



Plano de Atividades

Ano de 2025

A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, em 2025, desenvolverá o seu plano de atividades em três vetores fundamentais: **associativismo e cooperação** com a expansão e qualificação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural (NP4494:2010) e desenvolvimento de parcerias colaborativas; **dinamização do produto TURIHAB “storytelling”** e sua internacionalização com a criação da Rota dos Solares, itinerários, circuitos e campanhas temáticos; **desenvolvimento de ações de marketing digital e conteúdos interativos**, para a promoção e comercialização da marca **Solares de Portugal** e da rede **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 de Campo e Agroturismo**; 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**.

VALORES E POSICIONAMENTO DA TURIHAB

A TURIHAB, associação pioneira no Turismo de Habitação e no TER em Portugal, promove estadias autênticas em casas históricas, quintas e herdades e casas no campo que preservam e celebram o património cultural e arquitetónico do país.

Posiciona-se no mercado garantindo alojamentos que combinam autenticidade, conforto e um forte sentido de ligação ao território e às comunidades locais. A marca privilegia um turismo sustentável e responsável, que contribui para a preservação do património cultural e natural de Portugal, promovendo a revitalização das áreas rurais e a manutenção das tradições e costumes portugueses.

A TURIHAB como marca de turismo autêntico e cultural, está focada na preservação do património e na promoção do turismo sustentável, diferencia-a claramente no mercado e faz dela uma referência para quem procura experiências de viagem genuínas e enriquecedoras.

Principais Elementos de Posicionamento:

Autenticidade e História: A TURIHAB valoriza a autenticidade e a singularidade de cada propriedade. Os Solares de Portugal e as Casas no Campo representam o que há de mais genuíno no património arquitetónico e cultural português, oferecendo aos hóspedes a

oportunidade de se hospedarem em solares, quintas, casas senhoriais e outras propriedades históricas, muitas das quais pertencem à mesma família há várias gerações.

Experiência Cultural e Imersiva: a TURIHAB promove experiências culturais autênticas, onde os hóspedes podem conhecer a história das casas e das famílias que as habitam, participar em atividades como provas de vinhos, workshops de gastronomia e visitas guiadas à propriedade e envolvente. O contacto direto com os proprietários permite uma experiência mais rica e personalizada.

Turismo Sustentável e Responsável: A TURIHAB posiciona-se como uma marca que apoia o turismo sustentável e responsável, promovendo práticas que respeitam e preservam o ambiente e a cultura local. Cada estadia contribui para a conservação do património cultural e arquitetónico e apoia a economia local, ajudando a revitalizar comunidades rurais e a manter vivas as tradições e costumes.

Conforto e Personalização: Apesar de o enfoque estar na história e autenticidade, a TURIHAB não abdica de oferecer conforto e qualidade de serviço. As propriedades estão equipadas com as comodidades que garantem uma estadia confortável, combinando o charme do passado com o conforto do presente.

Tradição e Hospitalidade: A hospitalidade é um valor fundamental para a TURIHAB. A receção acolhedora e a relação próxima entre hóspedes e anfitriões fazem parte da identidade da marca, criando um ambiente familiar e autêntico que reflete a tradição portuguesa de bem receber.

1. ASSOCIATIVISMO E COOPERAÇÃO

A TURIHAB, em 2025, tem como principal desafio o apoio aos seus Associados, aumentar o número de associados; incrementar a taxa de ocupação dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**; fidelizar os clientes à CENTER e elevar o grau de satisfação dos hóspedes e anfitriões.

1.1 Expansão e Qualificação da Rede de Associados

A TURIHAB realizará **campanhas regionais de sensibilização**, sessões informativas e *workshops* em regiões estratégicas para promover as vantagens de pertencer à associação. Destacará os benefícios de uma rede colaborativa, que oferece suporte em áreas como *marketing*, reservas e visibilidade nacional e internacional.

Apoio ao Registo no RNET – Registo Nacional de Turismo de Empreendimentos Turísticos: a TURIHAB disponibilizará a sua equipa para auxiliar os novos associados no

processo de registo das suas casas, facilitando a obtenção de licenças e promovendo o cumprimento dos requisitos legais para o Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural.

No âmbito da qualificação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural: agroturismo e casas de campo, a TURIHAB promoverá sessões de esclarecimento 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.

1.2. Desenvolvimento de Parcerias e Cooperação Institucional

A TURIHAB privilegiará o fortalecimento de parcerias institucionais promovendo protocolos com entidades como o Turismo de Portugal, Município de Ponte de Lima, Comissão de Coordenação e Desenvolvimento da Região Norte (CCDRN), Entidade Regional de Turismo do Porto e Norte, outras entidades, publicas e privadas, maximizando o apoio institucional e regional para promoção e crescimento do TH e TER. Estas parcerias serão essenciais para ampliar a rede de associados e dar visibilidade a este modelo de turismo sustentável e autêntico, em Portugal.

