



Plano de Atividades

Ano de 2024

O ano de 2024 ficará assinalado pela atribuição do emblema de mérito aos Associados da TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação.

A TURIHAB desenvolverá várias ações e iniciativas para a internacionalização do Turismo de Habitação e TER com a marca **Solares de Portugal**.

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**.

Introdução

No âmbito das **comemorações dos 40 anos de internacionalização**, e celebrando o primeiro artigo publicado na primeira página do *New York Times* (outubro 1984), sobre o Turismo de Habitação e os Solares com o título “***The Good Life, Portuguese Style***”, a TURIHAB atribuirá o emblema de mérito – o Faisão, a todos os seus Associados, na qualidade de membros da Associação: *Faisão de Ouro* aos associados com mais de 30 anos; *Faisão de Prata* aos associados com mais de 20 anos e *Faisão de Bronze* aos associados mais recentes.

Lançaremos as bases para a criação do **Livro Branco do Turismo de Habitação, das Origens ao Advir**. Estudo sobre a evolução histórica do conceito de turismo familiar e utilização do património; definição do perfil do empreendedor do Turismo de Habitação e do TER; o contributo e impacte no desenvolvimento das regiões e definição do perfil dos clientes e hóspedes dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

Criaremos uma **coletânea sobre os 40 anos de internacionalização da TURIHAB**, com a inventariação de notícias, eventos, acontecimentos internacionais e redes de cooperação.

Lançaremos, também, um concurso de ideias conjuntamente com os Associados para planear o advir do Turismo de Habitação e organizar um Plano estratégico de *marketing digital* para a TURIHAB.

A TURIHAB desenvolverá o seu plano de atividades, em três vertentes estratégicas: posicionamento e diferenciação da marca **Solares de Portugal**; dinamização do *marketing digital* e de conteúdos; o reforço do associativismo e a cooperação institucional para promoção do TH - Turismo de Habitação e TER - Turismo no Espaço Rural em Portugal.

1. Associativismo e Cooperação Institucional

Com o mote “*Preservar o Património e Dinamizar o Turismo Sustentável, Responsável e Inteligente*”, a TURIHAB tem em 2024 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 marca **Solares de Portugal**.

No âmbito da qualificação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural: agroturismo e casas 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 empreendedores TH/TER nos processos de qualificação potenciando novos associados e a valorização da certificação do Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural em Portugal.

Também desenvolverá ações de informação para a implementação das boas práticas amigas do ambiente. Atendendo a que os clientes têm cada vez mais uma consciência ecológica e ambiental, 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, os Municípios e outras entidades, publicas e privadas,

que contribuam para o apoio e valorização do Turismo de Habitação e do TER – Turismo no Espaço Rural e internacionalização da marca **Solares de Portugal**.

2. Inovação e Marketing Digital

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.

Os mercados, as viagens e as motivações dos novos viajantes, 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 impacto no meio ambiente e que proporcionem a fruição da natureza, a valorização do património cultural, natural e paisagístico de cada casa.

Promoverá atividades que envolvam, a inventariação de valores patrimoniais, a criação de novos percursos e a organização de visitas temáticas. Faremos também 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 “Experiências Únicas”.

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, em 2024, priorizará o *marketing digital* e relacional de modo a atrair e fidelizar clientes, agilizar as comunicações, através da *Internet*, entre associados e clientes, conquistar novos mercados e efetivar negócios, criando um novo canal de relacionamento com os potenciais hóspedes dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**

A TURIHAB fomentará, também, o *marketing* interativo e relacional, através de campanhas e ações promocionais online nos seus principais *websites*: www.solaresdeportugal.pt e www.center.pt. Desenvolver-se-á ainda o *marketing digital*, oferecendo experiências *online*,

com interação em tempo real; criaremos no *site* um espaço para os proprietários /anfitriões das Casas e os clientes deixarem a sua opinião; implementaremos um questionário para aferir o grau de satisfação dos clientes e hóspedes.

Através dos seus diferentes *websites* apresentará todos os **Solares de Portugal** e Casas no Campo, com informação geral das Casas, características e a sua envolvente. Difundirá informação multimédia da marca **Solares de Portugal**.

A TURIHAB fomentará a integração dos **Solares de Portugal** e Casas no Campo em iniciativas e campanhas promovidas pelas Entidades Regionais, pelo Turismo de Portugal e pela 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.

3. Promoção e Internacionalização

A TURIHAB intensificará a internacionalização da marca **Solares de Portugal** através de novos canais de distribuição e em novos mercados, indo de encontro às novas tendências do mercado.

