 2004*

O ano 2004 ficará assinalado pela qualificação dos *Solares de Portugal* e pela realização do EURO 2004 que pensamos virá a influenciar fortemente a imagem de Portugal como destino turístico, reflectindo-se naturalmente numa forma directa ou indirecta nas taxas de ocupação dos *Solares de Portugal*.

## **I QUALIFICAÇÃO DOS SOLARES DE PORTUGAL – CANDIDATURA AO PIQTUR - DGT**

Esta candidatura objectiva a qualificação dos alojamentos TER, a introdução de conceitos de melhoria contínua dos serviços prestados, a certificação da TURIHAB de acordo com a norma ISO 9001-2000, assegurando a credibilidade dos serviços, criando competências para consolidar o papel dinamizador da associação e, principalmente, reforçando a relação de parceria com os seus associados.

Prevê-se ainda a criação de um referencial normativo ajustado ao alojamento TER, a elaboração do modelo de qualificação, de um manual de boas práticas orientado para o TER. Criação de um “Helpdesk” na TURIHAB para prestar todas as informações e esclarecimentos sobre a qualificação “*Solares de Portugal*” e sobre a qualidade em geral.

Este projecto terá a duração de 18 meses, prevendo-se o seu arranque no 1º trimestre de 2004. Para a sua promoção serão realizados seminários, workshops de sensibilização para a qualidade e editada uma brochura com os alojamentos qualificados na marca *Solares de Portugal*, para uma difusão alargada nos mercados internacionais.

## II EURO 2004

Com a qualificação dos *Solares de Portugal* e a realização do EURO , o ano 2004 apresenta-se com uma grande oportunidade de aumentar as taxas de ocupação das casas associadas.

Espera-se para 2004 uma retoma na economia e a melhoria de auto-estima dos portugueses, também os mercados internacionais embora ainda retraídos, pela ameaça constante de guerra e terrorismo, começam a sair lentamente da recessão e a mostrar melhorias, provocando uma dinamização da procura e uma recuperação dos índices de ocupação.

A movimentação de adeptos de futebol, ainda que uma grande maioria não parta dos segmentos de mercado dos *Solares de Portugal*, movimentam correntes turísticas, por simpatia, que optarão por viajar e passar férias em Portugal e promoverão o destino Portugal.

Neste âmbito, a TURIHAB desenvolverá várias acções directamente ou através da CENTER para a promoção dos *Solares de Portugal*:

### 1. INTERNET

- serão efectuados “links” dos “sites” *Solares de Portugal*, Casas no Campo e CENTER aos “sites” das instituições quer nacionais quer internacionais que promovam alojamento para o EURO;
- será solicitada a ligação ao “site” do EURO 2004 através do operador Top-Atlântico;
- com o ICEP manter-se-á o “link” com o “site” [www.portugal.pt](http://www.portugal.pt);
- criar no “site” *Solares de Portugal* um boletim informativo do EURO 2004 – calendarização, estádios, equipas que vão jogar, disponibilizando assim, para os associados toda a informação necessária para os seus hóspedes;

### 2. MATERIAL INFORMATIVO

- A TURIHAB estará atenta a todo o material produzido no âmbito do EURO, comprometendo-se a enviar para todos os associados, por forma a responder convenientemente a todas as solicitações dos hóspedes;
- A TURIHAB editará um boletim de apresentação dos *Solares de Portugal* para enviar a todos os Operadores turísticos, agências de viagem, Embaixadas de Portugal no estrangeiro e Embaixadas Estrangeiras em Portugal, Delegações do ICEP no estrangeiro e outros mailings que constituem a base de dados da TURIHAB – promovendo a oferta de alojamento;
- mas também, as actividades de animação e de interpretação, tais como: os circuitos temáticos, dos jardins, das casas produtoras de vinho, de produtos regionais, das casas com atractividades específicas, exemplo, O Museu do Ouro, Exposição de Trajes Regionais, Cozinhas Tradicionais ou ainda criar circuitos com empresas de animação e de produção

artesanais que estejam próximas dos *Solares de Portugal*. Serão incluídos também circuitos dos campos de golfe, atraindo outros nichos de mercados que muito se adequem à oferta dos *Solares de Portugal* e são alternativos do futebol.

