



# Plano de Atividades

Ano de 2023

**O ano de 2023 ficará assinalado pela comemoração dos 40 anos da TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, ao serviço dos Associados e do Turismo.**

A TURIHAB desenvolverá várias ações e iniciativas no âmbito das comemorações, nas seguintes vertentes: valorização do associativismo e cooperação institucional, fomentando a excelência e a qualidade da oferta e o trabalho em rede; promoção e marketing relacional e emocional com a criação e implementação de novos produtos; comercialização e internacionalização, promovendo a identidade e autenticidade das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

## VISÃO DA TURIHAB

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

## MISSÃO DA TURIHAB

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

É assim a sua missão garantir a valorização e a preservação do nosso património; fomentar a genuinidade da oferta; qualificar e valorizar a autenticidade das marcas TH -

**Solares de Portugal** e do 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 informação sobre procedimentos e boas práticas; apoiar projetos e estudos na área do turismo, realizar conferências, 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, pelo bom gosto e pela tradição; preservar a diversidade do património arquitetónico e paisagístico; promover a nossa cultura, os nossos valores, a nossa 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 informação do apoio financeiro que possam receber nos programas a que se podem candidatar, na criação de novos produtos de animação, na interpretação dos recursos locais para dinamização de circuitos temáticos e promoção da arte de bem receber nos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

## **1. Comemoração do Quadragésimo aniversário da TURIHAB**

TURIHAB “*Viajar no Tempo, Habitar o Património / “you arrive as a guest and you leave as a friend”*”

No âmbito da comemoração do quadragésimo aniversário, são várias as datas de referência para comemorar, cronologicamente, destacamos as quatro décadas de existência da Associação e do Turismo de Habitação:

Década 1980/1990: **Criação da TURIHAB - Associação do Turismo de Habitação**, . Nas primeiras Jornadas de Turismo de Habitação (1983), em Ponte de Lima, um conjunto de proprietários forma um grupo de trabalho constituindo o núcleo de sócios fundadores da TURIHAB. Em 1988, a TURIHAB aprova novos estatutos da Associação do Turismo de Habitação, integrando casas de TH e o TER a nível nacional.

Década 1990/2000: **Apresentação da marca Solares de Portugal**, com as Casas Antigas, Quintas e Herdades e Casas Rústicas, contribuindo decisivamente para a diferenciação da oferta do Turismo de Habitação, do Agroturismo e do Turismo Rural e da sua internacionalização. A TURIHAB foi a promotora do Consórcio Europeu ETC – *Europa Traditionae Consortium*, constituído por associações congéneres europeias, alargando a sua atuação ao Mercosul com a criação da rede Fazendas do Brasil.

Década 2000/2010: **Operacionalização da CENTER – Central Nacional de Turismo no Espaço Rural**. A TURIHAB autonomizou a central de reservas para a comercialização das marcas **Solares de Portugal**, Aldeias de Portugal e **Casas no Campo**. Criou o modelo de **Certificação e Qualificação do TH/TER**, com a certificação da Associação, da CENTER e das Casas Associadas, que culminou com a criação das Especificação de Serviços – ERS 3001 TH/TER, transcrita para norma portuguesa NP4494:2010 e com a certificação Marca Portugal dos **Solares de Portugal**.

Década 2010/2020: **Internacionalização do modelo TURIHAB - “A Arte de Bem Receber” e Marketing digital**. Criação de Itinerários temáticos ancorados nos slogans “Portugal de Raiz” e “Portugal Campo e Mar”, potenciando o turismo cultural, de natureza, o enoturismo e as atividades lúdicas e lazer. Década marcada pela transição digital, desenvolvimento dos novos *sítes* e de um sistema próprio de reservas *online*, o *CENTERNET*.

São 40 anos ao serviço do Turismo que consolidaram de uma forma categórica a do Turismo de Habitação e do TER em Portugal. Poder-se-á afirmar que sem a atuação persistente, sistemática, pedagógica e continuada não teria sido possível chegar aos padrões de qualidade das marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** que promovem o Turismo de Habitação e o TER a nível nacional e internacional.

No âmbito da comemoração dos 40 anos, a TURIHAB organizará um encontro/festa no quarto domingo de agosto, em Ponte de Lima, reunindo todos os associados, e serão convidados parceiros nacionais e internacionais, entidades públicas e privadas ligadas ao sector do Turismo e da TURIHAB.

