



# Plano de Atividades

Ano 2019

A **TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação** elegerá 2019, o Ano da Internacionalização dos Solares de Portugal e da cooperação institucional.

A TURIHAB desenvolverá várias iniciativas no sentido de reforçar o associativismo, as parcerias nacionais e internacionais, a promoção internacional e o *marketing* relacional, promovendo a identidade e autenticidade das marcas *Solares de Portugal* e *Casas no Campo*.

## Visão da TURIHAB

Ser uma Associação de excelência na organização, valorização da oferta e sustentabilidade do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural; ter uma visão holística geradora de entendimentos e parcerias; ser inclusiva, criativa e inovadora na dinamização do TH e TER e proporcionar a fruição do património, das vivências e experiências dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

## Missão da TURIHAB

A TURIHAB tem como principal missão apoiar os seus associados que se encontram inscritos nas modalidades de Turismo de Habitação (TH) e de Turismo no Espaço Rural (TER) e promover o desenvolvimento do associativismo e a diferenciação da oferta.

É sua missão garantir a valorização e a preservação do património, fomentar a genuinidade da oferta, a qualidade e autenticidade das marcas TH - **Solares de Portugal** e TER - **Casas no Campo**; manter em funcionamento para os seus associados a central de reservas - CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural; promover a consultoria, apoiar projetos e estudos, realizar jornadas, seminários, congressos e outros eventos similares, conducentes ao desenvolvimento e valorização do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural; 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 a diversidade do património arquitetónico e paisagístico; promover a nossa cultura, a arte de viver, a riqueza das nossas tradições, a hospitalidade e o acolhimento familiar.

É também missão da TURIHAB apoiar as casas associadas na informação do enquadramento legislativo, na criação de novos produtos de animação, na interpretação dos recursos locais para dinamização de circuitos temáticos e promoção da *arte de bem receber* no TH e TER.

## **1. Modelo TURIHAB e Valorização da Oferta**

### **“Viajar no tempo, habitar o património”**

Na continuação do espírito do Ano Europeu do Património Cultural, pretendemos continuar a celebrar através do turismo a diversidade e a riqueza do património cultural e natural, dando este ano uma ênfase em especial ao novo produto turístico que está a ser criado, as Rotas de Jardins de Portugal.

A TURIHAB, conjuntamente com os seus Associados, continuará, com a criação das itinerâncias “Portugal de Raiz”, revitalizando a fruição do património cultural e natural e a arte de bem receber no Turismo de Habitação e no Turismo no Espaço Rural em Portugal e reforçando a diversidade e identidade cultural vivenciadas nos Solares de Portugal e nas Casas no Campo.

#### **1.1. Itinerâncias “Portugal de Raiz”**

A TURIHAB atenta aos novos desafios do turismo cultural sustentável e aos princípios pilares do desenvolvimento do Turismo de Habitação e do TER em Portugal, pretende em 2019, reforçar as itinerâncias alicerçadas no conceito Portugal de Raiz com uma estratégia abrangente da valorização do património histórico, arquitetónico, paisagístico, cultural e ambiental das casas associadas.

A TURIHAB pretende dar continuidade ao trabalho desenvolvido, para estruturação e diferenciação da oferta TH/TER e das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo, criando novos circuitos e programas temáticos que contribuam para aumentar a permanência e a fidelização dos hóspedes, reforçando a notoriedade do Modelo TURIHAB e a internacionalização.

As itinerâncias Portugal de Raiz desenvolvem-se à volta da ideia do regresso às origens, à descoberta das raízes, ao Portugal real e profundo e à fruição do património e da diversidade da oferta. É a vivência de experiências únicas que o tempo preservou, é o descobrir de cantos e recantos, é ainda o viajar no tempo pela história, pelas memórias e tradições, pelo reviver dos usos e costumes. É também a afirmação da arte de bem receber, da originalidade e da genuinidade desta oferta distinta e diferenciadora que são os Solares de Portugal e as Casas no Campo.