### 3. TELEFONES

- A TURIHAB, através da CENTER, disponibilizará aos associados e hóspedes um atendimento telefónico, para solucionar todas as situações complicadas que possam comprometer a imagem dos *Solares de Portugal*;

Os mercados que já registaram pedidos de reservas para 2004 e que cuja mobilização principal foi o EURO foram UK, USA, Canadá, Espanha, Alemanha, Austrália, Finlândia, Suécia, Noruega, Holanda, França, Bélgica e Índia.

## III CENTER – CENTRAL NACIONAL DE TURISMO NO ESPAÇO RURAL

### 1. PORTAIS / INTERNET

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER disponibilizam através do portal da CENTER informações detalhadas sobre todas as casas associadas, que carecem de permanente actualização e adequação das informações. Objectivando-se atingir em 2004 o total de 250.000 visitas. Serão indexados aos motores de busca todos os domínios registados e palavras-chave que se considerem importantes para aumentar a notoriedade do portal e aumentar a procura.

Para maximização de custos e de operacionalidade, também se reforçarão os “links” entre os “sites” [www.center.pt](http://www.center.pt), [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt), [www.aldeiasdeportugal.pt](http://www.aldeiasdeportugal.pt) e [www.casasnocampo.net](http://www.casasnocampo.net) e operacionalizar-se-á a interactividade entre a CENTER e o sistema de reservas *Centernet*.

### 2. DISTRIBUIÇÃO / COMUNICAÇÕES

Serão feitos mailings da nova brochura para toda a base de dados existente na TURIHAB; DVD *Solares de Portugal* - serão enviados para os operadores e imprensa e “opinion leaders” que promovam a imagem global dos *Solares de Portugal*; Mapa com preçários – serão enviados para todos os interessados que o solicitem por mail, fax ou telefone.

As comunicações por correio electrónico são o meio menos dispendioso e permite à casa ficar com um registo da informação enviada, no caso das casas que não tenham nenhum correio electrónico, a TURIHAB privilegiará as comunicações por fax, diminuindo assim os custos de envios por correio.

## **IV PROMOÇÃO E MARKETING**

### **1. CAMPANHAS PROMOCIONAIS:**

#### ***1.1. CAMPANHA DE PROMOÇÃO BANCO BES***

Nova campanha de promoção que prevê as seguintes acções :

- Edição dos Cartões *Solares de Portugal*, para premiar clientes frequentes e fomentar a ocupação das casas;
- Edição de uma brochura com a apresentação dos *Solares de Portugal* para distribuição pelos clientes BES;
- Distribuição de 3.500 exemplares do guia *Solares de Portugal* pelos clientes “Prestige” BES;
- Colocação no portal do Banco BES, uma apresentação dos *Solares de Portugal* e a possibilidade dos clientes entrarem directamente no “site” *Solares de Portugal* para fazerem reservas.

#### ***1.2. CAMPANHA PROMOVIDA COM TAP***

A TAP promoverá uma campanha que prevê descontos especiais para os seus clientes e a inserção dos *Solares de Portugal* nos Programas de Bordo / Navigator e na revista Atlantis.

A TAP apresenta no seu “site” um “link” aos *Solares de Portugal* para acesso de todos os seus clientes, alargando esta promoção a todas as suas delegações representadas nos diferentes mercados do mundo.

#### ***1.3. CAMPANHA COM A INTERFORMA / DIVANI & DIVANI***

A campanha de promoção nos *Solares de Portugal*, promovida conjuntamente com a INTERFORMA finalizará no 1º semestre de 2004. Prevê-se uma grande adesão dos premiados, nos primeiros meses do ano, o que contribuirá para melhorar as taxas de ocupação da época baixa.

