



RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2010

MarcaCertificada



TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação

Praça da República – 4990-062 Ponte de Lima

Tel: (+351) 258 741 672 Fax: (+351) 258741 444

Email: info@turihab.pt URL: www.turihab.pt

www.solaresdeportugal.pt www.casasnocampo.net



1. INTRODUÇÃO

A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, em 2010, desenvolveu as suas acções em quatro vertentes fundamentais: Organização do Turismo de Habitação (TH) e do Turismo no Espaço Rural (TER) alicerçando o conceito de diferenciação dos produtos e a qualidade da oferta TH / TER; Qualificação e Certificação dos **Solares de Portugal** através da nova Norma Portuguesa para o TH e TER; Dinamização do turismo de Touring cultural e paisagístico com a criação de itinerários; Reforço do E-commerce e do E-marketing com o desenvolvimento de novos conteúdos e o lançamento de novas campanhas.

2010 fica marcado pelo reforço do Associativismo, apoio à reconversão dos empreendimentos de acordo com a Legislação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural, organização e lançamento da rede **Casas no Campo**; pelo trabalho desenvolvido no âmbito da qualificação e certificação dos **Solares de Portugal**, que culminou com a publicação da primeira Norma Portuguesa NP004494:2010 do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural; e pelo Prémio atribuído pelo Turismo de Portugal, resultado do projecto de qualificação dos **Solares de Portugal**.

A TURIHAB candidatou-se à Área de Intervenção nº 1 do Programa da Rede Rural Nacional com o projecto “Qualificação do Turismo no Espaço Rural”. Este projecto de abrangência nacional visa a certificação e valorização do Turismo de Habitação e TER e das redes **Solares de Portugal e Casas no Campo**.

A TURIHAB dinamizou o Turismo de Cultural, o Turismo Activo e o Turismo no Campo, criando itinerários por todo o País, promovendo várias campanhas em publicações e na internet com base nas “Vivências nos Solares de Portugal” e no “Turismo no Campo”, realizou múltiplas educacionais, participou em feiras, workshops, seminários e imprensa.

Dinamizou o E-marketing e o E-commerce de modo a atrair e fidelizar clientes e agilizar as comunicações.

A TURIHAB reforçou os protocolos com os parceiros nacionais e internacionais e desenvolveu novas parcerias das quais se destacam a TAP Portugal, o Turismo de Portugal e a integração como membro da Rede Rural Nacional, criada para fomentar o desenvolvimento rural.



2. ASSOCIATIVISMO

Para garantir a genuinidade e autenticidade da oferta a TURIHAB reforçou o Associativismo com o apoio aos Associados na requalificação em Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural (Agroturismo e Casas de Campo), de acordo com a nova Legislação. A TURIHAB organizou e lançou a rede **Casas no Campo** com o intuito de fomentar o turismo activo e de natureza. A rede **Casas no Campo**, apresenta um conjunto de unidades de Turismo no Espaço Rural, em que se destaca a privacidade e a independência dos alojamentos e da envolvente.

A TURIHAB promoveu sessões de esclarecimento para a sensibilização e informação das Casas sobre a nova legislação, o modelo de qualidade, a monitorização e a melhoria contínua dos serviços de acolhimento dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

2.1. Help Desk e Novos Associados TURIHAB

A TURIHAB, através do seu **Help Desk – Gabinete de Apoio**, apoiou os Associados e os empreendimentos nos processos de requalificação e reconversão e registo no Turismo de Portugal, potenciando novos associados e novos promotores TH/TER. Deu apoio na reconversão e na implementação da nova legislação às Câmaras Municipais, às Entidades Regionais de Turismo e entidades do sector, totalizando 150 contactos.

O Help Desk respondeu a 75 pedidos sobre candidaturas ao Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, financiamentos e como se tornar membro da TURIHAB.

Das candidaturas apresentadas foram admitidas **5 novas Associadas** à TURIHAB.

Na rede **Solares de Portugal**, foram admitidas 3 Associadas:

- **Casa Santos Murteira**, em Alcáçovas - Alentejo, no grupo das *Casas Antigas*;
- **Casa do Redondo** em Meda - Beiras integrada no grupo das *Quintas e Herdades*.
- **Quinta do Sobreiro** em Atiães, Vila Verde - Minho no grupo das *Quintas e Herdades*.

Na rede **Casas no Campo** foram admitidas 2 Associadas:

- **Casa das Cores** em Mértola - Alentejo;
- **Monte do Sobral** em Alcáçovas - Alentejo.



O Gabinete de Apoio da TURIHAB foi contactado por instituições de ensino e associações culturais, para fornecer informações, elaboração de trabalhos de investigação de doutoramentos e mestrados, prospecção da oferta e programação de visitas sobre o tema TH e o TER, as redes Solares de Portugal, Casas no Campo e a Europa das Tradições, destacando-se: a Escola Secundária Abel Salazar de Guimarães; a Escola Secundária de Felgueiras; o Centro de Formação Profissional de Ponte de Lima; EPRALIMA - Escola Profissional do Alto Minho; Escola Profissional Agrícola de Ponte de Lima; o IPVC - Instituto Politécnico de Viana do Castelo, pólos da ESTG - Escola Superior de Tecnologia e Gestão, a ESA - Escola Superior Agrária e a Escola Superior de Ciências Empresariais de Valença; Universidade de Aveiro, Fundação Calouste Gulbenkian; Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Beja; IPDT - Instituto de Turismo; Instituto Politécnico do Porto; Universidade do Minho; UTAD - Universidade de Trás-os-Montes; Universidade de Bournemouth - Inglaterra; NHTV Breda University of Applied Sciences - Holanda.

Tendo sido acompanhados nos trabalhos de investigação e em visitas de estudo, mais de 100 alunos/ formandos e professores/ formadores destas instituições de ensino e recebidos estagiários provenientes da: Escola EB 2.3 Santos Simões de Guimarães, da APPACDM - centro de Formação profissional; do Curso Profissional de Técnico de Turismo Ambiental e Rural da Associação Empresarial de Ponte de Lima; do IPCA - Instituto Politécnico do Cavado e do Ave e da HAS Den Bosch, University of Applied Sciences da Holanda através do programa ERASMUS.

Foram realizadas várias reuniões para estudo de boas práticas ambientais, de conservação da Natureza, da biodiversidade, sustentabilidade energética e da certificação energética.

2.2. Reuniões dos Corpos Sociais da TURIHAB

A Direcção da TURIHAB reuniu mensalmente para planificação, apreciação, avaliação e discussão das políticas estratégicas para o bom funcionamento da Associação.

O Conselho Fiscal reuniu em Março para análise das contas do exercício da actividade da TURIHAB.



A Assembleia-Geral da TURIHAB reuniu a 31 de Março para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2009 que foi aprovado por unanimidade. Em 16 de Dezembro, a Assembleia-Geral reuniu para apresentação, apreciação e discussão do Plano de Actividades e Orçamento para o Ano de 2011, que foi aprovado por unanimidade.



3. MODELO DE QUALIFICAÇÃO - TURISMO DE HABITAÇÃO E TER

A qualificação e a monitorização implementada, ao longo destes 6 anos nos **Solares de Portugal**, permitiu consolidar as bases de um modelo referencial para o Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, dinamizar um processo de melhoria contínua e assegurar uma evolução gradual da qualidade que contribuiu decisivamente para a competitividade internacional da oferta turística portuguesa e constitui um argumento de marketing e de capacidade concorrencial das rede **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.



3.1. NP004494:2010 do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural

Em Junho de 2010, foi publicada a primeira Norma Portuguesa NP4494:2010 do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural.

Esta iniciativa foi desencadeada pela TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação e, dada a sua importância para a sustentabilidade da oferta turística nacional, foi desde logo apoiada pelo Turismo de Portugal. A definição desta norma de qualidade em turismo foi uma experiência inédita e de grande alcance para a qualificação da actividade turística em Portugal e envolveu todos os parceiros do sector no âmbito da Comissão Técnica de Normalização para o Turismo - CT 144.

Esta NP4494:2010 visa fomentar a qualificação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural e contribuir para a valorização do sistema de qualidade da oferta turística portuguesa. Objectiva-se ainda a sua internacionalização nos mercados onde a TURIHAB tem parcerias consolidadas, através das redes Europa das Tradições e Fazendas do Brasil.



3.2. Projecto “Qualificação do Turismo no Espaço Rural” candidatura à Área de Intervenção n.º1 do Programa da Rede Rural Nacional

A TURIHAB, no seguimento da publicação da norma, apresentou o projecto “Qualificação do Turismo no Espaço Rural” à Área de Intervenção n.º1 do Programa da Rede Rural Nacional. Esta candidatura pretende constituir-se como um projecto-piloto da certificação dos Associados, a título demonstrativo, fornecendo a todos os interessados e promotores do TH e TER as ferramentas necessárias conducentes à sua certificação individual ou em rede. Pretende, ainda, dinamizar um processo integrado de melhoria contínua da qualidade dos serviços prestados a turistas e visitantes, pelas casas Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, reforçando a qualidade da oferta e dinamizando novos segmentos de mercado.

3.3. Monitorização da Qualidade

A Certificação da TURIHAB e da CENTER com a ISO 9001:2008 e dos **Solares de Portugal** com a ERS3001 edição 2 TH / TER, pela APCER, veio assegurar um serviço de qualidade a todos os seus clientes que obriga à monitorização do Sistema de Gestão de Qualidade.

Durante o ano de 2010, a TURIHAB monitorizou o sistema de Qualidade do serviço das casas através de 4 tipos de auditorias: Auditorias Internas (TURIHAB), Auditorias Mistério (Cliente), Auditorias de Acompanhamento (APCER) e Auto-avaliação (Casas).

