



Plano de Atividades

Ano 2016

A **TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação**, instituirá 2016 como o ano da sustentabilidade do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural em Portugal.

Visão da TURIHAB

Ser uma Associação de excelência na organização e desenvolvimento do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal e no estrangeiro; ter uma visão holística geradora de entendimentos e parcerias; ser criativa e inovadora na promoção das marcas ***Solares de Portugal*** e ***Casas no Campo***.

Missão da TURIHAB

A TURIHAB tem como principal missão o apoio aos seus associados inscritos nas modalidades de empreendimentos de Turismo de Habitação (TH) e Turismo no Espaço Rural (TER) e o desenvolvimento do associativismo.

É sua missão garantir e fomentar a genuinidade da oferta e a qualidade das marcas TH - ***Solares de Portugal*** e TER - ***Casas no Campo***; manter a CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural, em funcionamento para os seus associados; promover consultoria, projetos e estudos, realização de jornadas, seminários, congressos e realizações similares, conducentes ao desenvolvimento do turismo e à preservação do património cultural e ambiental; conduzir ações de promoção e comercialização tanto no estrangeiro como em Portugal; garantir aos hóspedes estadias tranquilas, marcadas pela originalidade, o bom gosto e tradição; preservar o património arquitetónico, promover a riqueza da nossa cultura, a arte de viver, as nossas tradições, a hospitalidade e o acolhimento familiar.

É também missão da TURIHAB apoiar as casas associadas na informação do enquadramento legislativo e criação de novos produtos de animação e interpretação turística ligados ao enoturismo, ecoturismo, turismo equestre e turismo de natureza. Pretendendo-se, assim, fomentar a sustentabilidade do TH e TER, viabilizando a continuidade do “património familiar para transmissão às gerações futuras”, a preservação da história e do vínculo familiar à casa.

1. Sustentabilidade do modelo TURIHAB

A UNESCO, que instituiu 2016 o Ano Internacional do Entendimento Global, refere sobre a temática da sustentabilidade, que temos que ir *“Construindo pontes entre os pensamentos globais e as acções locais”, abordar temas da qualidade de vida da sustentabilidade e usos dos recursos, a longo prazo. Só quando compreendemos verdadeiramente as consequências das nossas escolhas pessoais no planeta, o que comemos, o que bebemos e o que produzimos é que podemos fazer mudanças adequadas e efetivas, analisar os estilos de vida e tornando-os mais sustentáveis.”*

Também a TURIHAB elegerá 2016, o Ano da Sustentabilidade e do Entendimento com a criação de pontes e o desenvolvimento de parcerias quer a nível nacional como a nível internacional.

Ancorará a sua estratégia na experiência TURIHAB e partilha de conhecimentos; na excelência e qualidade da sua oferta e na exclusividade e diferenciação das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

A TURIHAB incrementará as parcerias e protocolos com o Turismo de Portugal, a AICEP, a Confederação do Turismo Português, a APAVT, a ANT – Associação Nacional do Turismo, as Entidades Regionais de Turismo, as Agências Promocionais, as Câmaras Municipais e outras entidades públicas e privadas.

1.1 Cooperação com entidades e promotores do sector de animação e interpretação turística

A TURIHAB, atenta às novas tendências desenvolverá, em 2016, um conjunto de rotas assentes em três princípios de turismo sustentável “da natureza nada se tira a não ser fotos”; “nada se leva a não ser pegadas e apego” e “recordações e motivações para regressar”, e nas vertentes emergentes do turismo equestre, enoturismo e gastronomia para complementar a oferta do TH e do TER.

O Turismo de Natureza assume um papel de relevo, dada a existência de várias empresas de animação turística próximas das casas associadas. Desenvolveremos parcerias entre estas empresas, a TURIHAB/CENTER e as casas para dinamizarmos novos itinerários, tendo como base a biodiversidade, com especial destaque para a Rede Nacional de Áreas Protegidas (Parque Nacional, Parques Naturais, Reservas Naturais, Paisagens Protegida e Monumentos Naturais).