A nível internacional, e conjuntamente com a CENTER, estaremos presentes nos eventos que se considerem importantes para a promoção da marca **Solares de Portugal** 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.

Desencadearmos campanhas de divulgação dos **Solares de Portugal** e Casas no Campo nos mercados dos Estados Unidos da América, 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, durante 2024, dará especial atenção à organização e receção de visitas educacionais para promoção da marca **Solares de Portugal**: apoiará visitas de jornalistas e operadores turísticos quer nacionais quer estrangeiros para divulgar a capacidade de oferta dos Solares de Portugal e Casas no Campo; promover a imagem de um turismo de qualidade; acompanhará todas as visitas de jornalistas e operadores turísticos solicitadas, proporcionando alojamento nas casas associadas, aumentando desta forma a difusão do produto e promoção da marca **Solares de Portugal** e Casas no Campo; apoiará as visitas

de Escolas, Universidades e outras instituições de ensino, nacionais e internacionais, motivando os alunos para a conservação e preservação do património.

A TURIHAB promoverá a publicação dos **Solares de Portugal** e Casas no Campo em brochuras e canais digitais dos operadores turísticos e nos meios de comunicação social, a nível nacional e internacional. Serão enviados por correio eletrónico os *links* do livro *Saberes e Sabores Avoengos nos Solares de Portugal* a todos os parceiros da TURIHAB, operadores, imprensa e *opinion leaders* que promovam a imagem global dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

Neste contexto, a TURIHAB prevê a apresentação de uma candidatura para a internacionalização da marca **Solares de Portugal**.

4. Principais Objetivos do Plano 2024

- Dinamizar a internacionalização do modelo TURIHAB.
- 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* institucional.
- Fortalecer a excelência da imagem da marca **Solares de Portugal** e dinamizar a rede Casas no Campo, para fomentar a ocupação e satisfação do cliente e a sua fidelização.
- Promover itinerâncias, circuitos e pacotes diferenciados que potenciem a oferta das regiões, em que estão localizados os **Solares de Portugal** e **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 a marca **Solares de Portugal** reforçando o conceito de fruição do património e atratividades locais associadas ao destino **Portugal Campo e Mar**.
- Criar uma “matriz de avaliação” para eleger os melhores Turismo de Habitação e TER em Portugal;

5. Indicadores e Metas a atingir em 2024

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER objetiva atingir, em 2024, as seguintes metas:

- a) aumentar os associados da TURIHAB em 5%;
- b) 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;
- c) manter o número de Casas disponíveis para reservas *online*;
- d) aumentar a taxa de ocupação das Casas, através da Central de Reservas e dos *sites online*, que promovam os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** em 5%;
- e) aumentar as reservas *online* em 10%;
- f) aumentar as reservas através de operadores digitais em 10%;
- g) aumentar as visitas aos websites, que promovem a TURIHAB e a CENTER em 10%;
- h) aumentar em 5% a presença da marca **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** nas brochuras e nos sites dos Operadores turísticos;
- i) aumentar em 10% a presença da marca **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** na imprensa e nas plataformas digitais.

5. PLANO DE AÇÕES PREVISTAS PARA 2024

Atividade 2024	Data Prevista
Atribuição do Emblema de Mérito TURIHAB.	Março - Abril
Internacionalização da marca Solares de Portugal	Janeiro - Dezembro
Plano de <i>Marketing</i> digital	Janeiro - Dezembro
Coletânea sobre os 40 anos de internacionalização da TURIHAB	Janeiro - Dezembro
Projeto Livro Branco do Turismo de Habitação, das Origens ao Advir	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
Dinamização do <i>Help Desk</i> digital para apoio a associados e empreendedores TH/TER	Janeiro - Dezembro
Definição da Tabela de Preços para o ano 2025.	Junho
Realização de ações de <i>e-marketing</i> e <i>e-commerce</i> .	Janeiro - Dezembro
Renovação da imagem e novos conteúdos nos <i>sites</i> .	Janeiro - Maio
Realização de anúncios e publicidade.	Abril - Dezembro
Participação em reuniões, <i>workshops</i> , <i>via digital</i> , de divulgação.	Janeiro - Dezembro
Participação em seminários, congressos, conferências e palestras.	Janeiro - Dezembro
Realização de campanhas promocionais “Experiências únicas” e “Exotismo do autêntico”	Junho - Dezembro

Ponte de Lima, 30 de novembro de 2023

A DIREÇÃO