Realizaram-se 10 auditorias de acompanhamento pela APCER, 10 auditorias mistério e 15 auditorias internas. Foram recepcionados na TURIHAB, 55 auditorias de Auto-avaliação das casas.

Das não conformidades detectadas, no decorrer das auditorias, implementaram-se acções correctivas e de correcção de acordo com a ERS 3001 edição 2 TH/TER. Tendo sido fundamental o empenho das casas, em articulação com a TURIHAB, para uma eficaz resposta e implementação de todas as acções necessárias.

Todas estas acções correctivas implementadas foram divulgadas, por toda a rede **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** de forma a evitar recorrências e servirem como instrumento de melhoria contínua, que evite não conformidades futuras e fiabilize este sistema de qualidade dos serviços.

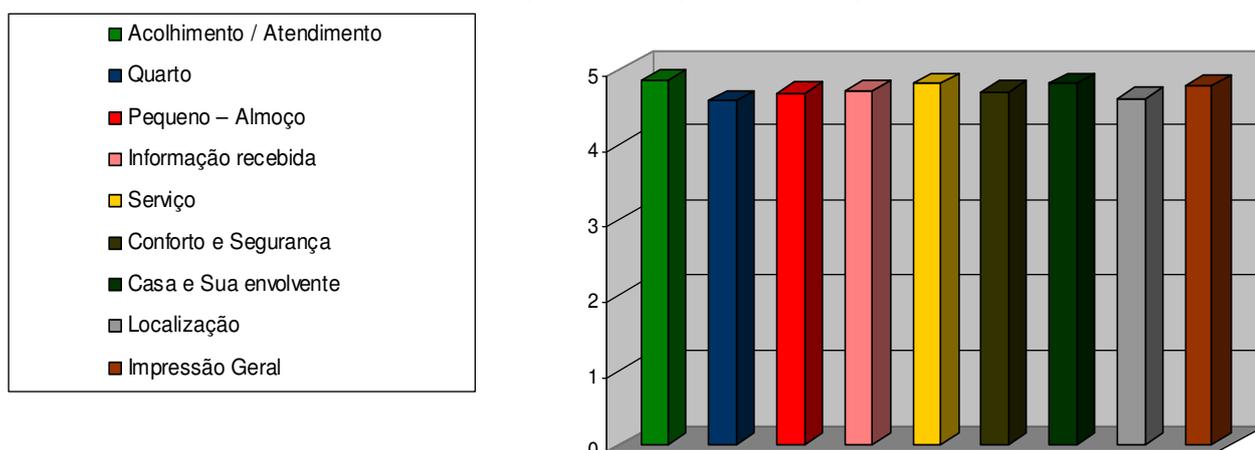


3.3.1. Questionários de Avaliação do Grau de Satisfação Hospedes, Clientes e Associados

No âmbito da Certificação APCER ERS 3001 edição 2 TH/TER e Marca Portugal, para monitorização de Qualidade dos serviços prestados e a avaliação do grau de satisfação dos Hospedes das casas pertencentes à rede **Solares de Portugal**, a TURIHAB e a CENTER, em 2010 deram continuidade à distribuição e avaliação de questionários de satisfação de hospedes. Desde Janeiro a Dezembro de 2010 foram recebidos para análise, na TURIHAB/CENTER, 630 questionários provenientes da rede Solares de Portugal.



Gráfico N.º 1 - Grau de Satisfação dos Hóspedes em relação às Casas - 2010



Da análise efectuada ao gráfico n.º 1, os resultados mostram que numa escala de 1 a 5, o valor médio atingido é 4,72, o que revela uma subida face ao ano anterior e é revelador do esforço das casas associadas.

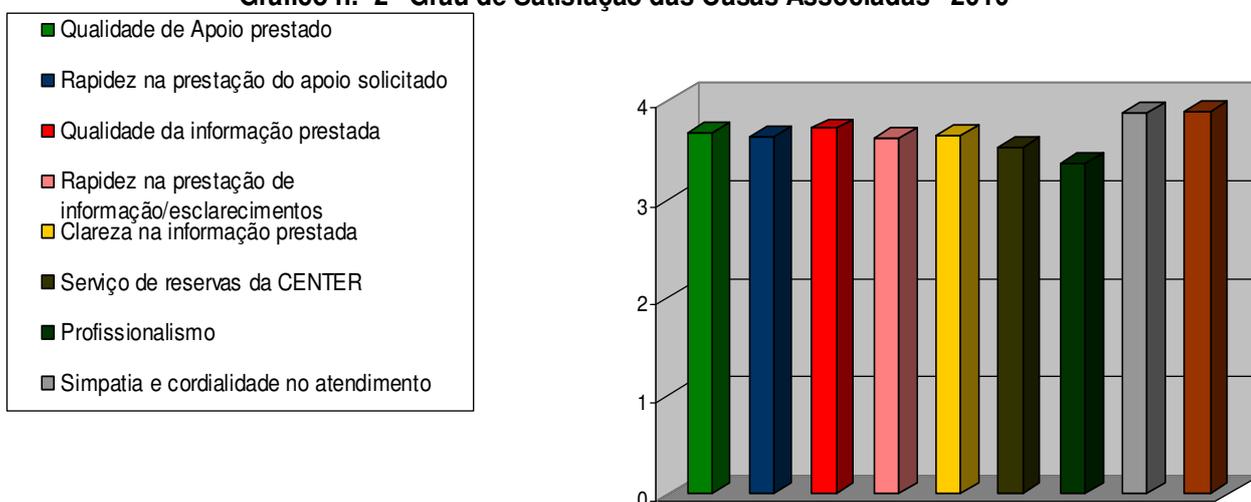
Dos nove parâmetros sujeitos à opinião dos hóspedes, todos obtiveram, em média, um grau de satisfação superior a 4,5, sendo que os itens com melhor avaliação são “acolhimento/atendimento”, “serviço” e “Casa e sua envolvente”. (Gráfico N.º 1):

No âmbito da Certificação dos serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER, de acordo com a norma ISO 9001:2008, realizaram-se os questionários de satisfação a clientes.

Estes questionários tiveram como destinatários, as casas associadas e os clientes finais e não se alteraram os modelos do ano anterior, até como forma de comparação de resultados.

Os questionários realizados às casas associadas abrangem, de uma forma geral, todos os serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER: apoio ao associativismo, serviço de reservas e pagamentos, questões genéricas de atendimento e qualidade de informação. Analisadas as respostas, verifica-se que nas respostas obtidas, a média a cada questão apresenta valores elevados, sendo a média geral de 3,68 (escala de 1 a 4).

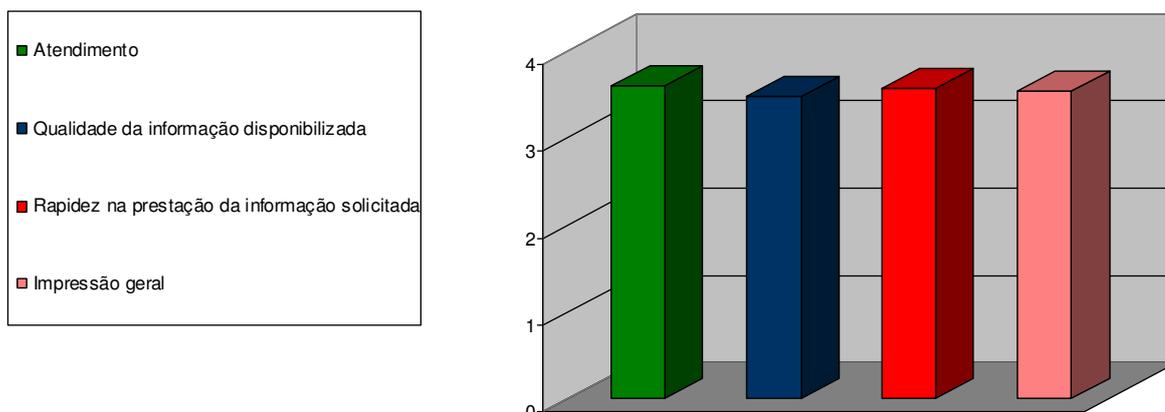
Gráfico n.º 2 - Grau de Satisfação das Casas Associadas - 2010



Os aspectos que mais desagradam às casas associadas prendem-se com os pagamentos e marcações das reservas. Os aspectos que melhor classificação obtém junto dos associados são a “Simpatia e cordialidade no atendimento” (3,89) e “Profissionalismo” com 3,87 (escala de 1 a 4). Estes resultados superam as expectativas e reflectem o esforço da TURIHAB e da CENTER em prestar um serviço de excelência.

No que respeita aos resultados obtidos, dos questionários realizados aos clientes finais, que em 2010 contactaram a TURIHAB e a CENTER, o grau de satisfação é muito elevado. Numa escala de 1 a 4 verificou-se uma média de 3,53. Os itens com melhor média são “Atendimento” (3,58) e “Rapidez na prestação da informação solicitada” (3,55), reflexo da aposta da CENTER em fidelizar clientes e prestar um serviço de excelência. (Ver gráfico N.º 3).

Gráfico N.º 3 - Grau de Satisfação dos Clientes em relação à TURIHAB e à CENTER - 2010



A realização destes três questionários, de avaliação dos serviços prestados pelos **Solares de Portugal** aos hóspedes e pela TURIHAB e CENTER, aos Associados e clientes finais, revelaram-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos da melhoria contínua dos serviços. São também uma mais valia para a gestão, a organização e a monitorização do Sistema de Gestão de Qualidade dos serviços da TURIHAB, da CENTER.