## **1.2. Turismo verde e de natureza “Viajar é uma Inspiração”,**

Os mercados, as viagens e as motivações dos turistas, estão a sofrer grandes transformações. A TURIHAB está atenta a estas novas tendências e às motivações dos *globetrotters* dos novos tempos, que procuram a tranquilidade, o repouso e a autenticidade dos locais. Assim desenvolverá com todas as casas associadas itinerâncias que contemplem atividades ao ar livre e de lazer, que sejam de baixo impacte ambiental e que proporcionem a fruição da natureza e a valorização do património natural e paisagístico de cada casa. Estas atividades envolvem, nomeadamente, as visitas aos jardins, a visita às áreas protegidas para o conhecimento das espécies autóctones, as caminhadas nos espaços florestais, os percursos nos pomares e matas das quintas e a prática de agricultura nas hortas biológicas, de modo a que se crie uma mais-valia da nossa oferta. Faremos programas, complementares às estadias, de passeios pedestre, a cavalo e de bicicleta, dinamizaremos as atividades de observação da fauna e da flora e de interpretação da paisagem, com o tema Portugal Campo e Mar.

Pretendemos no ano de 2019 valorizar o Turismo de Natureza, focado essencialmente na temática dos jardins. Essa valorização será feita através de uma parceria a estabelecer com a AJH – Associação Portuguesa de Jardins Históricos, que está neste momento a criar as Rotas de Jardins em Portugal. Pretendemos assim aumentar a oferta turística das casas que com os seus jardins integrem as rotas, bem como as casas que pela sua localização permitam a visita aos jardins.

Daremos apoio a todas as casas dos nossos associados que pretendam ter a marca de Turismo de Natureza, cuja classificação é da Responsabilidade do ICNF – Instituto de Conservação da Natureza e Florestas.

Criaremos um concurso anual entre as casas que têm jardins, atribuindo um prémio anual sobre o melhor jardim, em termos de boas práticas de recuperação, de manutenção e de estratégia de promoção e de organização da visitação, cujo regulamento será criado e divulgado junto dos associados.

Criaremos um prémio anual de boas práticas ambientais, que inclua a boa gestão dos resíduos, a eficiência energética e as boas práticas de conservação da natureza.

Estes dois prémios conforme forem sendo atribuídos em cada Assembleia Geral, serão depois referenciados nos sites da responsabilidade da TURIHAB.

### **1.3 Rotas de Turismo Equestre**

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

Esta atividade possui características específicas que se enquadram na estratégia de promoção da TURIHAB, com tendência de crescimento, que atrai aficionados de praticamente todos os grupos etários e de diferentes mercados. O Turismo Equestre capta um tipo de hóspede que estabelece uma relação particular com a natureza, pelo que é um turista sensível para as questões ambientais e conseqüentemente irá naturalmente desenvolver uma postura ambientalmente responsável. Este tipo de turista procura também outro tipo de atividades não equestres, relacionadas com o património cultural e paisagístico dos destinos. Permite-se assim articular o turismo equestre com outro tipo de produtos turísticos, no sentido de criar uma oferta compósita diferenciadora e suscetível de proporcionar efetivas experiências a quem nos visita e de complementaridade com as Vivências o Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural.

### **1.4. O Enoturismo “Descobrir a Essência das Quintas”**

A TURIHAB pretende conjuntamente com os associados produtores de vinho criar novos circuitos que diferenciem a oferta e exponenciem o Enoturismo no Turismo de Habitação e no Turismo no Espaço Rural em Portugal.

O Enoturismo é um segmento em franco crescimento que motiva viagens de todo o mundo, com o propósito específico de experienciar e apreciar o sabor e o aroma dos vinhos, as tradições vinícolas, a cultura e a paisagem das localidades onde se produzem vinhos, com grande relevo para as regiões demarcadas e as quintas produtoras.

