

PORTO
E NORTE

A criação de produtos estratégicos como base para o desenvolvimento turístico dos territórios

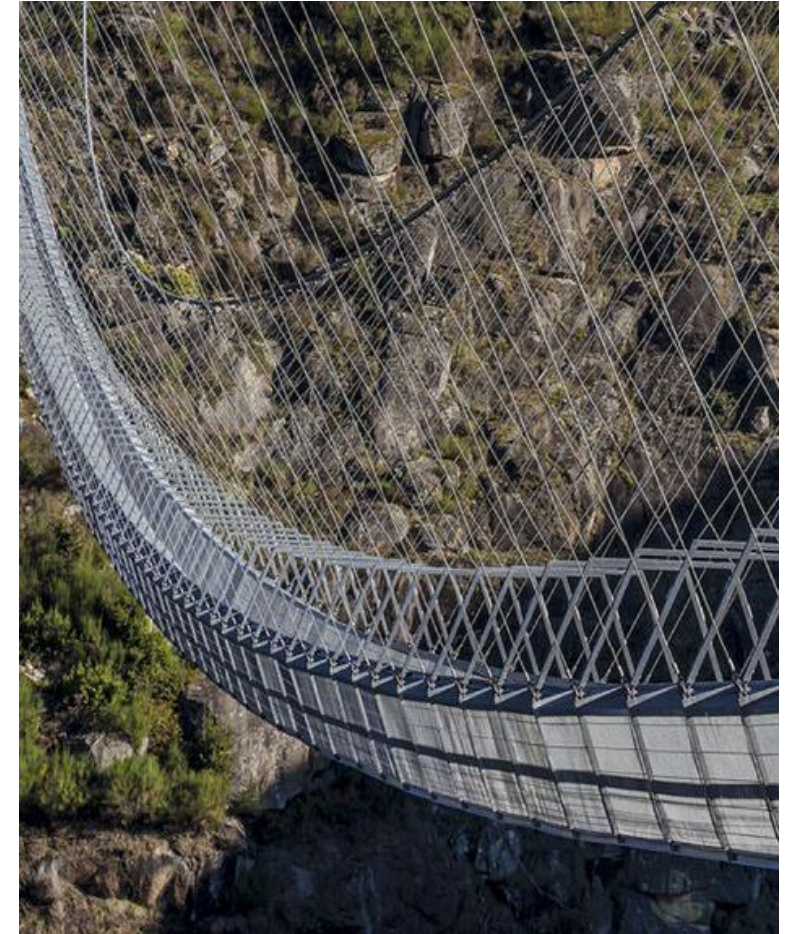


AGENDA

- **Objetivos estratégicos curto/ médio prazo 2022-2025**
- **Plano de Marketing do Porto e Norte: mercados e produtos**
- **Marketplace “*Feel the Call*” como alavanca da criação de produtos turísticos estratégicos**

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS CURTO/ MÉDIO PRAZO (2022-2025)

- Apoiar as empresas que ficaram descapitalizadas com a pandemia
- Reter talento e mitigar a escassez de recursos humanos
- Melhorar os conteúdos, a experiência e a promoção turística
- Estimular a dinâmica do território com eventos turísticos
- Repor a conetividade aérea
- Reforçar a mobilidade no destino e a coesão do território
- Digitalizar a oferta do território e a experiência turística
- Focar na sustentabilidade política, social, cultural, ambiental e económica
- Desenvolver novos modelos de comercialização e distribuição
- Criar ferramentas de monitorização e avaliação competitiva
- Intensificar a adoção de práticas de turismo inclusivo