A TURIHAB promoverá eventos, educacionais e de *networking*, destacando a organização do “**Encontro Nacional do Turismo de Habitação**”, a realizar-se dia 30 de maio de 2025, com painéis que abordem tendências e oportunidades do setor, incentivando o diálogo e a troca de conhecimentos entre os associados e outros *stakeholders* do turismo.

A TURIHAB fomentará parcerias para ampliar colaborações com universidades, institutos e centros de Pesquisa (como a Universidade de Lisboa (UL), o Instituto Politécnico do Porto (IPP), o Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores, Tecnologia e Ciência (INESC TEC), o Instituto Politécnico de Viana do Castelo (IPVC), o Instituto Politécnico do Cávado e Ave (IPCA), o Centro de Valorização e Transferência de Tecnologia da Água (AQUAVALOR) para desenvolvimento de projetos de investigação em turismo sustentável e gestão de património, promovendo também programas de estágios e formação de profissionais especializados.

A TURIHAB conjuntamente com a AQUAVALOR coordenam a **PREI - Plataforma Regional de Especialização Inteligente "Ativos Territoriais e Serviços do Turismo"**,

criada no âmbito da S3 NORTE 2027, a qual promoverá estudos para a inovação nas áreas de turismo identificando novos produtos diferenciadores e investimentos em infraestruturas tecnológicas a serem financiadas nos territórios-alvo prioritários.

Visando a promoção de sustentabilidade e turismo responsável, a TURIHAB aprofundará o envolvimento em redes de turismo sustentável, participando em conferências e promovendo as melhores práticas em preservação do património e apoio à economia local, reforçando os **Solares de Portugal** e **Casas no Campo** como referência no turismo sustentável em Portugal.

2. DINAMIZAÇÃO DO PRODUTO TURIHAB “*STORYTELLING*”

A TURIHAB, em, 2025, priorizará a dinamizará o produto *storytelling* com a criação da Rota dos Solares.

Os Solares de Portugal são portais para descobrir a verdadeira essência do país. Com a oferta de estadias em solares, quintas e casas senhoriais cheias de história, cada visita proporciona uma viagem no tempo, sem abdicar do conforto e das comodidades modernas.

Para aqueles que valorizam a autenticidade, a conexão com o local e a personalização do serviço, estes espaços oferecem um ambiente de exclusividade e sofisticação.

Ficar num solar, numa quinta ou numa casa vai, além de descansar num espaço histórico, ser acolhido como um convidado numa casa familiar. Os proprietários partilham histórias de gerações e segredos locais, oferecendo informações únicas para explorar a região como um verdadeiro residente. Esta proximidade transforma cada estadia numa imersão cultural completa, aproximando os hóspedes das tradições, gastronomia e costumes locais.

No âmbito da promoção e comercialização dos **Solares de Portugal** e Casas no Campo, a TURIHAB desenvolverá circuitos/pacotes temáticos de 7 e 14 noites que permitam aos hóspedes explorar diferentes regiões de Portugal, incluindo atividades culturais, visitas a vinícolas, e tours históricos, consolidando a experiência de “*Cada Casa uma vivência, cada visita uma experiência*”.

Desenvolverá parcerias com plataformas de reservas e operadores turísticos especializados em Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, incentivando a criação de condições especiais para aumentar a visibilidade e a ocupação dos **Solares de Portugal** e das Casas no Campo.

Fará campanhas promocionais sazonais, com campanhas para períodos de menor ocupação (ex.: primavera e outono), incluindo pacotes temáticos focados em experiências como enoturismo, equitação, percursos culturais e turismo de bem-estar.

Haverá a participação em feiras e eventos de turismo, o que fortalece a presença da TURIHAB e da CENTER em eventos turísticos nacionais e internacionais (como a BTL de 12 a 16 de março e a FITUR de 22 a 26 de janeiro) para promover diretamente a rede de alojamentos e estabelecer parcerias com operadores e agentes internacionais.

3. DESENVOLVIMENTO DE AÇÕES DE MARKETING DIGITAL E CONTEÚDOS INTERATIVOS

A TURIHAB fará uma aposta no *marketing digital* e conteúdos interativos para potenciar a visibilidade digital e captar novos mercados, como seguidamente se descreve.

Serão feitas campanhas digitais temáticas com foco no turismo de natureza, enoturismo, turismo equestre e turismo cultural, utilizando os *websites* www.solaresdeportugal.pt e www.center.pt como principais veículos de promoção e reservas potenciando os *slogans* “Portugal Autêntico” e “Portugal Campo e Mar” em todas as campanhas e itinerários temáticos; Produzir conteúdos focados no conceito de descanso e bem-estar, como “Retiros de Fim-de-Semana”, “Estadias de Bem-Estar e Conforto” ou “Escapadas Culturais”.

Será produzido conteúdo digital imersivo com a produção de vídeos que retratem a história, a arquitetura e as tradições das casas associadas, com conteúdo interativo que permita aos visitantes selecionar com segurança a sua estadia.