Dado que em 2019, o Dia Europeu do Enoturismo passa a ser também Mundial (11 de novembro), a TURIHAB pretende associar-se a esta celebração desafiando as quintas produtoras e as casas associadas a apresentarem programas de visitas às vinhas e adegas, com provas e estadias, evocando a essência de cada produtor e de cada casa com o mote “*No dia de São Martinho, castanhas e vinho*”.

Continuaremos a criar novos 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, que possam contribuir para a imagem coerente da marca em que a casa se insere e o *cross selling* nos destinos onde as casas se localizam.

Pretende-se de uma forma inteligente, inclusiva e sustentável continuar a valorizar os recursos locais, a dinamizar o território e a criar bem-estar aos nossos hóspedes, através do prazer de viajar, do prazer da descoberta e do conhecimento da identidade e da essência de cada lugar e de cada casa.

## **2. Associativismo e a Cooperação Institucional**

A TURIHAB, em 2019, reforçará a sua atividade na cooperação entre parceiros nacionais e internacionais e na exportação do modelo “**arte de bem receber**”, criado pela associação e pelos seus associados.

Para a valorização e qualificação da oferta do TH - Turismo de Habitação e do TER – Turismo no Espaço Rural, em 2019, a TURIHAB continuará a disponibilizar o seu gabinete de apoio aos associados e aos empreendimentos TH/TER. Este apoio destina-se essencialmente a prestar informações sobre o Manual de Boas Práticas do TH e do TER, da NP TH/TER 4494 e da legislação vigente. 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**.

Em 2019, continuaremos a privilegiar o trabalho em rede entre a associação, a central de reservas, os associados e os parceiros, criando para o efeito o novo canal de comunicação dedicado para substituição do sistema Centernet.

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, pelas Entidades Regionais de Turismo e por outras entidades públicas e privadas com quem a TURIHAB tem mantido parcerias. Continuará a participar em eventos que se manifestem interessantes para a promoção das casas associadas, tais como reuniões, seminários e *workshops*.

Pretendemos dar, também, continuidade à criação de pontes e o desenvolvimento de parcerias centradas no uso das novas tecnologias e das redes sociais, que contribuíssem para o aumento da notoriedade das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** e a ocupação das casas associadas.

## **3. Projeto SIAAC - Solares de Portugal Internacionalização**

A TURIHAB, durante 2019, concluirá o projeto SIAAC – “Solares de Portugal Internacionalização” para promoção internacional do TH e TER, ancorado na marca Solares de

Portugal. Trata-se de um projeto coletivo que é fundamental para a promoção das marcas TURIHAB. Pretendemos com este programa contribuir para a melhoria da ocupação e o aumento da notoriedade das casas associadas. Serão realizadas um conjunto de ações integradas e orientadas para mercados internacionais, contando com o envolvimento efetivo dos associados. Desenvolveremos ações de prospeção e de promoção em mercados estratégicos, continuaremos a realizar visitas educacionais com jornalistas estrangeiros, participaremos em feiras internacionais e editaremos materiais de suporte à promoção e *marketing*.

### **3.1. Promoção e Internacionalização**

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.

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 assim o número de operadores e agentes especialistas.

A nível nacional a TURIHAB estará presente na BTL – Bolsa de Turismo de Lisboa, que este ano se realizará de 13 a 17 de março.

A nível internacional, estará presente nas feiras, congressos e eventos mais importantes para a promoção internacional 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 nos países de proximidade, nomeadamente na FITUR em Madrid (Espanha) que se realizam durante o mês de janeiro, na ITB em Berlim (Alemanha) no mês de março e no WTM em Londres (Reino Unido) no mês de novembro.

Desencadaremos visitas educacionais com o objetivo de trazer até Portugal meios de comunicação social e operadores turísticos, proporcionando estadias para experienciar e fruírem da oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Teremos como critério as novas tendências do setor e dados de ocupação que demonstram uma evolução positiva da procura por alguns mercados, nos quais reforçaremos a promoção: Alemanha; Benelux; Itália; França, Áustria, Espanha, EUA, Suíça, Canadá e países Escandinavos.