O material promocional produzido , principalmente a colecção de postais de todos os *Solares de Portugal*, que serão oferecidos a todos os clientes representam um grande reforço da promoção dos *Solares de Portugal*.

#### ***1.4. ITINERÂNCIAS MUSICAIS NOS SOLARES DE PORTUGAL / RITMOS***

A RITMOS lançou com grande sucesso as Itinerâncias Musicais nos *Solares de Portugal* , propondo-se as segundas itinerâncias musicais nos finais do mês de Maio até meados do mês de Julho. Embora a sua programação seja no Vale do Lima, a promoção no mundo artístico, da

música e em segmentos de mercados desejado, é abrangente e beneficia a imagem em geral dos *Solares de Portugal*.

#### **1.5. CAMPANHA PGA – PORTUGÁLIA AIRLINES**

A PGA desenvolverá uma campanha de promoção na sua Revista de Bordo, e nos sistemas de informação interna, para os seus quadros e clientes, oferecendo milhas e condições especiais nos *Solares de Portugal*.

## **2. EDUCACIONAIS**

A TURIHAB durante 2004 dará especial atenção à organização e recepção de visitas educacionais para promoção dos *Solares de Portugal*:

- apoiará as visitas de Escolas, Universidades e Instituições de Ensino, nacionais e internacionais, motivando os alunos para a conservação e preservação do património;
- apoiará visitas de jornalistas e operadores turísticos quer nacionais quer estrangeiros para divulgar a capacidade de oferta dos *Solares de Portugal* e promover a imagem de um turismo de qualidade;
- acompanhará todas as visitas de jornalistas e operadores turísticos solicitadas pelo ICEP e delegações no estrangeiro, proporcionando alojamentos nos *Solares de Portugal* sempre que se justifique. Aumentando desta forma a difusão do produto e a promoção da marca *Solares de Portugal* e a consolidação das parcerias.

## **3. REUNIÕES, SEMINÁRIOS E WORKSHOPS**

Participaremos em seminários, reuniões e workshops que manifestem interesse para a promoção dos *Solares de Portugal*. Estaremos presentes em workshops nos EUA, Brasil, França, entre outros países.

## **4. FEIRAS**

Da análise dos mercados emissores para os *Solares de Portugal* dos primeiros 10 mercados, 7 são europeus – Portugal, UK, Espanha, Holanda, França, Bélgica, Suécia, seguindo-se o Canadá, EUA, Alemanha, Itália, Austrália, Dinamarca, Brasil, Republica Checa, Irlanda, Japão, Austria, Suíça, Polónia, Hungria, México, Israel, Luxemburgo e Finlândia.

A estes mercados será dada especial atenção aderindo às promoções que venham a ser desenvolvidas pelo ICEP e por outras entidades.

Em 2004, a TURIHAB participará com os *Solares de Portugal* nas Feiras, Certames e Seminários conjuntamente com as *Aldeias de Portugal* através da CENTER, por forma a reduzir custos e desenvolver uma promoção integrada do TER. Estaremos presentes com stand próprio na BTL – Lisboa .

A nível internacional daremos a maior atenção às feiras e certames a realizar em Espanha e nos países de proximidade. Estaremos como observadores em algumas feiras promovidas pelo ICEP:

- Vakantiebeurs – Utrech (Holanda – 13 a 18 de Janeiro); Férian – Viena (Áustria – 15 a 18 de Janeiro); BIT – Milão (Itália – 14 a 17 de Fevereiro); Salon de Vacances – Bruxelas (Bélgica – 18 a 22 de Março);

Estaremos presentes com mesa no stand de Portugal nas seguintes feiras:

- FITUR – Madrid (Espanha – 28 de Janeiro a 1 de Fevereiro); ITB – Berlim (Alemanha – 12 a 16 de Março); TUR – Gotemburgo (Suécia – 25 a 28 de Março); WTM –Londres (Inglaterra – 8 a 11 de Novembro).