A TURIHAB, como primeira responsável pela imagem e qualidade da rede **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, tem a incumbência de coordenar, e acompanhar todo o processo de melhoria contínua dos serviços, no entanto a responsabilidade e o empenho dos Associados, a quem agradecemos, é fundamental para a implementação das ferramentas de monitorização do Sistema de qualidade de toda a rede.

Visando aumentar o nível de qualidade de serviço aos clientes e associados, os técnicos da TURIHAB e da CENTER participaram em diversas acções de formação, nomeadamente na área da CENTERNET com as revisões ao sistema e pagamentos da Redunicre; a ligação em rede versão Associados e em técnicas de atendimento.

4. ACÇÕES DE MARKETING

Tendo como principal prioridade a promoção das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** e a sua internacionalização, a TURIHAB, durante 2010, deu especial relevo à dinamização do Turismo Cultural com a criação de itinerários por todo o País sob o mote “*Cada Casa uma vivência, cada visita uma experiência*”, itinerários que tem sido motivo de programação de vários operadores e estudiosos de diversos mercados, abordando diferentes temáticas culturais e dando origem à criação de novos circuitos. Os itinerários criados são base das promoções e da



dinamização do E-marketing e das campanhas “Nesta Primavera, saia de casa, passe a Páscoa em família e mais perto da Natureza”; “Solares com História e Estórias para contar” dando seguimento às “Vivências nos Solares de Portugal”, à criação de itinerários de turismo cultural, turismo activo e Turismo no Campo.

Dinamizou o E-marketing e o E-commerce de modo a atrair e fidelizar clientes, agilizar as comunicações, através da Internet, entre associados e clientes, conquistar novos mercados e efectivar negócios, apostando no novo canal de relacionamento com o “público” dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

Foi o ano do lançamento do novo mapa de estradas dos **Solares de Portugal e Casas no Campo**. A TURIHAB reformulou, também, o sítio que promove a rede dos **Solares de Portugal** e lançou o novo sítio das **Casas no Campo** e na introdução das novas funcionalidades criadas para as reservas e pagamento online nos sites www.solaresdeportugal.pt e www.casasnocampo.net.

4.1. Campanhas de Promoção

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER desenvolveu 8 campanhas de promoção, que foram divulgadas directamente nos websites, nas newsletters e nas “Novas dos Solares”. Das campanhas elaboradas, realça-se a campanha “*Dormidas com História nos Solares de Portugal*”; consolidada nas campanhas de promoção realizadas com as Revistas e sites: L’Arte; Jardins, no site Renting Point, no Guia da Família, UP - TAP, Tudo sobre Jardins, Revista Limiana, Deco Proteste, Invest; Avis, Cartão Solidário

- Foram ainda criadas as campanhas “*Nesta Primavera, saia de casa, passe a Páscoa em família e mais perto da Natureza*”; “*No mês dos Namorados e do Carnaval viaje no tempo*”; “*Ofereça Estadias de Sonho nos Solares de Portugal*”; e “*Neste Natal ofereça Dormidas de Sonho e ganhe Vouchers nos Solares de Portugal*”

- Para divulgação das actividades realizadas e das campanhas dos **Solares de Portugal e Casas no Campo**, foram enviadas 6 newsletters, para os utilizadores registados na base de dados dos websites (12.945 endereços em 31 de Dezembro) e para todas as entidades que cooperam com a TURIHAB.



4.2. Mapa de Estradas – Solares de Portugal e Casas no Campo

Durante 2010, foi editado o novo mapa de estradas, com uma tiragem de 25.000 exemplares, em 5 idiomas: português, inglês, francês, castelhano e alemão, incluindo uma apresentação pormenorizada das redes, da CENTER, dos serviços disponíveis e as condições de reserva. Com formato de brochura pretende dar a conhecer todas as casas associadas, as informações de cada uma, e também, a forma mais fácil de lá chegar através das coordenadas GPS.

É um mapa descritivo que apresenta os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo**, ilustrado com imagens características e representativas do interior, exterior e das vivências das casas.

Inclui ainda informações úteis como indicações das Aldeias de Portugal, de postos de turismo, marinas, aeródromos, aeroportos, campos de golfe, termas, hospitais, monumentos, praias e serras do nosso país.

Este novo mapa constituiu um excelente instrumento de promoção das redes **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

4.3. Educacionais

Foram realizadas 42 visitas educacionais de jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB e CENTER, das quais se destacam: o Jornalista Lothar Schmidt e o fotografo Frank Meltzer da revista Brigitte von Boch LIVING (Alemanha), para a elaboração de uma reportagem sobre os Solares; o Jornalista Mr. Marc Millon e o Fotógrafo Mr. Stephen Pennells da Revista Food & Travel (Inglaterra) para a realização de um artigo sobre os Solares de Portugal; a Jornalista Dra Eva Missler da Guia Alemão Baedeker, para recolha de informação para o guia e para a elaboração de um caderno especial sobre os Solares; o jornalista Mr. Martin Gremmelspacher da ASK Television (Alemanha) para recolha de imagens sobre os Solares e da região Porto e Norte; a Vera exklusiv TV da Áustria, a jornalista Luisa Gonçalves, Directora da Revista “Tudo sobre Jardins”; o conceituado jornalista Martim Cabral da SIC (Portugal) para a elaboração do programa “Ir é o melhor remédio”.

Foram realizadas várias educacionais para Operadores turísticos, destacando as visitas e programação dos mercados: ingles, holandês,



belga, italiano, USA, Australiano, Espanhol. Recebemos o Mr. Anthony Swift, o General Manager da empresa Wine Pleasures conjuntamente com a DOC- Services, Events and Wine para organização da “3rd International Winetourism conference” - Porto; a conceituada dramaturga /jornalista Anne Ludlum O’Connel da USA, que deslocou a Portugal integrada no grupo de turismo cultural organizado pela Exploritas; no âmbito da cooperação com a TAP, o Delegado da TAP em Roma e o Director de Comunicação.

Para o sucesso destas educacionais foi fundamental o apoio das casas associadas, tendo-se oferecido 90 estadias a jornalistas, Operadores e agentes de viagem.

4.4. Feiras, Conferências, Reuniões e Workshops

Chegaram à TURIHAB mais de 75 convites para participar em Feiras, reuniões, seminários a nível nacional e internacional.

Dos diversos convites, destacam-se a participação da TURIHAB no “I Ciclo de Conferências sobre o Turismo” organizado pela Universidade de Trás-os-Montes - Pólo de Chaves, tendo o Presidente da Direcção proferido uma palestra com o tema “ Turismo de Habitação - Políticas TER em Portugal”; no “III Fórum Empresas: Turismo em Espaço Rural” organizado pela Fundação Odemira; Workshop sob o tema “Comércio e Turismo” da Câmara Municipal de Viana do Castelo; Sessão de Divulgação “Internacionalização & Cooperação: Novas Oportunidades de Financiamento”, promovida pela Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-N); Cerimónia de Apresentação dos Resultados da Campanha “Portugal a Minha Primeira Escolha” da AEP - Associação Empresarial de Portugal; II Fórum de Qualidade ESCE/IPVC; 1º Congresso Internacional de Empreendedorismo e Valorização sustentável do território” organizado pelo IPVC/ESA; “Contrato de Concessão de Incentivos às Empresas” promovido pelo Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento, na Apresentação da “Campanha Interna do Turismo” promovida pelo Turismo de Portugal; participação no Dia Internacional dos Monumentos e Sítios 2010, organizado pela Direcção do IGESPAR.

Participação no Grupo de Trabalho da Macroregião - Cultura e Turismo da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-



N) e na Comissão de Acompanhamento do Turismo para o Norte de Portugal.

A nível internacional, participamos no seminário “Sustainability Seminar at NUI Maynooth” organizada pela Irish Historical Association, Irlanda; no Parlamento Europeu com o tema “Networks development – the example of Europe of Traditions and Villages of Tradition” em Bruxelas; IV Forum do Vale do Minho Transfronteiriço, promovido Associação de Municípios do Vale do Minho e a Deputacion Provincial de Pontevedra; participamos, também, no Workshop promovido na Embaixada de Roma, numa iniciativa promocional conjunta com a ADRIL e a ADRIMINHO.

Participação em Feiras e workshops :

- **BTL 2010** – Bolsa de Turismo de Lisboa, de 13 a 17 de Janeiro, a TURIHAB e a CENTER estiveram presentes com stand próprio. Para este evento foram convidados todos os Associados, Empresários do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural, Operadores turísticos, Imprensa, Entidades Públicas e Privadas. A inauguração do stand contou com a presença de S.A.R. Dom Duarte, Duque de Bragança, inúmeros convidados e representantes dos vários sectores do Turismo e da Economia. Na sua intervenção, S.A.R. Dom Duarte de Bragança, defendeu com grande entusiasmo, o associativismo e a importância do Turismo de Habitação e do TER no incremento das economias locais e no desenvolvimento sustentável das regiões de interior.

Estiveram presentes: o Presidente da Assembleia-Geral, Eng.º António Carlos Pinto Ribeiro, o Presidente do Conselho Fiscal, Eng.º José Manuel Mendonça, o Presidente da Direcção, Eng.º Francisco de Calheiros, a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima e o Técnico Eng.º José Augusto Azevedo. Esta feira contou com uma forte adesão dos associados da TURIHAB, tendo participado a Quinta de S. Bento, Casa do Foral, Casa do Monte, Casa de Fontão, Quinta da Prova, Casa de Sezim, Quinta da Calçada, Paço de S. Cipriano, Paço de Calheiros, Casa do Ameal, Qta Sto António de Britiande, Casa Vilarinho de S. Romão, Casa das Torres de Oliveira, Quinta de Monteverde, Casa do Largo, Casa do Terreiro do Poço, Herdade do Vale do Covo, Casa de Canedo, Quinta da Mata, Quinta do Paço d’Anha, Quinta da Moita Longa, Casa do Correio-Mor e Quinta do Casal. Durante a inauguração foram servidos o



tradicional Bolo-Rei e vinho espumante Campolargo, gentilmente oferecido pela Associada Casa de Mogofores, representada pela Senhora Dona Joana Campolargo.