Também o Ecoturismo contribuiu para a criação de rotas de índole ambiental, ancorado nas paisagens naturais, nas áreas protegidas, nos recursos fluviais, na observação da natureza,

sempre com a preocupação de garantir a sua sustentabilidade dos recursos turísticos. Este segmento da atividade turística permite utilizar de forma sustentável o património natural e cultural, incentiva a preservação do ambiente e promove os recursos ambientais e endógenos de cada região onde se localizam as casas.

O Turismo Equestre é uma atividade ligada a muitas das casas associadas, pelo que a TURIHAB conjuntamente com os associados, a ANTE e outros parceiros de turismo equestre participará em eventos, atividades e criará itinerários de complementaridade.

O enoturismo e a gastronomia é um dos segmentos da atividade turística que maior potencial tem no desenvolvimento de novos nichos de mercado. Uma grande parte dos nossos associados é produtora de vinho ou encontram-se em regiões demarcadas potenciando a criação de rotas enogastronomicas. O Turismo de Portugal lançou um guia técnico de enoturismo que nos poderá servir de guião para a criação de itinerários e atividades associadas aos vinhos e à gastronomia de cada região de Portugal. As latadas e as castas, a paisagem e a cultura do vinho e a tradição das adegas e das vindimas são alguns dos temas a incluir em itinerários enogastronomicos a criar conjuntamente com as nossas casas associadas.

Em 2016, criaremos circuitos e rotas temáticas que consubstanciem a identidade e especificidade de cada casa e da região onde a casa se insere, como âncoras diferenciadoras das marcas. Faremos o levantamento das atividades e eventos que as casas associadas pretendam realizar e que possam contribuir para a imagem coerente da marca em que a casa se insere.

Fomentaremos novas atividades criativas e ligadas à “terra e ao campo”, turismo de natureza, enoturismo, turismo equestre, entre outras que terão como mote: **“Solares de Portugal – Tanto ao Mar, Tanto à Terra”**; **“Solares de Portugal - Viajar pela Gastronomia e Vinhos”**; **“Portugal dos Descobrimentos”** e **“Portugal D’ouro”**. São rotas ligadas à história, a casas com capelas, adegas e museus, entre outros elementos patrimoniais.

1.2. Associativismo e Valorização da Oferta

A TURIHAB vem, ao longo dos anos, granjeando notoriedade internacional pela capacidade de organização, pela implementação e qualificação do TH e TER, através da criação das redes nacionais **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** e pelo desenvolvimento do conceito de redes internacionais Europa das Tradições e Fazendas do Brasil.

A TURIHAB, em 2016, vai recentrar a sua actividade na cooperação entre parceiros nacionais e internacionais e na exportação do modelo **“arte de bem receber”**, criado pela associação e os seus associados.

Para a valorização e qualificação da oferta do TH - Turismo de Habitação/TER – Turismo no Espaço Rural, a TURIHAB, dinamizará o seu *help desk*, o gabinete de apoio aos associados e aos empreendimentos TH/TER para a implementação do Manual de Boas Práticas, da NP 4494 e da nova legislação. Apoiará os associados nos processos de qualificação, potenciando os novos associados e valorizando a qualidade, a autenticidade da oferta e as marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

1.2.1. - Fórum de Turismo de Habitação e TER

A TURIHAB, em 2016, organizará um fórum sobre a evolução e o posicionamento do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal.

Este fórum constituirá uma reflexão sobre:

- a) o contributo dos Solares de Portugal e das Casas no Campo para a diferenciação e imagem de excelência da oferta de alojamento em Portugal;
- b) a sustentabilidade e preservação das casas de TH e TER;
- c) a viabilização e continuidade do património familiar, a transmissão e “refuncionalização” de cada casa;
- d) o papel do anfitrião/versus novos desafios /novas oportunidades;
- e) os meios de financiamento, redução de custos de contexto do TH e TER e;
- f) o enquadramento legislativo adequado à nova procura e a mercados de “nicho”.