## 5. CONTRATOS E PROTOCOLOS

Os *Solares de Portugal* serão promovidos através dos Operadores e Agências de Viagens Nacionais e Estrangeiras com acções de promoção da marca *Solares de Portugal* em brochuras e na internet. Disponibilizaremos o nosso sistema para reservas “on line”, tendo por isso que dinamizar junto das casas uma comunicação mais efectiva de actualização dos mapas de reservas.

## V COOPERAÇÃO INSTITUCIONAL

A TURIHAB intensificará a cooperação com as Instituições Privadas e Públicas por forma a promover os *Solares de Portugal*, desenvolvendo conjuntamente várias acções que dinamizem a divulgação dos *Solares de Portugal*, aumentando os segmentos de mercado e as taxas de ocupação das nossas casas.

Manteremos os nossos acordos e protocolos tendo em consideração o reforço dos serviços prestados através da TURIHAB, com:

DIRECÇÃO GERAL DE TURISMO (DGT) ; INSTITUTO DE FINANCIAMENTO E APOIO AO TURISMO; CCDR - NORTE - COMISSÃO DE COORDENAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL DO NORTE; CÂMARA MUNICIPAL DE PONTE DE LIMA: VALIMA – ASSOCIAÇÃO DE MUNICÍPIOS DO VALE DO LIMA; AREALIMA – AGÊNCIA REGIONAL DE ENERGIA E AMBIENTE DO VALE DO LIMA; REGIÕES DE TURISMO; ATA – ASSOCIAÇÃO DO TURISMO DE ALDEIA; ASSOCIAÇÕES LEADER: ADRIL – ASSOCIAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO INTEGRADO DO VALE DO LIMA; ADRIMINHO – ASSOCIAÇÃO DO

DESENVOLVIMENTO INTEGRADO DO VALE DO MINHO; ADETURN; PORTO CONVENTION BUREAU; VINITUR – EMPRESA ESPECIALIZADA EM TURISMO CULTURAL, GASTRONOMIA E VINHOS.

Incrementaremos novos protocolos com a Imprensa, Empresas, Associações e Entidades Públicas e Privadas desenvolvendo acções de promoção. Renovaremos os protocolos existentes com: Serviços Sociais da Presidência do Conselho de Ministros; Grupo Desportivo Parlamentar; Automóvel Clube de Portugal; Associação Sindical de Professores Licenciados; Centro Nacional de Cultura; ANJE - Associação Nacional dos Jovens Empresários; Sindicato de Jornalistas, Clube Nissan 4x4; AJOP – Associação dos Jornalistas Portugueses do Turismo; Associação Portuguesa de Geólogos, Rural Seguros e Caixa de Crédito Agrícola Mútuo; Unicre; American Express; Associação Portuguesa de Criadores do cavalo Puro Sangue Lusitano, Golfe de Ponte de Lima, e outros.

## VI COOPERAÇÃO – “EUROPA DAS TRADIÇÕES”

### 1. EUROPA TRADITIONAE CONSORTIUM

A TURIHAB na qualidade de Manager do consórcio (*Solares de Portugal* (Portugal), Wolsey Lodges (Inglaterra), Hidden Irland (Irlanda), Chateau Accueil (França) e Erfgoed Logies (Holanda)) desenvolverá várias actividades que promovam as parcerias e dinamizaremos os mercados da Europa emissores para a Europa (Brasil, EUA, Austrália, Canadá, Japão, entre outros), objectivando a melhoria da ocupação das 500 casas que constituem o consórcio.

#### 1.1. SITE [WWW.EUROPETRADITIONS.COM](http://WWW.EUROPETRADITIONS.COM)

O “site” ([www.europetraditions.com](http://www.europetraditions.com)) depois de devidamente actualizado incluirá todas as casas associadas, será reinstalado no “server” da CENTER e colocado nos motores de busca da CENTER e colocado nos motores para angariar novos segmentos de mercado, mais vocacionado para as tradições e os itinerários europeus.