PLANO MARKETING PORTO E NORTE DE PORTUGAL

atuação seletiva

crescimento

aposta

estratégicos

Meeting Industry

Enoturismo / Enogastronomia

Património UNESCO/ Itinerários Culturais

Caminhos Santiago

Natureza / Ecoturismo/ Ativo / *Walking & Cycling*

City&Short Breaks

Touring Cultural e Paisagístico

Desportivo

Náutico / Desportos de Deslize

Religioso/ Caminhos da Fé/ Herança Judaica

Científico

Golf

Wedding

Industrial

Wellness

Luxo

Geoparques

Fortalezas

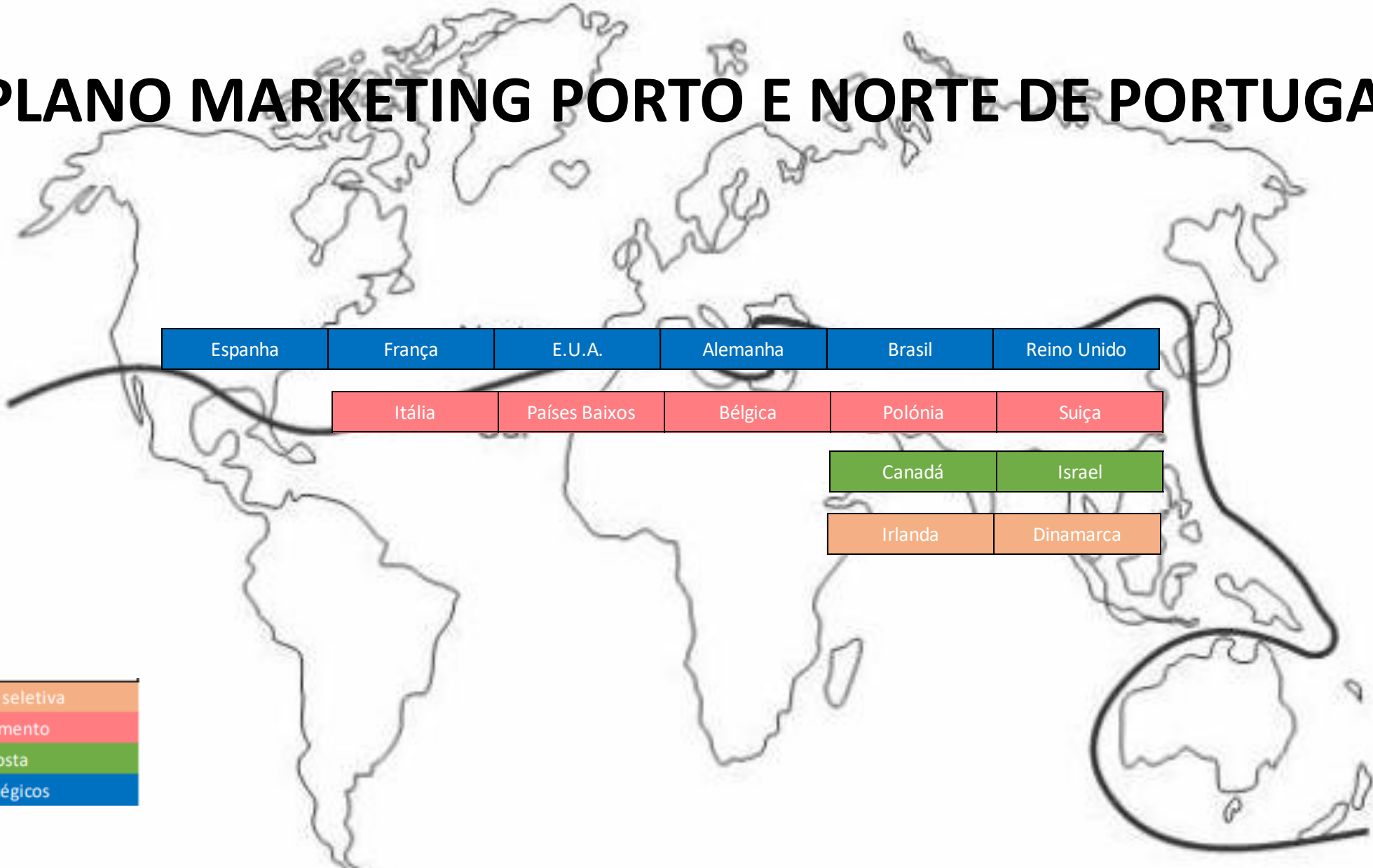
Literário

Fronteira

Ferroviário

LGBTQ+

PLANO MARKETING PORTO E NORTE DE PORTUGAL



atuação seletiva
crescimento
aposta
estratégicos

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Linhas de atuação

- Apoiar as empresas no contexto da retoma e inflacionista
- Melhorar os conteúdos, a experiência e a promoção turística
- Reforçar a mobilidade no destino e a coesão do território
- Digitalizar a oferta do território e a experiência turística
- Focar na sustentabilidade social, cultural, ambiental e económica
- Desenvolver novos modelos de comercialização e distribuição
- Criar ferramentas de monitorização e avaliação competitiva