Também, no âmbito do projeto “Solares de Portugal - Internacionalização” realizaremos *workshops* de prospeção de mercados, para desenvolver contactos com os mercados na origem, através de visita a operadores turísticos, encontro com líderes de opinião nos países e com a comunicação social. Pretende-se organizar eventos nas seguintes cidades por países: Espanha; França; Itália, Estados Unidos da América e Canadá. Estes eventos e receções

serão articulados com as entidades portuguesas, envolvendo as Embaixadas de Portugal, os principais operadores turísticos e a imprensa especializada. Iremos, também, reforçar a internacionalização das marcas nos mercados onde a TURIHAB tem parcerias consolidadas, através das redes Europa das Tradições e das Fazendas do Brasil.

### **3.2 – Material Promocional dos Solares de Portugal e Casas no Campo**

Para implementar a sua estratégia de internacionalização a TURIHAB irá promover os diversos suportes de comunicação, combinando o *marketing digital* com os suportes físicos. Concluiremos a edição do guia com os vários circuitos gastronómicos, exaltando a cozinha tradicional portuguesa e a gastronomia das casas associadas. Concluiremos, também, a coletânea “**Aromas e Sabores Avoengos**”, com as receitas ancestrais e vinhos produzidos nas casas associadas.

Divulgaremos junto dos mercados internacionais o mapa de estradas dos Solares de Portugal e Casas no Campo e apresentações produzidas no âmbito do projecto.

Publicaremos edições digitais com as itinerâncias temáticas dos jardins, enoturismo, turismo equestre reforçando a imagem dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

### **3.3. Marketing Digital e de Conteúdos**

Na área das novas tecnologias de comunicação, a TURIHAB ao implementar o *marketing digital* e de conteúdos tem como objectivo principal gerar novas possibilidades de negócios, aumentar o reconhecimento das marcas Solares de Portugal e das Casas no Campo e criar um relacionamento de interactividade com as casas associadas, os clientes e potenciais hóspedes.

Os suportes de comunicação são essenciais para o desenvolvimento da estratégia de comunicação da TURIHAB. Enquanto canais de comunicação com os diversos públicos abrangidos por estas ações de promoção, estes suportes dão resposta a uma necessidade da TURIHAB para conseguir comunicar junto dos potenciais clientes dos Solares de Portugal e Casas no Campo, sejam eles Operadores Turísticos, meios de comunicação social ou os consumidores finais.

A TURIHAB para atrair novos segmentos de mercado, criará uma ferramenta para análise dos dados do TH e TER, que permita em tempo real, a obtenção de estatísticas, a mediação das campanhas e promoções realizadas e o conhecimento do público-alvo das marcas Solares de Portugal e Casas no Campo.

Desenvolveremos uma campanha de *marketing digital*, para dar maior visibilidade aos *sites* e á central de reservas da TURIHAB. Utilizaremos o novo *website* [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt),

www.casasnocampo.pt e o portal www.center.pt como principais veículos de promoção e de reservas *online* para as casas associadas.

#### 4. Principais Objetivos do Plano 2019

Como principais objetivos para o ano de 2019, pretende-se:

- a) promover a autossustentabilidade do Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural;
- b) reforçar a qualidade do TH e TER ancorados na identidade da oferta, na exclusividade, genuinidade de cada casa e a autenticidade dos Solares de Portugal e Casas no Campo;
- c) valorizar os ícones de diferenciação e distinção da oferta TURIHAB: casa/família, atendimento pelo anfitrião, tradição, preservação do património, arquitetura e o recheio de cada casa com o mote “Viajar no tempo, habitar o património”;
- d) desenvolver itinerâncias Portugal de Raiz, tendo em consideração os aspetos relevantes de cada casa, as vivências únicas e a fruição de experiências no espaço envolvente fomentando o turismo cultural, inteligente e criativo com a fruição do património no TH e TER;
- e) criar entendimentos e pontes capazes de promover o melhor de cada casa para valorizar a reputação e notoriedade do TH e TER e das marcas que integram;
- f) incrementar o trabalho em rede através dos *sites* e a central de reservas para aumentar a sustentabilidade do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural;
- g) fomentar mecanismos de avaliação da perceção e construção do imaginário do hóspede, reforçando o relacionamento com os nossos parceiros e as casas associadas;
- h) aumentar a capacidade de gestão e as competências de uso de novas tecnologias pelos associados;
- i) dinamizar o posicionamento na *internet* através de técnicas e metodologias apropriadas de *marketing digital*;
- j) valorizar os contributos positivos dos hóspedes dos Solares de Portugal e das Casas no Campo, conscientes de que uma boa reputação junto dos hóspedes constitui a melhor e menos dispendiosa forma de promoção;
- k) Concluir a execução do projeto **Solares de Portugal – Internacionalização**, Casas no Campo – Portugal *country living* promovendo o conceito “**a arte de bem receber em Portugal**”.