Ainda na BTL, foi apresentado a nova imagem sítios www.solaresdeportugal.pt e www.casasnocampo.net.

Durante a BTL, a TURIHAB esteve presente no programa Hosted Buyers (Operadores, Agentes e Empresas convidadas pela organização da Feira), onde se desenvolveram várias parcerias com operadores e agentes nacionais e estrangeiros para promover itinerários e as vivências. A TURIHAB esteve presente, também, na **BTL Rural 2010**, realizada no âmbito da BTL, e contou com uma adesão muito expressiva de expositores de todo o País e 5.000 mil visitantes.

No último dia da BTL, o Rancho da Casa do Concelho de Ponte de Lima em Lisboa associou-se à TURIHAB numa manifestação de tradição e muita alegria.

- **Workshop Expair Tours** – Reguengos de Monsaraz - 02 de Março – A Portimar e a Expair Tours convidaram a TURIHAB para estar presente neste workshop. A iniciativa permitiu a promoção dos itinerários e redes junto de 80 agentes de viagens belgas, numa altura em que os mercados da Bélgica e do Luxemburgo se tornam bastante importantes para os Solares e Casas no Campo. Estiveram presentes a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima e o técnico, Eng.º José Augusto Azevedo.

- **Feira de Viagens MUNDO ABREU** – 10 a 12 de Abril, FIL. A feira de Viagens – Mundo Abreu é uma mostra especializada para os turistas que procuram férias com autenticidade, destinos de charme e Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural. Nesta feira participam todos os parceiros de trabalho das Viagens Abreu, de forma a melhor divulgarem os seus produtos junto do público. A TURIHAB participou com um stand decorado com os painéis dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**. Foram desenvolvidas acções de sensibilização e iniciativas de Promoção das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, com contactos directos junto do público. Estiveram presentes, em representação da TURIHAB a Directora de Marketing Dra. Maria do Céu Sá Lima e o técnico, Eng.º José Augusto Azevedo.



- **Vakantiebeurs**, Utreque - Holanda, de 12 a 17 de Janeiro. Esteve presente o Presidente da Direcção Eng.º Francisco de Calheiros. A Vakantiebeurs é a maior feira de turismo realizada na Holanda. Os Solares de Portugal e as Casas no Campo oferecem motivações que vão de encontro aos interesses do mercado holandês que representa um dos lugares cimeiros no número de reservas, sendo por isso uma aposta de grande relevância. Através dos contactos estabelecidos com a imprensa local, definiram-se algumas reportagens a serem elaboradas. Nesta feira, foram estabelecidos novos contactos com operadores turísticos.

Durante esta feira, realizou-se um seminário dedicado ao Turismo em Portugal, com a presença do Presidente da Direcção no qual foram oferecidos Livros de Prestigio dos Solares de Portugal e prémios de Fins de semana, conjuntamente com a TAP e a delegação do Turismo de Portugal na Holanda.

- **FITUR - Feria Internacional de Turismo**, de 20 a 24 de Janeiro, Madrid - Espanha. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no Stand oficial de Portugal representadas pela Directora de Marketing. A Fitur é um verdadeiro fórum de negócios para os profissionais do turismo. Trata-se de uma boa oportunidade de conhecer as novidades do mercado turístico internacional, de se estabelecer uma boa rede de contactos comerciais e comparar ofertas. Foram estabelecidos 12 novos contactos comerciais oriundos de diferentes mercados.

- **BIT – Bolsa Internacional de Turismo**, Milão, Itália, de 18 a 21 de Fevereiro. Esteve presente a Directora de Marketing. A BIT é, sem dúvida, um evento obrigatório para o turismo Italiano e estrangeiro, constituindo uma excelente plataforma de promoção e de auscultação das tendências dos mercados. Durante a feira, estabeleceram-se 5 novos contactos com operadores e agentes, e 8 novos contactos com a imprensa que em muito vão contribuir para a promoção dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**. Os italianos são dos que mais visitam o nosso país por isso o mercado transalpino deverá ser uma forte aposta.

- **ITB –** De 10 a 14 de Março, em Berlim, Alemanha. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes com a participação na feira da Directora de Marketing Dra. Maria do Céu Sá Lima. Um local de reunião de agências, operadores e segmentos ligados à indústria do turismo internacional. Foram efectuados 20 novos contactos com agentes promotores do



Turismo Cultural e de Natureza, o Turismo Activo e desenvolvidos 4 novos contactos com a imprensa, ficando programado educacionais com jornalistas da revista Brigitte von Boch LIVING (Alemanha) e da ASK Television .

- **Feira de Silleda** - 10 a 13 de Junho e **Salamanca** –08 a 12 de Setembro - Espanha.

Numa parceria com a DRAPN – Direcção Regional de Agricultura e Pescas do Norte os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** forma promovidos na feira de Silleda em Pontevedra e na AGROMAQ10 – Feira Internacional Agropecuária de Castela Leão, Pavilhão Nacional da responsabilidade do Ministério da Agricultura Desenvolvimento Rural e Pescas. A participação neste evento teve por objectivo o reforço das parcerias e a promoção nos mercados de proximidade – Espanha, tendo a aposta revelado-se um grande sucesso, dada a forte adesão e interesse demonstrado pelo publico Espanhol.

- **Workshops Visite Europa** - 18 e 19 de Outubro - São Paulo e Rio de Janeiro, Brasil - Esteve presente a Directora de Marketing. Trata-se de workshops de apresentação de toda a Europa ao mercado Brasileiro. Foram estabelecidos mais de 25 contactos directos com operadores turísticos e imprensa, tendo resultado em vários artigos e publicação em revistas no mercado brasileiro.

- **ABAV** – Rio de Janeiro, Brasil, de 20 a 22 de Outubro. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no stand oficial do Turismo de Portugal representados pelo Presidente e Directora de Marketing. A ABAV reúne agências de viagens, operadoras turísticas, empresas de transporte turístico e outros segmentos do sector de turismo, apresentando uma oportunidade excelente de divulgação uma vez que é o maior evento da América Latina. Durante a feira foram apresentadas as marcas dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** e reforçada a cooperação conjunta com a TAP Portugal para apoio à promoção nos diferentes mercados internacionais; foram, também, contactados todos os delegados da TAP presentes neste evento para elencar esta promoção. Foi promovida, também, uma reunião com as Fazendas do Brasil para estudar novas formas de promoção das redes Europa das Tradições e Fazendas do Brasil.



- **WTM** - Londres, Reino Unido - de 8 a 11 de Novembro. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes representadas pela Directora de Marketing. É uma das principais feiras de Turismo Mundial. Neste mercado, o alojamento de Turismo de Habitação e TER e a qualidade da oferta são factores de valorização do Destino e determinantes para captação de novos segmentos de mercado. Foram promovidas 21 reuniões com operadores turísticos oriundos de vários mercados internacionais e com jornalistas para apresentação da rede dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.



4.5. Difusão - Imprensa, Brochuras e Publicações

Durante 2010, a TURIHAB foi contactada por mais de 95 jornalistas e órgãos de comunicação nacionais e internacionais para fornecer informações sobre o Turismo de Habitação, o TER, sobre os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, actividades desenvolvidas e eventos promovidos nas regiões onde se localizam as casas associadas.

Foram enviadas 16 notas de imprensa aos órgãos de informação nacionais e internacionais dando conhecimento das acções desenvolvidas pela TURIHAB.

A TURIHAB, os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo** foram notícia por mais de 110 vezes, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de Comunicação, nacional e estrangeira, dos quais destacamos:

- Imprensa nacional – o artigo “*Rede de Solares de Portugal lança novo mapa com coordenadas GPS das casas associadas*”, na revista “Presstur”; a notícia “*Solares de Portugal lançam novos itinerários culturais na Embaixada de Portugal em Roma*” na revista Ambitur; “*TURIHAB tem cinco novos associados nas redes Solares de Portugal e Casas no Campo*” e “*TURIHAB aumenta oferta nos Solares de Portugal e Casas no Campo*” na Publituris, “*Dom Duarte defende Turismo de Habitação como desenvolvimento sustentável*” no RH Turismo, “*Primeira Norma Portuguesa de Qualidade dinamiza Turismo de Habitação e Turismo no Espaço*” no Turismo de Portugal; as entrevistas realizadas no canal de TV Porto Canal no programa no programa “Porto Alive”; no canal Mais Actual, nas Rádios Ponte da Barca, Ondas do Lima, Altominho, Renascença; TSF e Rádio Comercial; a reportagem da SIC “*Ir é o melhor*”



Remédio” e 10 reportagem de duas páginas cada sobre diferentes Solares na Revista Invest.

- Imprensa internacional – os *Solares de Portugal* foram publicadas no Guia Baedeker com um separata especial elaborada pela jornalista Dr Eva Missler (Alemanha); “GASTVRIJ met hoofdletterso” do jornal Reformatorisch Dagblad (Holanda); “Garten fur Gaste” da Revista Garden Éden (Alemanha); artigo “*Pilgern ab Porto: Geheimtipp portugiesischer Jakobsweg*”, publicado no jornal Aachener Zeitung (Alemanha); o artigo “Alter Adel - viel Porto” realizado pela empresa de comunicação da OLIMAR (Alemanha); “Land und Leute” da Revista LIVING Brigitte von Boch (Alemanha); “Portugal: a heritage of greatness in New Europe - North Portugal and fine wine and Manor Houses” da Revista Exploritas (USA); “Das grüne Herz Portugals - Solares und North Portugal” da Freudin (Alemanha); “Magical Minho - forget Minho not “ da Revista Food & Travel; Solares de Portugal na Revista Afishe Mir da Rússia; “Viaggio tra i Solares” na Revista Ville & Casali (Itália); “Solares Passione” na Alpitour Magazine, e “Solares, Pousadas: i marchi doc made in Portogallo” na Revista Turismo Attualita; (Itália). Foram realizadas entrevistas para a Televisão Alemanha - Ask Television, Televisão Vera exklusiv TV da Áustria e TV Globo do Brasil.