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

Com o mote “*Preservar o Património e Dinamizar o Turismo Sustentável, Responsável e Inteligente*”, a TURIHAB tem em 2023 como principal desafio o apoio aos seus Associados, reforçando as parcerias, o associativismo e a sustentabilidade social, ambiental e económica da oferta **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

A TURIHAB dinamizará o inter-relacionamento entre Associados e os potenciais clientes através de um trabalho em rede, promovendo a sua oferta e os produtos produzidos em cada casa, potenciando novos canais de distribuição e comercialização através da CENTER e valorizando a diferenciação da oferta **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

No âmbito da qualificação do Turismo de Habitação e do “Turismo no Campo”, a TURIHAB promoverá sessões de esclarecimento para a sensibilização e informação das Casas para a implementação do Manual de Boas Práticas para o TH/TER baseado na Norma Portuguesa para o Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, NP 4494:2010. A TURIHAB, como primeira responsável pela imagem e qualidade tem o dever de coordenar e de promover uma gestão integrada que envolva todos os Associados no processo de monitorização do sistema da qualidade implementado nas casas, garantindo a excelência da oferta **Solares de Portugal e Casas no Campo**.

A TURIHAB, através do seu *Help Desk* – Gabinete de Apoio, apoiará os Associados e os empreendimentos TH/TER nos processos de qualificação potenciando novos associados e a valorização da certificação do Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural.

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

Com os nossos Associados estudaremos novas medidas, mais sustentáveis e que se coadunem com a autenticidade e a identidade da nossa oferta. Pretendemos humanizar a oferta, contribuir para melhorar a hospitalidade, qualificar a oferta, sempre em articulação com o saber, o estar e a dedicação dos anfitriões.

A TURIHAB continuará a desenvolver parcerias e protocolos com o Turismo de Portugal, as Entidades Regionais de Turismo, as Câmaras Municipais e outras entidades, públicas e privadas, que contribuam para o apoio ao Turismo de Habitação e do TER – Turismo no Espaço Rural e para a promoção da imagem de qualidade, a nível nacional e internacional.

### 3. Promoção e Marketing Relacional

Com o incremento do *marketing* digital e do *marketing* relacional, estamos numa nova era das comunicações em que os clientes fazem parte integrante do processo de conceção e escolha dos produtos e das marcas.

O cliente tem na *web*, em tempo real, toda a informação sobre os destinos, preços sendo muito fácil a comparação dos preços e a valorização dos produtos. Os clientes formam comunidades participantes e ativas na evolução dos produtos e dos destinos e tem oportunidade de verificar facilmente a relação, preço e qualidade dos serviços. Hoje o cliente co-cria o produto e a experiência do serviço e transmite esse conhecimento à sua comunidade, exigindo – nos uma atenção permanente na formatação de conteúdos e valorização da oferta em função desta nova procura.

A TURIHAB atenta a esta realidade promoverá a oferta Solares de Portugal e Casas no Campo e reforçará o *marketing* relacional com os associados e o público-alvo, respondendo as novas necessidades e tendências da procura.

Nesta senda, a TURIHAB dará continuidade à criação e ao levantamento de novos itinerários culturais, equestres, de jardins, de gastronomia e vinhos, tradições e lazer, que permitam promover os circuitos temáticos, com o mote “**Cada Casa uma vivência, cada visita uma experiência**”,

Estes circuitos pretendem abranger todas as casas associadas da TURIHAB tendo em conta a especificidade de cada casa 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. Organizará pacotes de fim-de-semana com estes itinerários temáticos para conquistar nichos de mercados emergentes, diminuir a sazonalidade e revitalizar atividades nos **Solares de Portugal** e nas **Casas no Campo**.

A TURIHAB fomentará a integração dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** em iniciativas e campanhas promovidas pelas Entidades Regionais, pelo Turismo de Portugal e pelo AICEP. Continuaremos a participar em eventos que manifestem interesse para a promoção das casas associadas, tais como reuniões, seminários e *workshops*. Desenvolveremos ações de promoção com entidades públicas e privadas com quem temos protocolos.

#### 4. Comercialização e Internacionalização

Em 2023, a TURIHAB intensificará a internacionalização 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 estará presente nas feiras nacionais e internacionais, *workshops*, 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 e a ocupação das casas associadas

A TURIHAB, estará presente na BTL – Bolsa de Turismo de Lisboa, que este ano se realiza no início do mês de março.

A nível internacional, e conjuntamente com a CENTER, estaremos presentes nos eventos que se considerem importantes para a promoção dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** e em que o Turismo de Portugal e as Agências Promocionais de Turismo estejam presentes, com especial atenção para os certames a realizar na Europa e nos países de maior proximidade.

Desencadaremos campanhas de divulgação dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** nos mercados dos Estados Unidos da Américas, Brasil, Canadá, Japão, Austrália, África do Sul, e os países Escandinavos, envolvendo os nossos parceiros internacionais, os principais operadores turísticos e a imprensa especializada. Paralelamente, reforçaremos a internacionalização das marcas nos mercados onde a TURIHAB tem parcerias consolidadas (Alemanha, Reino Unido, Bélgica, Países Baixos, Suíça, Espanha e França).