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Cenário atual

- 1730 empresas de animação turística na Região
- Dezenas de milhar de experiências turísticas disponíveis
- Tecido empresarial frágil (micro e pequenas empresas)
- Insuficiência de recursos humanos e financeiros
- Ausência de pensamento no digital e de orientação à inovação
- Reduzida presença em canais de comercialização e vendas
- Inexistência de processos de gestão ligados aos canais de venda

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Problemática/ Solução

- Aceleração do crescimento do canal online para conhecimento, reserva e venda dos produtos e serviços turísticos
- Experiências no destino são fator crítico de diferenciação/ competitividade/ qualidade da experiência turística
- Segmento das experiências/ animação turística é o mais atrasado no acompanhamento desta tendência

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Problemática/ Solução

- Baixo índice de segmentação e display das plataformas globais não facilita personalização da procura turística
- Relevância das organizações de turismo no apoio à venda e na compreensão de toda a extensão do negócio do turismo, particularmente no segmento do online B2B e B2C
- Diversidade das experiências são também um motivo para a dispersão da procura e portanto relevantes para a coesão territorial

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Problemática/ Solução

- Melhor agregação da oferta de animação turística confere maior relevância deste segmento para o alojamento e contribuir para a inovação do produto e qualificação do destino
- Maior exposição da oferta nos territórios de baixa densidade contribui para o atenuar da sazonalidade e para a sustentabilidade sócio-cultural do destino como um todo

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Objetivo

Até **Maio de 2023**, construir um **MarketPlace Transacional** para venda de **Experiências Turísticas**, de forma simples e rápida.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Plataforma

Desenvolvimento de uma plataforma, **graficamente apelativa e otimizada para diferentes dispositivos e contextos**, onde o público alvo pode encontrar toda a oferta de experiências no Porto e Norte de Portugal.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Desafio

- Novo canal de comercialização e venda B2C
- Reforço do ciclo de planeamento da viagem com função de reserva, pagamento e faturação imediata
- Integração com plataformas de terceiros
- Simplificação:
 - da gestão dos conteúdos
 - do processos de reserva
 - do acesso aos produtos e serviços no destino
 - da operação dos serviços

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Entregáveis

- **Backoffice** de gestão da plataforma para administradores e parceiros
- **Website Marketplace** para comercialização B2C
- **WebApp** para parceiros (validação de vouchers e marcações)
- **Quiosques** para facilitar a venda no destino
- **API** para interface com outras aplicações e sistemas dos parceiros
- Plataforma de **Websites Marca Branca** para parceiros

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Resultados

- **Audiência:** Critérios de pesquisas dos utilizadores que fornecem maior número de pesquisa de informação
- **Emoção:** Elementos comunicativos que provoquem emoção positiva no utilizador e que incite a uma compra por impulso
- **Conteúdo:** Conteúdo para suporte SEO e promoção de experiências
- **Conversão:** Website e Quiosques com funcionalidades que facilitem a conversão em vendas
- **Multiplataformas:** Rede de venda de experiências turísticas de forma simples e rápida em diferentes suportes

MARKETPLACE *FEEL THE CALL* Parceiros

Cada Parceiro poderá beneficiar do **acesso a uma plataforma de gestão** da sua presença no Marketplace, permitindo efetuar a **gestão do seu catálogo** de Experiências e de vendas.

Assim, terá tudo o que necessita para começar a utilizar o Marketplace como uma ferramenta de vendas!