A TURIHAB efectuou acções de comunicação através dos diferentes meios de promoção e canais de distribuição a nível Nacional e Internacional: realizou *maillings* para operadores e clientes tendo distribuído cerca de 15.000 Mapas de Estradas dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**; Distribuiu 200 livros de Prestigio dos Solares de Portugal; produziu 2.000 cd's e 1000 DVD's.

A TURIHAB e a CENTER foram contactadas, por 150 operadores e agências de viagens nacionais e internacionais para fornecer informações sobre os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, de forma a promoverem as redes e os novos circuitos temáticos. Foram estabelecidos 99 acordos e 20 protocolos.

Os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo** foram publicados em cerca de 71 brochuras e sites de operadores turísticos nacionais e internacionais. Destacam-se as inclusões nas brochuras de operadores turísticos dos mercados Alemão, Inglês, Francês, Americano, Australiano,



Belga, Italiano, Canadano, Brasileiro, Espanhol, Holandês, Norueguês, entre outros.

Durante 2010, verificou-se um reforço da imagem dos **Solares de Portugal** e o lançamento das **Casas no Campo** em quinze publicações, guias turísticos e manuais de férias.

4. 6. E-marketing e o E-commerce

O E-marketing e o E-commerce são importantes ferramentas para atrair e fidelizar clientes, agilizar as comunicações, através da Internet, entre associados e clientes, conquistar novos mercados e efectivar negócios, criando um novo canal de relacionamento com o “público” dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

A TURIHAB apresentou a nova imagem do sitio www.casasnocampo.net com o tema “uma janela aberta sobre o campo, descubra Portugal profundo”. O sitio www.casasnocampo.net convida à evasão e a desfrutar de pequenos momentos, a descobrir o seu novo EU e “...a ocupar o tempo com muitas actividades lúdicas e de lazer.”

O novo sitio apresenta as **Casas no Campo** de forma a atrair novos clientes, cada vez mais exigentes e que procuram novas fórmulas de turismo. Trata-se da abertura a novos mercados, conciliando este sitio com a nova informação e imagem dos sítios já existentes da TURIHAB.

Também desenvolveu o e-commerce, conjuntamente com a CENTER, através da criação de Vouchers online, com ofertas apelativas.

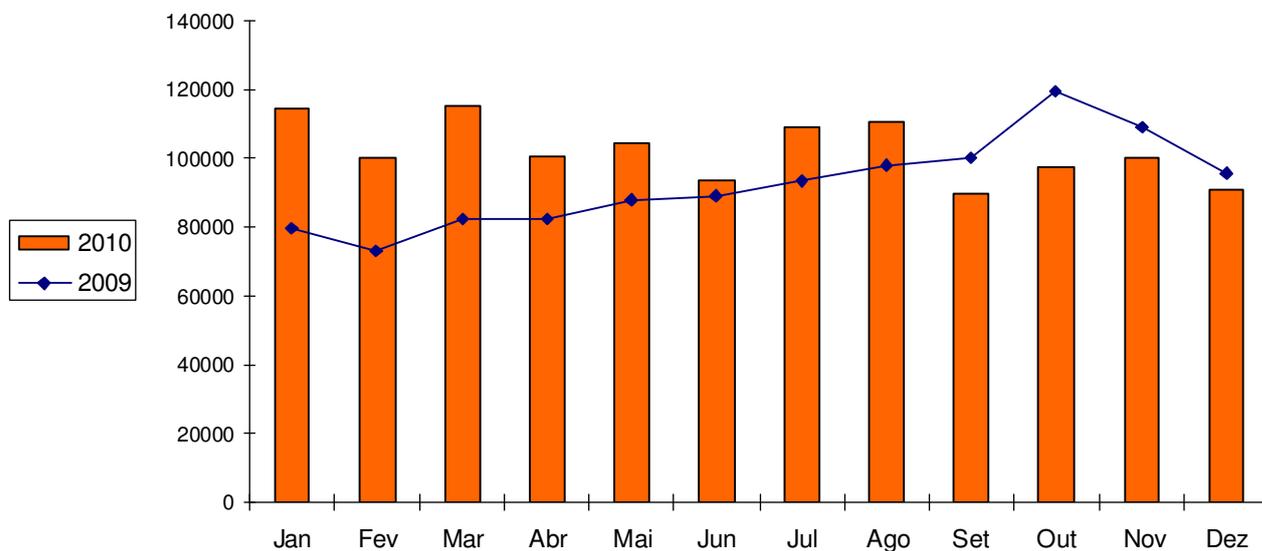
A Internet é um importante canal de distribuição e de informação dos produtos, por isso, a TURIHAB elaborou várias campanhas publicitárias e acções promocionais on-line. Promoveu conjuntamente com a CENTER, a “Excelência da Imagem” das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, através dos websites www.turihab.pt, www.solaresdeportugal.pt, www.casasnocampo.net, www.europetraditions.com; www.europe-traditions.com; www.europetraditions.eu; www.fazendasdobrasil.com e www.center.pt totalizando em 2010, **1.227.378** visitas, o que representou um aumento de cerca de 10% face ao ano anterior.

A Web representa, actualmente, para a TURIHAB e para a CENTER o principal canal de distribuição. Durante 2010 deu-se continuidade à melhoria dos conteúdos dos websites e para maior interactividade com os



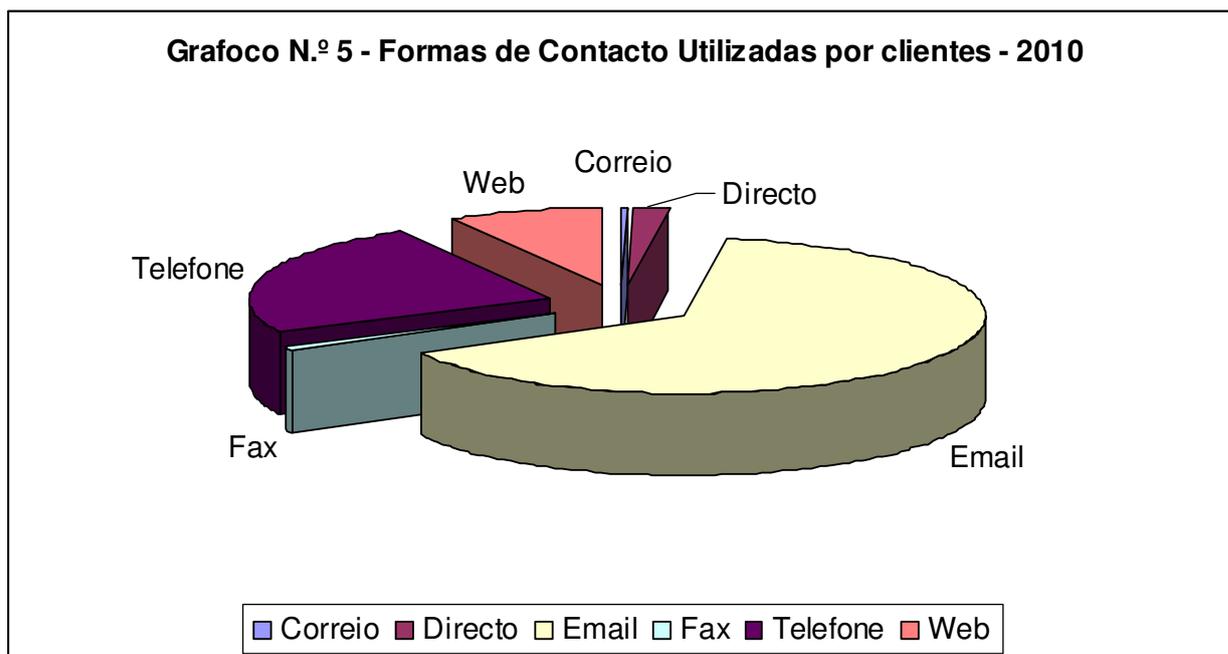
clientes foram criadas duas páginas na rede social Facebook, que contavam em Dezembro com cerca de 1500 seguidores cada.

Gráfico N.º 4 - Visitas aos websites - comparação 2009 - 2010



Comparando os registos de visitas de 2009 e 2010, verificou-se que nos primeiros 8 meses do ano o número de visitas foi superior ao ano anterior. Nos últimos 4 meses do ano, registou-se uma ligeira diminuição das visitas face ao ano anterior. A TURIHAB continuará o esforço de reformulação e melhoria dos websites.