#### 5. Indicadores e Metas a atingir em 2019

A TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, tem como objetivo atingir em 2019 as seguintes metas:

- a) aumentar o número de associados da TURIHAB;

- b) produzir uma publicação digital das casas associadas;
- c) dinamizar o SGQ para fidelizar os hóspedes e avaliar o grau de satisfação dos hóspedes em relação às casas e ao serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER;
- d) aumentar a taxa de ocupação das casas, através da central de reservas;
- e) aumentar o número de reservas *online* através dos *sites* TURIHAB;
- f) aumentar as visitas aos novos *websites*, que promovem os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo**;
- g) assegurar a presença das casas associadas nas brochuras e nos *sites* dos operadores turísticos;
- h) incrementar a presença internacional na imprensa através da realização de visitas educacionais aos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**;
- i) organizar *workshops* internacionais e a presença em feiras 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 Ações Previstas para 2019

Atividades 2019	Data Prevista
Projeto “Solares de Portugal - Internacionalização”	Janeiro - Agosto
Divulgação do guia das receitas dos Solares de Portugal e Casas no Campo	Janeiro - Dezembro
Realização de exposição “Viajar no tempo, habitar o património”	Abril - Dezembro
Itinerâncias Portugal de Raíz: jardins, enoturismo, turismo equestre	Janeiro - Dezembro
Prémio anual do melhor jardim das casas Associadas	Janeiro - Dezembro
Prémio anual de boas práticas ambientais	Janeiro - Dezembro
Ferramenta digital de avaliação da qualidade TH e TER	Janeiro - Dezembro
Restruturação das comunicações e do sistema de reservas	Janeiro - Abril
Apoio aos Associados e promotores TH e TER	Janeiro - Dezembro
Manual de Boas Práticas para o TH e TER e NP 4494	Janeiro - Dezembro
Auditorias internas TURIHAB	Janeiro - Dezembro
Autoavaliações das casas associadas	Janeiro - Dezembro
Avaliação do Grau de satisfação dos serviços da TURIHAB/CENTER	Janeiro - Dezembro
Avaliação do Grau de satisfação de hóspedes	Janeiro – Fevereiro
Protocolos e parcerias com entidades públicas e privadas	Janeiro - Dezembro
Campanhas de promoção Solares de Portugal e Casas no Campo	Janeiro - Dezembro
Participação em feiras, <i>workshops</i> e eventos	Janeiro - Dezembro
Organização de Educacionais e visitas de estudo	Janeiro - Dezembro

<b>Organização da <i>Campanha Marketing Digital</i></b>	<b>Janeiro - Abril</b>
<b>Formação e comunicação digital</b>	<b>Abril – Dezembro</b>
<b>Anúncios, publicidade e permutas</b>	<b>Janeiro - Dezembro</b>
<b>Seminários, conferencias e palestras</b>	<b>Janeiro - Dezembro</b>
<b>Cooperação com as Associações Congéneres ETC e FB</b>	<b>Janeiro - Dezembro</b>
<b>Definição da Tabela de Preços 2020/2021</b>	<b>Junho</b>

Ponte de Lima, 30 de novembro de 2018

***A DIREÇÃO DA TURIHAB***