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

Gestão de Catálogo

Na secção de Gestão de Catálogo, o Parceiro administra as suas Experiências no Marketplace realizando operações como:

- ✓ Monitorização do catálogo de Experiências no Marketplace.
- ✓ Categorização de Experiências.
- ✓ Inserção, edição ou eliminação/desativação de Experiências.
- ✓ Controlo do processo de publicação de Experiências no Marketplace (requer aprovação).
- ✓ Controlo e atualização de *allotments*.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

Gestão de Vendas

Na secção Gestão de Vendas o Parceiro tem a possibilidade de fazer o acompanhamento e monitorização das suas vendas no Marketplace.

- ✓ Consulta de listagem de vendas em tempo real;
- ✓ Consulta de detalhe de uma venda;
- ✓ Atualização de estado da venda;
- ✓ Exportação de dados de vendas para análise e acompanhamento de KPI's;
- ✓ Exportação do SAFT.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

Gestão de Vouchers

Na secção Gestão de Vouchers o Parceiro tem a possibilidade de fazer o acompanhamento e monitorização dos vouchers gerados no Marketplace.

- ✓ Consulta de listagem de vouchers em tempo real.
- ✓ Consulta de detalhe do voucher.
- ✓ Filtragem e consulta de vouchers por estado.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

Dashboard

No Dashboard do Backoffice o Parceiro terá acesso a um conjunto de indicadores da sua atividade no Marketplace.

- ✓ Acesso a KPI's em tempo real;
- ✓ Visão global da atividade;
- ✓ Identificação de tendências;
- ✓ Otimização de tempo.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

WebApp

O Parceiro terá acesso a uma WebApp através da qual, mediante autenticação prévia, os operadores poderão aceder às suas Experiências e Vouchers gerados na Plataforma e fazer a validação de acessos através de scan de um *QR code* que pode ser lido em dispositivos móveis, bilhetes ou impressão em papel.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

API's

Serão disponibilizadas APIs que permitirão aos parceiros integrar os seus sistemas diretamente com a Plataforma de Marketplace e realizar, de forma automática, operações como:

- ✓ Inserir oferta de experiências no Marketplace;
- ✓ Consultar e importar oferta de experiências;
- ✓ Consultar e importar Vendas;
- ✓ Consultar e importar Vouchers;
- ✓ Consultar e importar Marcações;
- ✓ Exportar SAFT.

MARKETPLACE *FEEL THE CALL*

Parceiros

Website

Para os Parceiros que ainda não têm website será possível a criação de um website que permita, assim, colocar o seu negócio na web. Estes websites comportarão os seguintes módulos:

- ✓ Design Responsivo adaptado a **dispositivos móveis**;
- ✓ Páginas institucionais:
 - Sobre a empresa;
 - Contactos;
 - Política de Privacidade;
 - Etc;
- ✓ Catálogo de oferta de vouchers integrado com o Marketplace;
- ✓ Processos de **compra e pagamento** integrado no Marketplace.

PRÓXIMOS PASSOS

Capacitação

FASE 1 DIAGNÓSTICO MATURIDADE PRESENÇA ON LINE

Avaliar o perfil da presença on line do Parceiro

Avaliar os recursos humanos do Parceiro – número/ funções(capacitação

Avaliar os recursos do Parceiro ao nível dos conteúdos – imagem / textos / outros

Avaliar a gestão e estrutura do pricing do Parceiro

Avaliar políticas de cancelamento e seguros

FASE 2 CAPACITAÇÃO PARA O NEGÓCIO NO DIGITAL

Conhecimento do cliente/ Comunicação/ Conteúdos/ Pricing/ Posicionamento/ Segmentação/ Vendas

Gestão e Atividades Administrativas Conexas

Políticas de Cancelamento/ Fidelização/ Seguros

PRÓXIMOS PASSOS

Capacitação

FASE 3 FORMAÇÃO NA PLATAFORMA

Back Office Parceiro

Website Parceiro

WebAPP Parceiro

DEMONSTRAÇÃO DE INTERESSE
ASSOCIADOS@PORTOCVB.COM

**PORTO
E NORTE**

Obrigada.

Susana Ribeiro

+351 927820016

sribeiro@portocvb.com