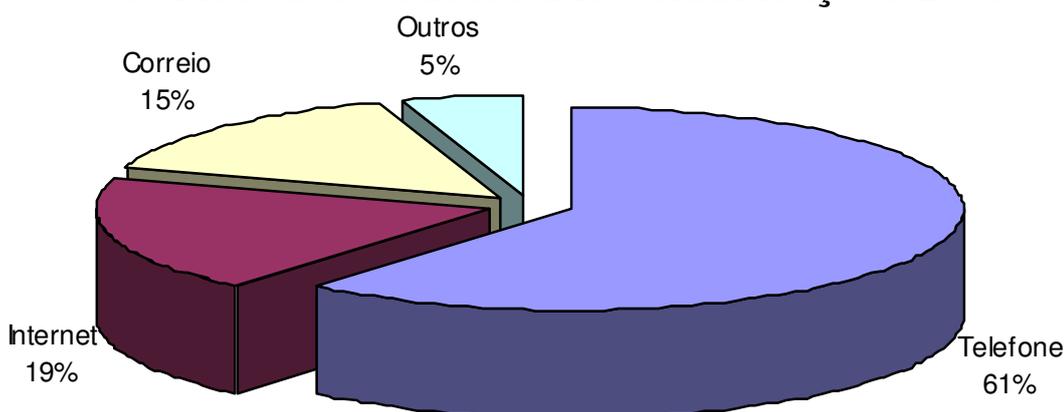
Grafico N.º 5 - Formas de Contacto Utilizadas por clientes - 2010



As comunicações são essenciais no desenvolvimento das actividades da TURIHAB e CENTER.

As comunicações por meios electrónicos (emails e websites) representaram em 2010 mais de 73% (Ver Gráfico N.º 5) de todas as comunicações efectuadas, no entanto os custos destas comunicações, representam apenas 19% dos custos totais das comunicações realizadas (Ver Gráfico N.º 6).

Gráfico N.º 6 - Custos das Comunicações 2010



Os telefones representam 61% dos custos associados a comunicações e o correio 15%. Destaque-se o enorme esforço de redução de despesa que se traduziu numa redução dos custos associados a comunicações em mais de 10% face a 2009., atingindo-se a meta delineada para a redução de custos de comunicações.

5. CENTRAL DE RESERVAS

Neste capítulo apresenta-se a distribuição da oferta e as estatísticas de resultados de actividade da Central de Reservas em 2010.

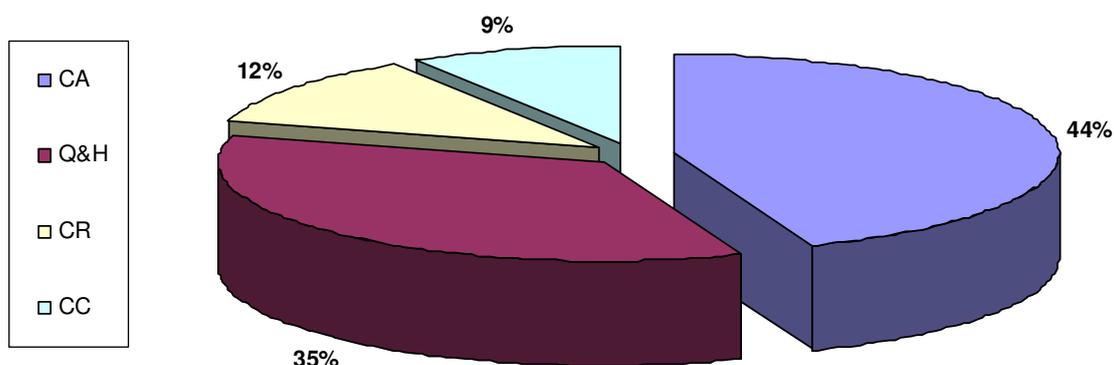
5.1. A Oferta *Solares de Portugal* e *Casas no Campo*

A oferta dos **Solares de Portugal**, em Dezembro, correspondia a 93 Casas, todas certificadas de acordo com a ERS3001 edição 2 TH / TER, totalizando 599 Quartos e 1198 camas. A média de quartos por casa é de 6,44 Quartos/casa. A nova marca **Casas no Campo**, que representa uma oferta de 9 casas associadas com 55 quartos e 110 camas.

Deste modo a oferta total da TURIHAB, era em Dezembro de 2010, 102 unidades, com 654 quartos e 1308 camas.

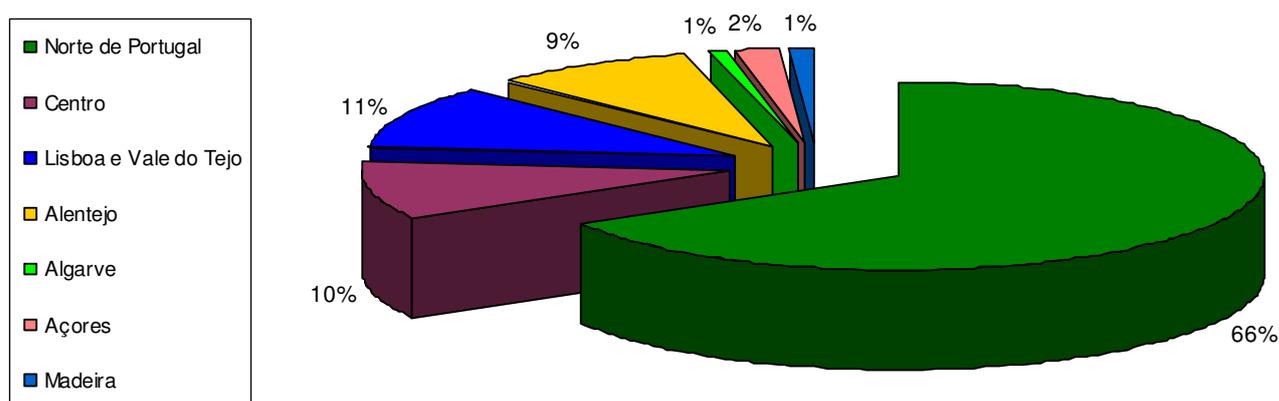
Nos gráficos que se seguem analisa-se a oferta dos **Solares de Portugal e Casas no Campo**, de acordo com a distribuição do produto por categoria e por distribuição geográfica.

Distribuição do produto por categoria - 2010



Na oferta **Solares de Portugal**, o grupo de **Casas Antigas** representa 44% da oferta total, as **Quintas e Herdades** 35% e as **Casas Rústicas** 12% (Gráfico N.º 7). A oferta **Casas no Campo** representa já 9% da oferta total.

Gráfico N.º 8 - Distribuição do Produto por Agencias Promocionais - 2010



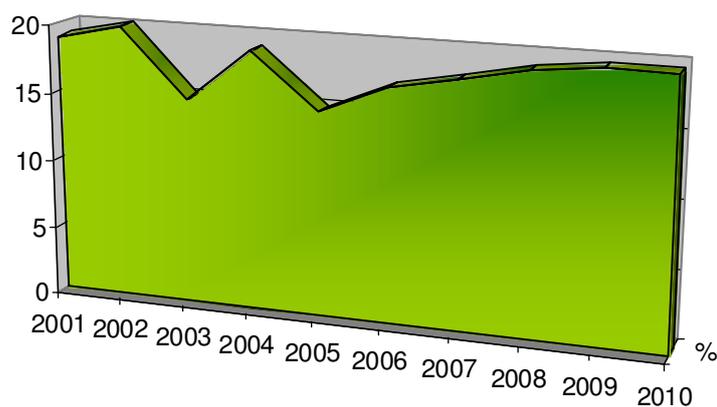
Analisando a oferta pela distribuição geográfica, verifica-se, que o Norte de Portugal, representa 66% da oferta, seguindo-se a região de Lisboa e Vale do Tejo com 11%, Centro com 10%, Alentejo com 9%, Açores com 2%, Algarve e Madeira com 1% (Gráfico N.º 8). Destaque-se o aumento da região Alentejo, onde se registaram 3 novas adesões durante 2010.

5.2. Avaliação das Taxas de Ocupação

A avaliação da taxa de ocupação será apresentada para a rede Solares de Portugal e para a rede das Casas no Campo.

5.2.1. Evolução da Taxa de Ocupação

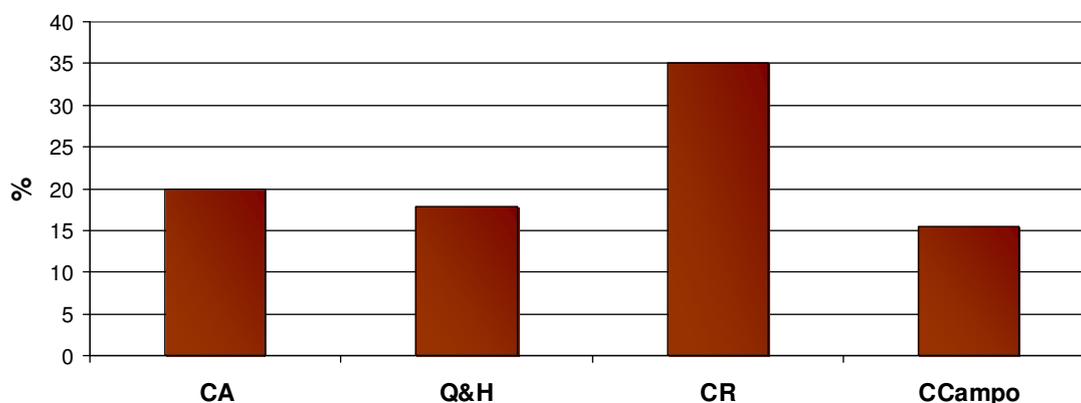
Gráfico N.º 9 - Evolução da Taxa de Ocupação



Pela análise do gráfico N.º 9 verificamos a manutenção da taxa de ocupação em relação ao ano transacto, mantendo-se o valor em 19,5%. Para a manutenção da taxa de ocupação muito contribuiu um conjunto de acções levadas a cabo pela TURIHAB e pela CENTER, que conseguiram contrariar a tendência generalizada de crise.