Pretendemos identificar influenciadores digitais focados em turismo sustentável e em experiências culturais autênticas para promover as estadias e atividades nos **Solares de Portugal** e Casas no Campo. A parceria com influenciadores ajudará a alcançar novos públicos e a reforçar a imagem de autenticidade da TURIHAB.

É nosso objetivo a criação de outros conteúdos digital e incluir a temática dos solares em publicações especializadas, com a criação de uma *Newsletter* “*Descobrir os Solares*”, com a periodicidade trimestral que destaque novo pacotes turísticos, promova os nossos itinerários, os eventos temáticos e as experiências, bem como conteúdos informativos sobre os Solares e Casas e as regiões onde se situam. Irá incluir também guias de viagem e sugestões de atividades nas proximidades, mostrando a diversidade de opções de cada região.

Pretendemos desenvolver contactos e fornecer conteúdos para a realização de artigos e publicações em revistas de turismo e *lifestyle*, investir em artigos patrocinados e parcerias com revistas especializadas em turismo e *lifestyle*, como “Condé Nast Traveler”, Revista “National Geographic”, “Revista Evasões”, “Revista Canetas & Relógios”, “Villas & Golfe”, “Boa cama e Boa mesa” “Revistas Jardins” e “Passear”, para aumentar a visibilidade junto de um público que aprecia experiências de luxo e cultura.

4. FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES E MELHORIA DA EXPERIÊNCIA TURIHAB

Para fortalecer e fidelizar clientes TURIHAB / CENTER e aumentar o grau de satisfação dos hóspedes e anfitriões das casas associadas, a TURIHAB desenvolverá um conjunto de ações, que abaixo se descrevem.

Programa de Fidelização de Clientes: Será criado um programa de fidelidade que ofereça vantagens como descontos em estadias futuras, pacotes de experiência exclusivos e condições especiais para clientes recorrentes, visando recompensar e reter os hóspedes fidelizados.

Capacitação de Anfitriões e Melhoria de Serviços: Serão organizados *workshops* regulares para anfitriões sobre hospitalidade e atendimento personalizado, com base nos padrões de qualidade da TURIHAB e incentivadas práticas que valorizem o acolhimento e promovam uma experiência autêntica e memorável para os hóspedes.

Monitorização Contínua da Satisfação: Será implementado um sistema robusto de *feedback* através de questionários aos hóspedes e avaliações dos serviços, permitindo identificar áreas de melhoria contínua. O *feedback* positivo será valorizado e as sugestões incorporadas no desenvolvimento da oferta;

Promoção de Experiências Personalizadas: Serão estimulados os anfitriões a oferecerem experiências personalizadas como visitas guiadas, refeições temáticas e atividades locais, criando um diferencial na experiência de Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural, reforçando a ligação dos hóspedes à cultura e história local.

5. PRINCIPAIS OBJETIVOS DO PLANO 2025

Este plano, baseado nos pilares de crescimento sustentável, autenticidade e fidelização, visa projetar a TURIHAB em 2025 como uma referência no Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, com uma oferta distintiva e de qualidade, enraizada na cultura portuguesa e na valorização do património histórico e natural.

Pretende-se:

- a) fomentar o associativismo e dinamizar o inter-relacionamento entre os associados e potenciais clientes e aumentar o número de associados;
- b) monitorizar as boas práticas do TH e TER e as práticas amigas do ambiente, para que se desenvolva um turismo sustentável;
- c) alcançar novos mercados fomentando a internacionalização e a promoção em mercados estratégicos e de proximidade;
- d) desenvolver o *marketing* digital e o *networking* institucional;
- e) 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;
- f) promover a marca **Solares de Portugal** reforçando o conceito de fruição do património e atratividades locais associadas ao destino **Portugal Campo e Mar**;
- g) 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.

6. INDICADORES E METAS A ATINGIR EM 2025

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER objetiva atingir, em 2025, as seguintes metas:

- a) aumentar os associados da TURIHAB em 15%;
- b) fortalecer o grau de satisfação dos anfitriões e 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 20%;
- 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 revistas de turismo e *lifestyle*.

7. PLANO DE AÇÕES PREVISTAS PARA 2025

Atividade 2024	Data Prevista
Encontro Nacional do Turismo de Habitação	Maio
Dinamização do produto <i>Storytelling</i> e Criação da Rota dos Solares	Janeiro - Dezembro
Internacionalização da marca Solares de Portugal	Janeiro - Dezembro
Plano de <i>Marketing</i> digital	Janeiro - Dezembro
Realização de ações de formação sobre o CENTERNET (sistema de reservas <i>online</i>).	Outubro - 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 2026	Junho
Realização de ações de <i>marketing digital</i> e <i>conteúdos interativos</i> .	Janeiro - Dezembro
Renovação da imagem e novos conteúdos nos <i>sites</i> .	Janeiro - Maio
Realização de anúncios e publicidade.	Abril - Dezembro
Participação nas Feiras de turismo FITUR e BTL	Janeiro - Março
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, 29 de novembro de 2024

A DIREÇÃO