A TURIHAB promoverá a publicação dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** em brochuras e canais digitais dos operadores turísticos e nos meios de comunicação social, a nível nacional e internacional. Organizará visitas educacionais para operadores turísticos e jornalistas nacionais e estrangeiros; Através dos seus diferentes *websites* apresentará todos os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo**, com informação geral das Casas, características e a sua envolvente. Difundirá informação multimédia da oferta **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**. A TURIHAB desenvolverá conjuntamente com a CENTER ações de divulgação e promoção nos seus sites para fidelização dos clientes e hóspedes.

## 5. Principais Objetivos do Plano 2023

- Fomentar o associativismo e dinamizar o inter-relacionamento entre os Associados e potenciais clientes.
- Monitorizar as Boas Práticas do TH e TER e as práticas amigas do ambiente, que desenvolvam um turismo sustentável.
- Desenvolver o *marketing* relacional e o *networking*.
- Adequar o posicionamento das marcas à segmentação dos clientes e tratar os clientes ao mesmo nível “dos amigos”; **you arrive as a guest and you leave as a friend**,
- Fortalecer a excelência da imagem da rede **Solares de Portugal** e dinamizar a marca **Casas no Campo**, para fomentar a ocupação e satisfação do cliente e a sua fidelização.
- Promover pacotes diferenciados que potenciem a oferta das regiões, em que estão localizados os **Solares de Portugal** e as **Casas no Campo** e desenvolvam um turismo alternativo sustentável.
- Fomentar as comunicações dos Associados e clientes através do sistema *online* e por meios eletrónicos.
- Alcançar novos mercados fomentando a internacionalização e a promoção em mercados estratégicos e de proximidade.
- Promover as marcas **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** reforçando o conceito “viajar no tempo, habitar o património” e “desfrutar das origens do Campo em Portugal” associadas ao destino **Portugal Campo e Mar: Discover the Hidden Portugal**

## 6. Indicadores e Metas a atingir em 2023

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER objetivam atingir em 2023 as seguintes metas:

- Aumentar os associados da TURIHAB em 5%;
- 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;
- Aumentar a taxa de ocupação das Casas, através da Central de Reservas e dos *sites* online, que promovem os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.
- Aumentar o número de Casas disponíveis para reservas *online* em 5%;
- Aumentar o número de reservas *online* em 10%;
- Aumentar o número de reservas através de operadores digitais em 10%;

- Manter a presença dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo** nas brochuras e nos *sites* dos operadores turísticos.
- Manter a presença na imprensa dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

## 5. PLANO DE AÇÕES PREVISTAS PARA 2023

Atividade 2023	Data Prevista
Comemoração dos 40 anos a TURIHAB	Janeiro – Dezembro
Realização de ações de formação sobre o CENTERNET (sistema de reservas <i>online</i> )	Janeiro – Dezembro
Realização de auditorias de acompanhamento NP 4494 - Certificação dos Solares de Portugal e das Casas no Campo	Abril - Maio
Realização de Auditorias Internas NP 4494 - qualificação das casas associadas	Janeiro – Dezembro
Realização de Auditorias Mistério NP 4494 - Certificação dos Solares de Portugal e Casas no Campo	Janeiro – Dezembro
Autoavaliações da NP 4494 - Certificação dos Solares de Portugal e Casas no Campo	Fevereiro - Março
Realização de avaliação da satisfação de clientes TURIHAB/CENTER	Janeiro – Dezembro
Realização de avaliação da satisfação de hóspedes Solares de Portugal/Casas no Campo	Janeiro – Dezembro
Manutenção do <i>Help Desk</i> digital para apoio a associados e promotores TH/TER	Janeiro – Dezembro
Realização de campanhas promocionais do programa “Vivências e Experiências”	Junho – Dezembro
Realização de anúncios e publicidade	Abril – Dezembro
Participação em <i>workshops</i> , <i>via digital</i> , de divulgação	Janeiro – Dezembro
Participação em seminários, congressos, conferências e palestras	Janeiro – Dezembro
<i>Realização de ações de e-marketing e e-commerce</i>	Janeiro – Dezembro
Colocação de novos conteúdos nos <i>sites</i>	Janeiro – Maio
Definição da Tabela de Preços para o ano 2024	Junho
Difusão do Mapa de Estradas e Livro Solares de Portugal	Janeiro – Dezembro
Realização da “coletânea TURIHAB”	Janeiro – Dezembro

Ponte de Lima, 30 de novembro de 2022

### A DIREÇÃO