5.2.2. Taxa de Ocupação por Categoria

Gráfico N.º 10 - Ocupação Anual por Categoria - 2010

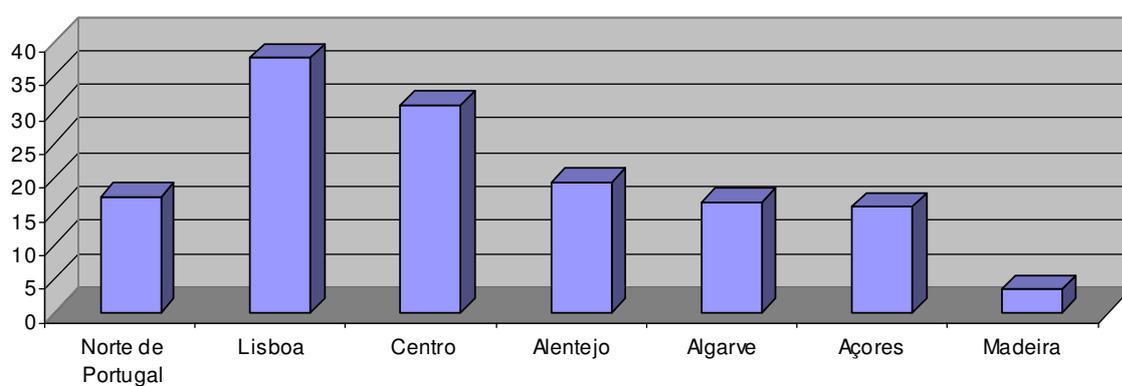


Analisando a taxa de ocupação por Categorias (Casas Antigas, Quintas e Herdades e Casas Rústicas) verifica-se que o grupo das Casas Rústicas tem a melhor taxa de

ocupação com cerca de 35%, seguindo-se as Casas Antigas com 19,8%, as Quintas e Herdades com 17,8% e as Casas no Campo com 15,3% (gráfico N.º10). Á maior taxa de ocupação das Casas Rústicas não é alheio o facto de estarem associadas, regra geral, a preços mais baixos. Realce-se os bons resultados já registados pelo novo grupo das Casas no Campo, o que confirma a aposta da TURIHAB neste novo segmento de mercado.

5.2.3. Taxa de Ocupação anual por Localização Geográfica

Gráfico N.º 11 - Taxa de Ocupação por Localização Geografica - 2010



Analisando o gráfico N.º 11, relativo à taxa de ocupação por localização geográfica, verifica-se que as Casas da região de Lisboa e Vale do Tejo e as Casas do Centro são as que obtiveram melhor taxa de ocupação, tendo a ultima aumentado significativamente em relação ao ano anterior. O Alentejo registou um ligeiro decréscimo e as restantes regiões apresentam valores muito próximos do ano anterior.

5.2.4. Taxa de Ocupação Mensal

Gráfico N.º 12 - Ocupação Mensal 2010

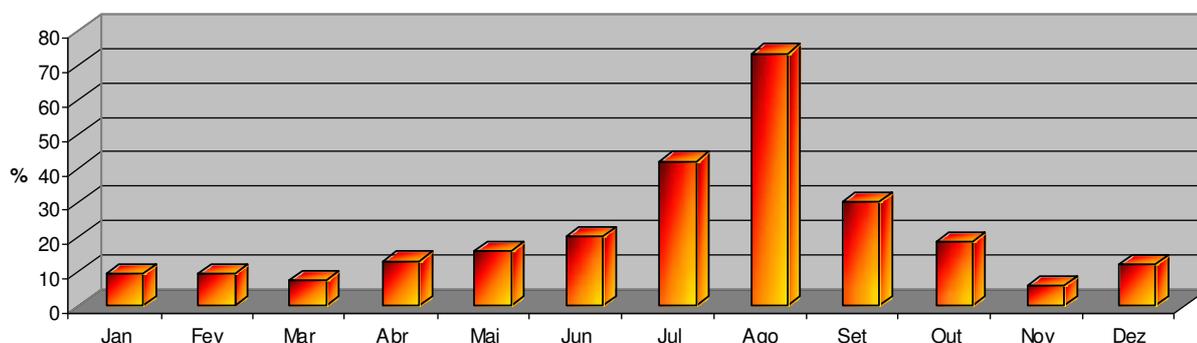
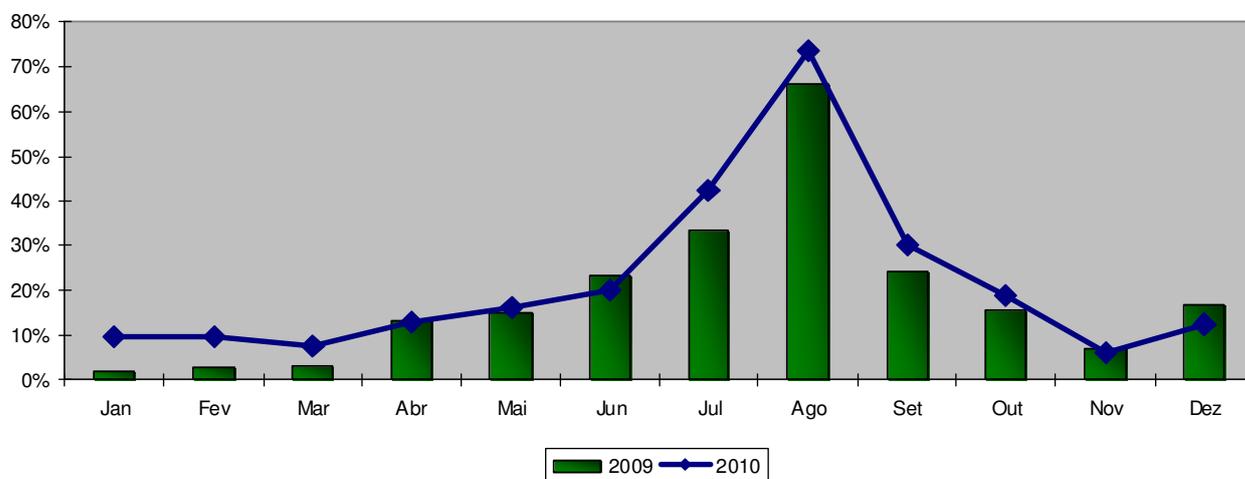


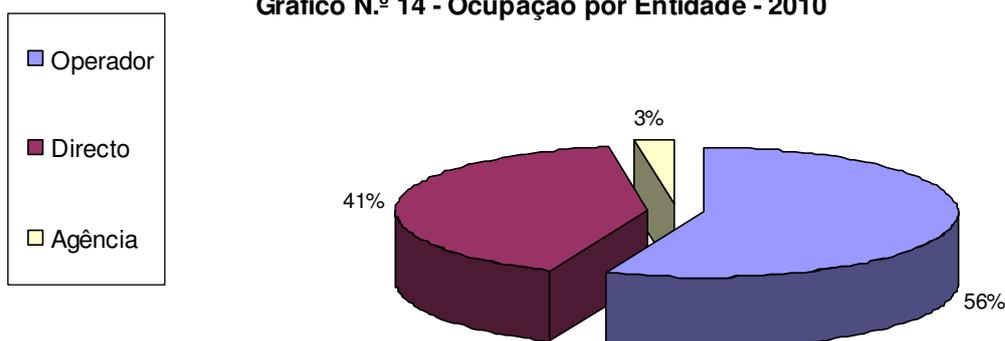
Gráfico N.º 13 - Taxa de Ocupação Mensal dos anos de 2009 e 2010



A ocupação mensal (gráfico N.º 12) revela que a sazonalidade é de facto muito acentuada no Turismo de Habitação e no Turismo no Espaço Rural. A ocupação é muito concentrada no mês de Agosto (taxa de 70%). Em 2010 verificou-se um aumento da taxa de ocupação na generalidade dos meses. Apenas em Abril, Junho, Novembro e Dezembro se registaram valores abaixo do ano anterior (Gráfico 13). Nos 3 primeiros meses do ano o aumento da ocupação foi significativo, fruto da aposta no mercado interno.

5.3. Ocupação por Entidade

Gráfico N.º 14 - Ocupação por Entidade - 2010

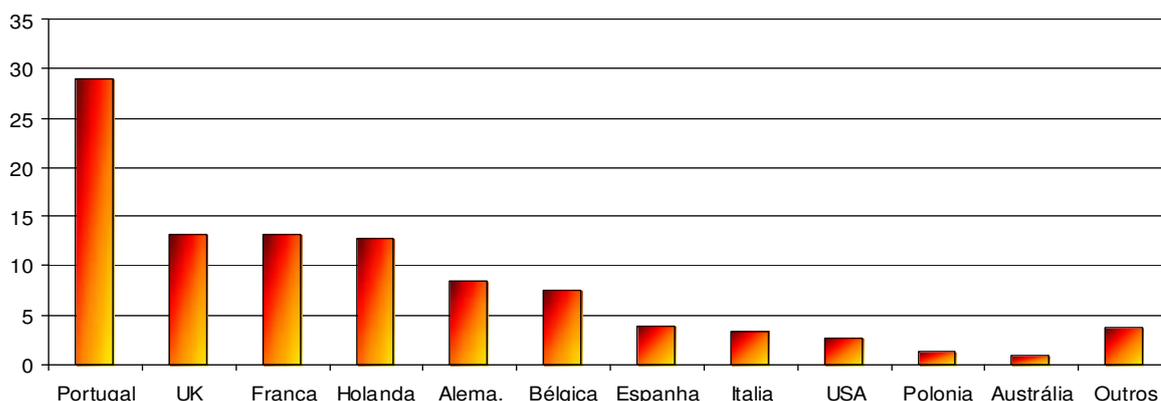


No que respeita à ocupação por entidade, e analisando o gráfico N.º14, verifica-se que em 2010 a maioria da ocupação é resultado de reservas de Operadores Turísticos (56%). Os Clientes directos representaram 30% da ocupação e as Agências de Viagem, representam apenas cerca de 4% da ocupação. Comparando os valores com o ano anterior regista-se um aumento de 10 pontos percentuais do peso dos clientes directos, e igual diminuição do

peso dos Operadores na procura. A procura por agências de viagens é à semelhança dos anos anteriores á residual, ficando em 2010 nos 3%.