#### 1.2. SITE [WWW.EUROPE-TRADITIONS.NET](http://WWW.EUROPE-TRADITIONS.NET)

Este “site” ([www.europe-traditions.net](http://www.europe-traditions.net)) de apresentação das parcerias desenvolvidas com a Região Norte de Portugal (*Solares de Portugal*), a Baviera – Alemanha (Roses of Germany), a Hungria (Magyar Vendérgvário Ódon Házak Egyesület) e a Eslovéna (HIŠE S TRADICIJO), será também actualizado e transferido para o server da CENTER e colocado nos motores de busca, alargando o conceito da Europa das Tradições aos Países de Leste e disponibilizando a oferta dos *Solares de Portugal* em novos mercados emergentes.

## **2. INTERREG III – C - SUD**

A TURIHAB será parceira com a ADRIL no projecto que foi apresentado ao programa INTERREG III C – SUD com a designação de “Europa das Tradições – Uma ponte entre as Euroregiões - Eurotrad”. São parceiros destes projecto: a ADRIL – Associação de Desenvolvimento Integrado do Lima - Região Norte de Portugal, a Xunta da Galiza - Espanha; Provincia de Belluno e Provincia de Venezia – Região de Venetto - Itália, Provincia de Udine – Região de Friuli Venezia Guilia - Itália, Niederosterreich e Eco-Plus - Áustria, Turismo de Ljubljana - Eslovénia, Vas County -Hungria;, com o objectivo do alargamento e consolidação da rede e a criação de novas parcerias.

No âmbito deste projecto será produzido um guia geral com todas as casas, será criado um “site” de promoção do projecto, realizadas Visitas de Estudo e dois seminários – o primeiro na Eslovénia em Outubro de 2004 e o segundo em Portugal em Julho de 2006.

Para o seminário em Outubro, está prevista a organização de uma viagem, à Eslovénia, com a participação dos Associados da TURIHAB, proporcionando um contacto directo com a realidade do TER deste país e troca de experiências.

## **3. III EUROPA FORUM**

Vai realizar-se em 10 de Julho de 2004 o III Europa Forum, organizado no âmbito das parcerias da Europa das Tradições e das Aldeias de Tradição e que contará, para além da presença, das Tutelas do Turismo e do Desenvolvimento Rural da presença do Comissário Europeu para a Agricultura, desenvolvimento Rural e Pescas, Dr. Franz Fischeler, em visita ao Vale do Lima.

## **4. “EUROPA DAS TRADIÇÕES: UMA VISÃO TRANSATLÂNTICA”**

A TURIHAB em parceria com as Associações Brasileiras PRESERVALE, AMETUR e ACETER criaram a rede Fazendas do Brasil.

Este projecto finalizará em Abril de 2004 com um seminário que se realiza em Ponte de Lima no dia 22 de Abril. Dado o interesse manifestado pelos parceiros e pelos responsáveis do Turismo dos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Ceará, Mato Grosso do Sul, Tocantins e Pernambuco prevê-se um numero não inferior a 50 participantes.

Serão organizadas visitas técnicas aos *Solares de Portugal* (dias 21 e 23 de Abril). e Exposições de Fotografia sobre o Estado do Rio de Janeiro e sobre as Fazendas do Brasil.



#### **4.1. SITE WWW.EUROPE-TRADITIONS.ORG**

O “site” [www.europe-traditions.org](http://www.europe-traditions.org) com uma apresentação muito inovadora, em que Portugal cria centralidade na Europa e se posiciona como porta de entrada. Este site está estruturado de forma a promover os *Solares de Portugal* e fazer a ponte entre a **Europa das Tradições** e as Fazendas do Brasil. O site apresenta todos os *Solares de Portugal* e as **Fazendas do Brasil** e terá “links” aos sites [www.europetraditions.com](http://www.europetraditions.com), [www.europe-traditions.net](http://www.europe-traditions.net) [www.europe-traditions.com](http://www.europe-traditions.com) e [www.center.pt](http://www.center.pt), dinamizando a procura e aumentando assim a ocupação das casas.

Ponte de Lima, 02 de Dezembro de 2003

*A Direcção*