1.2.2 – Estudo de Concetualização do TH e TER

A TURIHAB dinamizará um estudo que versara o modelo de negócio do TH – Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural, o papel do anfitrião, o perfil de cliente, os novos segmentos mercado, posicionamento das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

A TURIHAB irá dar continuidade à criação e ao levantamento de novos itinerários culturais, equestres, de jardins e enogastronómicos, que permitam promover os circuitos temáticos, com os motes “*Cada Casa uma vivência, cada visita uma experiência*”, “*A magia do turismo no campo*” e “*Portugal, Campo e Mar*”. Estes circuitos pretendem abranger todas as casas associadas da TURIHAB, tendo em conta a especificidade de cada uma delas e da região do país, para fomentar o novo conceito de Turismo no Campo. O “Campo”, que representa um produto singular em que o imaginário nos transporta para as raízes mais profundas do homem e nos dá a conhecer a simplicidade da vida, dos usos e costumes, das tradições e da cultura das diferentes regiões de Portugal.

1.2.3 – Material promocional dos Solares de Portugal e Casas no Campo

A TURIHAB irá programar conjuntamente com os seus associados uma nova edição do Mapa de Estradas dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Este mapa incluirá a sinalização a nível nacional de todas as vias de comunicação, caminhos-de-ferro, aeroportos, aeródromos, portos e marinas, faróis, fronteira nacional, capitais de distrito, os concelhos, sítios classificados património mundial, monumentos nacionais, monumentos megalíticos e ruínas, mosteiros e igrejas, palácios e castelos, as Aldeias de Portugal e as Aldeias Históricas, as Casas no Campo, os Solares de Portugal, as Áreas Protegidas, as serras, os rios, os campos de golfe, as termas, as praias, os postos de turismo e os hospitais. Nesta nova edição pretendemos, sinalizar o território correspondente às 7 Regiões de Turismo de Portugal (Porto e Norte, Centro de Portugal, Lisboa, Ribatejo/Alentejo, Algarve, Açores e Madeira).

Nos últimos anos temos desenvolvido vários circuitos gastronómicos, exaltando a cozinha tradicional portuguesa e a gastronomia das casas associadas de cada região, proporcionando verdadeiros “manjares dos Deuses”, confeccionados nas cozinhas palacianas ou em restaurantes de renome e de chefes conceituados.

Daremos continuidade ao levantamento das receitas ancestrais e vinhos produzidos nos **Solares de Portugal**, para a colectânea “**Aromas e Sabores Avoengos**”, em formato digital, e aos produtos agro-biológicos e alimentares, produtos criativos, essências e aromas produzidos nas **Casas no Campo** para a colectânea “**A casa e a Terra, um Estilo de Vida**”.

2. Novas Tecnologias, *Inbound Marketing* e *Marketing de Conteúdo*

Na área das novas tecnologias a TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, têm vindo, ao longo dos anos, a ancorar as casas associadas através da criação de vários canais de comunicação e distribuição, tendo estado sempre na vanguarda da informatização do TH - Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural. Em 2016, a TURIHAB apostará no *inbound marketing* e no *marketing* de conteúdo para aumentar o tráfego em todos os sítios www.solaresdeportugal.pt, www.casasnocampo.pt e www.center.pt.

Atualmente os clientes estão mais informados, mais exigentes e muito mais criteriosos nas suas escolhas. Conscientes desta realidade fomentaremos o “*marketing de conteúdo*” que permitirá criar e partilhar conteúdos úteis e interessantes para atrair novos nichos e segmentos de mercado, transformando clientes em clientes fidelizados e por essa via aumentar as vendas do alojamento nos Solares de Portugal e nas Casas no Campo.