5.4. Ocupação por mercados

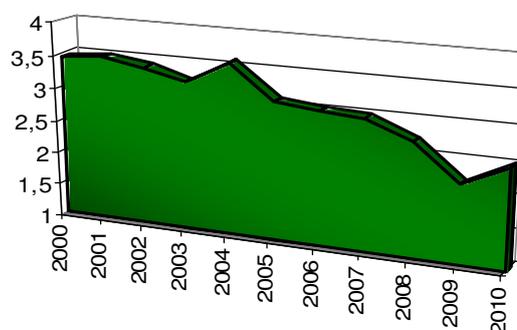
Gráfico N.º 15 - Ocupação por Mercados - 2010



No que diz respeito à procedência dos hóspedes dos **Solares de Portugal**, 71% são de origem estrangeira (Gráfico N.º 15). O mercado Inglês, manteve os valores de 2009, não indo além dos 13%. O mercado Francês registou um grande crescimento representando em 2010 13% da procura. Seguem-se os mercados: Holandês (12,8%); alemão (8,5%), Belga (7,5%), Espanhol (3,8%), Italiano (3,4%) Americano (2,7%), Polaco (1,2%), Australiano (1%) e proveniente dos outros mercados 3,4%. Em 2010 o principal mercado foi o mercado Português (29%). Destaca-se o crescimento dos mercados Francês e Holandês, fruto de intensas campanhas de promoção efectuadas pela TURIHAB e CENTER.

5.5. Média de Noites por Reserva

Gráfico N.º 16 - Média de Noites por Reserva



A média de noites por reserva registada em 2010 foi de 2,5 noites/reserva. Este valor representa um aumento face ao ano anterior, fruto das campanhas de promoção de estadas semanais.

6. CONCLUSÃO

A TURIHAB atingiu todos os indicadores e metas delineadas para 2010 e os objectivos definidos: fortaleceu a excelência da imagem da rede **Solares de Portugal**; lançou a nova marca **Casas no Campo**; promoveu novas formas de vivências e actividades lúdicas e desportivas para dinamizar o Turismo cultural, o Turismo Activo e de Natureza, potenciando a oferta dos *Solares de Portugal* e das Casas no Campo; lançou o novo site www.casasnocampo.net e a nova imagem do sítio www.solaresdeportugal.pt; dinamizou o e-marketing e o e-commerce; fomentou as comunicações dos Associados e clientes através do sistema on-line e por meios electrónicos; reforçou a promoção em mercados estratégicos e emergentes; foram distribuídas 15.000 brochuras; fomentou a satisfação do cliente e a sua fidelização; contribuiu para a publicação Norma Portuguesa NP 4494:2010 do Turismo de Habitação e TER. Fomentou o associativismo, aumentando o número dos Associados membros das **Casas no Campo** em **20%** e mantendo o mesmo número da rede **Solares de Portugal** representando no total **102 Associados**; consolidou o sistema de gestão de qualidade, mantendo o elevado grau de satisfação dos hóspedes em relação às Casas e ao serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER; manteve a taxa de ocupação das Casas em **19,5%**; reduziu em 10% os custos de comunicações, através duma gestão integrada dos sistemas internos da TURIHAB e da CENTER; aumentou o número de comunicações on-line com as Casas e operadores que representam 73% das comunicações por meios electrónicos, reduzindo os custos de correio, telefones e faxes; aumentou o número de reservas on-line em **12%**; aumentou as visitas aos websites, que promovem os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo**, atingindo **1.227.378** visitas (um milhão, duzentos e vinte sete mil e trezentos e setenta e oito visitas); Aumentou em **10%** a presença dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** nas brochuras e nos sites dos Operadores turísticos e a presença dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** na imprensa atingido um total de 179 publicações a nível nacional e internacional.

SÚMULA DE ACTIVIDADES – 2010

| Actividade |
|---|
| Auditorias ISO 9001:2008 - TURIHAB |
| Transcrição da ERS3001 para Norma Portuguesa |
| Monitorização ERS3001 edição 2 TH/TER- Certificação dos Solares de Portugal |
| Avaliação da Satisfação de Clientes TURIHAB/CENTER |
| Avaliação da Satisfação de Hospedes Solares de Portugal |
| Help Desk para Apoio a Associados e Investidores |
| Concepção do Projecto "TH e TER a Caminho da Excelência" |

| Actividade |
|---|
| Concepção do Projecto “Itinerários de Turismo Equestre” |
| Plano de promoção externa dos Solares de Portugal” e Casas no Campo |
| Campanhas “Vivências nos Solares de Portugal” e “Turismo no Campo” |
| Reformulação Website www.casasnocampo.net |
| Novo Mapa de Estradas dos Solares de Portugal e Casas no Campo |
| Face lift do Site TURIHAB |
| Feira VAKANTIEBEURS - Holanda |
| Feira BTL – Portugal |
| Feira – FITUR – Espanha |
| Salon de Vacances - Bruxelas |
| Feira BIT – Itália |
| Feira ITB - Alemanha |
| Feira WTM - UK |
| Educacional Transeurope - Bélgica |
| Workshop Expairtours |
| Apresentação dos Solares de Portugal na Embaixada de Roma |
| Feira Mundo Abreu - Lisboa |
| CT 144 - Turismo de Portugal - Reunião Norma TH/TER |
| Educacional - Jornalista Lothar Schmidt da revista Brigitte von Boch - Alemanha |
| “CSI – Concurso de Salto Internacional” |
| IV Feira do Cavalo de Ponte de Lima |
| Educacional da Revista “Food & Travel” UK |
| Publicação da NP004494:2010 Turismo de habitação e TER |
| Feira da Caça, Lazer e Pesca de Ponte de Lima |
| “Apresentação da Campanha de Turismo Interno”, Palácio do Freixo, Porto |
| Seminário "Conselho Estratégico para a Promoção Turística Regional", Santa Cruz do Douro |
| Sessão de Apresentação dos Sistemas de Incentivos à inovação pólo “Turismo 2015” - CCDRN |
| Reunião com a TAP e a Comissão dos Vinhos Verdes - cooperação internacional |
| Candidatura do Projecto “Qualificação dos Solares de Portugal” do Programa Rede Rural Nacional |
| Reunião com a ERT do Porto e Norte e Turismo de Portugal - projecto itinerários equestres |
| AGROMAQ10 – Feira Internacional Agropecuária de Castela Leão, Salamanca - Espanha |
| Worshops Visite Europe - São Paulo e Rio de Janeiro - Brasil |
| Feira ABAV - Rio de Janeiro, Brasil |
| Visita Educacional do Jornalista Martin Gremmelspacher da ASK Television - Alemanha |
| Candidatura do Projecto “Qualificação dos Solares de Portugal” ao “Prémios Turismo de Portugal” |

7.AGRADECIMENTOS

A Direcção da TURIHAB agradece a todas as Instituições públicas e privadas, que contribuíram durante 2010 para o êxito da certificação e promoção dos Solares de Portugal e do lançamento das Casas no Campo, designadamente: o Ministério da Economia e Inovação; a Secretaria de Estado do Turismo; ao Ministério da Agricultura e Pescas; DRAPN – Direcção Regional de Agricultura e Pescas; a Rede Rural Nacional; o TP – Turismo de Portugal; a CT144 - Comissão Técnica para o Turismo; a TAP e delegações no estrangeiro; a AICEP; ERT – Entidades Regionais do Turismo; E.R.T. do Porto e Norte; Porto Convention Bureau e todas as agências promocionais de Turismo; a APCER; Associação Comercial do Porto; todas as delegações do TP no estrangeiro; a CCDR-N; a CCDR-C; a CIM do Alto Minho; o Município de Ponte de Lima; Câmaras Municipais; a CENTER; a ADRIIL; a ADRIMINHO; a ATA; o Instituto Politécnico de Viana do Castelo; a UTAD; a Universidade do Minho; a Universidade de Aveiro; a Universidade de Bournemouth; o IPCA - Instituto Politécnico do Cavado e Ave; IPDT - Instituto do Turismo; a Associação Industrial do Minho; a DECO; a APAVT; a Confederação do Turismo; o INATEL; a Revista UP - TAP; a Federação Portuguesa de Golfe, o Clube Náutico de Ponte de Lima, o Centro Equestre do Vale do Lima; a Adegas Cooperativas de Ponte de Lima; a Adegas Cooperativas de Ponte da Barca; a Casa do Concelho de Ponte de Lima em Lisboa, os parceiros da ETC e das Fazendas do Brasil; a comunicação social e todos os parceiros comerciais.

Agradece também à equipa de trabalho, que se desdobrou em esforços para concretizar com sucesso todos os projectos estabelecidos e alcançar as metas definidas para 2010.

A Direcção da TURIHAB agradece especialmente a todos os Associados, que muito contribuíram para a consolidação e monitorização do Sistema de Qualidade, e para o enaltecimento e credibilidade da oferta do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural.

A todos Bem-haja,

Ponte de Lima, 18 de Março de 2011

O Presidente da Direcção – Francisco Silva de Calheiros e Menezes

O Vice-Presidente da Direcção – José Martins Pires da Silva

A Tesoureira da Direcção – Margarida Maria P. R. Bacelar Correia Malheiro

O Secretário da Direcção – Piers Alexander Crighton Gallie

O Vogal da Direcção – Francisco Xavier Matos Meireles

A Directora de Marketing – Maria do Céu Gonçalves da Rocha Sá Lima