2.1 Sítios Solares de Portugal e Casas no Campo

Os sítios www.solaresdeportugal.pt e www.casasnocampo.pt serão totalmente remodelados, tornando-os responsivos aos novos dispositivos móveis e reforçando as opções de reservas e pagamentos *online*. Espera-se o lançamento do *website* www.casasnocampo.pt em janeiro de 2016 e do www.solaresdeportugal.pt em março de 2016.

O portal www.center.pt será em 2016, o principal veículo de promoção e reservas *online* para as Casas Associadas. O novo portal da CENTER apresenta, de forma autónoma, a totalidade das unidades de alojamento das marcas Solares de Portugal, Casas no Campo e Aldeias de Portugal, permitindo aos utilizadores pesquisarem alojamentos e fazerem reservas em tempo real. O portal tem uma integração total com o sistema de reservas CENTERNET permitindo uma mais intuitiva interação com o utilizador e a concretização efetiva das reservas.

A criação de conteúdos “Explore Portugal” com as 7 regiões de turismo e “Experiencie Portugal” com itinerários temáticos são um instrumento que pretendemos usar na promoção e *marketing* das casas, das regiões e das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

O aproveitamento de todas as oportunidades para aumentar a visibilidade das casas associadas e dinamizar as vendas e as reservas *online* nos mercados em que estamos implementados será uma das apostas, abrindo as portas a novos mercados internacionais. Pretendemos dar prioridade às reservas *online* através dos novos sítios www.solaresdeportugal.pt, www.casasnocampo.pt e www.center.pt, para uma maior agilização de processos, maior eficácia nas reservas e por diminuir os custos das reservas.

3. Promoção e Internacionalização

Promover a Arte de Bem receber em Portugal

Em 2016, a TURIHAB vai reforçar a promoção e a comercialização das marcas **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** através de novos canais de distribuição e em novos mercados, indo de encontro às novas tendências do mercado.

A TURIHAB dará continuidade ao Protocolo assinado com o Turismo de Portugal para potenciar novas iniciativas, angariar novos mercados e assegurar a promoção internacional das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

A TURIHAB fomentará a integração dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** em iniciativas e campanhas promovidas pelo Turismo de Portugal, pela AICEP, Entidades Regionais de Turismo e outras Entidades públicas e privadas com quem a TURIHAB tem

protocolos. Continuará a participar em eventos que manifestem interessantes para a promoção das casas associadas, tais como reuniões, seminários e *workshops*.

A TURIHAB estará presente nas feiras nacionais e internacionais, *workshops* e outros eventos e estudará novas formas de apresentação que valorizem e promovam a oferta integrada dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**, aumentando o número de operadores e agentes especialistas.

A nível internacional, e conjuntamente com a CENTER, estará presente nas feiras, congressos e eventos mais importantes para a promoção dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** e em que o Turismo de Portugal, a AICEP e as Agências Promocionais de Turismo estejam presentes, com especial atenção para as feiras e certames a realizar na Europa.

Desencadaremos ações de divulgação dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** nos mais importantes mercados emergentes (USA, Brasil, Canadá, Japão, Austrália e Rússia), envolvendo as Embaixadas de Portugal, os principais operadores turísticos e a imprensa especializada. Paralelamente, irá ser reforçada a internacionalização das marcas nos mercados onde a TURIHAB tem parcerias consolidadas, através das redes Europa das Tradições e das Fazendas do Brasil.

4. Principais Objetivos do Plano 2016

Como principais objetivos para o ano de 2016, pretende-se:

- a) promover o Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural, estabelecendo pontes e parcerias com os parceiros TURIHAB;
- b) criar entendimentos e pontes capazes de promover o melhor de cada casa para valorizar a reputação e notoriedade das marcas que as integram;
- c) aumentar a perceção dos clientes e hóspedes reforçando o relacionamento com os nossos parceiros e as casas associadas;
- d) fomentar mecanismos de avaliação; aumentar a capacidade de gestão e a competências de uso de novas tecnologias pelos Associados;
- e) promover o TH e TER em novos canais de distribuição;
- f) Incrementar o trabalho em rede através dos *sites* e a central de reservas para aumentar a sustentabilidade financeira do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural;

- g) reforçar a qualidade do TH e TER ancorados na identidade da oferta, na exclusividade, genuinidade de cada casa e na diferenciação das redes das casas Associadas Solares de Portugal e Casas no Campo;
- h) dinamizar o posicionamento valorizando o contributo de reputação positiva dos Solares de Portugal e das Casas no Campo pois uma boa reputação junto dos hóspedes constitui a melhor e menos dispendiosa forma de promoção;
- i) valorizar os ícones de diferenciação e distinção da oferta TURIHAB: conceito “familiar”, atendimento pelo anfitrião, tradição, preservação do património, arquitetura e o recheio de cada casa;
- j) valorizar o contributo do TH e TER para a diversificação da oferta de alojamento e a imagem do turismo em Portugal;
- k) criar itinerários, tendo em consideração o “chamariz”, de cada casa, as vivências únicas e a fruição de experiências no espaço envolvente.

5. Indicadores e Metas a atingir em 2016

A TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, objectiva atingir em 2016 as seguintes metas:

- a) aumentar o número de associados da TURIHAB;
- b) produzir uma publicação digital das casas Associadas;
- c) apresentar novos sites dos Solares de Portugal e das Casas no Campo;
- d) dinamizar o SGQ para fidelizar os hóspedes e manter o elevado grau de satisfação dos hóspedes em relação às casas e ao serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER;
- e) aumentar a taxa de ocupação das casas, através da Central de Reservas em 10%;
- f) aumentar o número de reservas *online* através do novo portal CENTER e dos *sites* TURIHAB;
- g) aumentar as visitas aos *websites*, que promovem os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo** em 20%;
- h) assegurar a presença dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** nas brochuras e nos sites dos operadores turísticos;
- i) Incrementar a presença internacional na imprensa dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**;
- j) fomentar as comunicações e a rede de distribuição dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**, através de novas parcerias e protocolos.

6. Plano de Acções Previstas para 2016

| Actividade 2016 | Data Prevista |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Internacionalização do modelo “Arte de bem receber em Portugal” | Jan – Dez |
| Protocolos e Parcerias com Entidades Publicas e Privadas | Jan – Dez |
| Cooperação com as Associações Congéneres ETC e FB | Jan – Dez |
| Novos <i>websites</i> Solares de Portugal e Casas no Campo | Jan - Mar |
| Admissão de novos Associados | Jan – Dez |
| Plano de promoção com o Turismo de Portugal | Jan – Dez |
| Edição do Mapa de Estradas de Portugal | Jan – Fev |
| Levantamento de receitas ancestrais dos Solares de Portugal e Casas no Campo | Jan – Dez |
| Manual de Boas Praticas para o TH e TER e NP 4494 | Jan – Dez |
| Auditorias Internas TURIHAB | Jan – Dez |
| Auto Avaliações das Casas | Jan – Dez |
| Avaliação da Satisfação de Clientes TURIHAB/CENTER | Jan – Dez |
| Avaliação da Satisfação de Hospedes nos Solares de Portugal e Casas no Campo | Jan – Dez |
| <i>Help Desk</i> para Apoio a Associados e Promotores TH e TER | Jan – Dez |
| Formação CENTERNET e comunicação digital | Abr – Dez |
| Criação de Pacotes e circuitos temáticos | Jan – Dez |
| Campanhas de promoção Solares de Portugal e Casas no Campo | Jan – Dez |
| E-commerce, E-marketing, Marketing de conteúdo | Jan – Dez |
| Educação e Visitas de Estudo | Jan – Dez |
| Anúncios, Publicidade e Permutas | Jan – Dez |
| Seminários, conferencias e palestras | Jan – Dez |
| Feiras, Workshops e Eventos | Jan – Dez |
| Tabela de Preços 2017/2018 | Jun |

Ponte de Lima, 30 de Novembro de 2015

A DIRECÇÃO DA TURIHAB