

Nome: Eduardo Braz Carrard

RU: 2608793

Pólo: Palhoça – Santa Catarina

Curso: Publicidade e Propaganda

UTA: Planejamento da Comunicação Publicitária

Disciplina: PBL Projeto Campanha Publicitária

Professora Responsável: Ana Paula Heck

APRESENTAÇÃO DO CLIENTE

Nome: Raquel Procknow Tavares

Empresa: Firma individual de responsabilidade ltda

CNPJ: 34819807/0001-72

Nome Fantasia: Hospedaria Águas de Ibiraquera

Redes sociais: Instagram e Facebook Águas de Ibiraquera.

Breve Histórico

A Hospedaria Águas de Ibiraquera é uma empresa do ramo hoteleiro, situada no Município de Imbituba, mais precisamente na praia de Ibiraquera, situada ao lado da renomada praia do Rosa e distante 20 km aproximadamente de Garopaba, dois dos principais destinos turísticos de verão do Estado de Santa Catarina. Teve o início de suas atividades no ano 2012 por iniciativa de sua proprietária que já possuía o terreno com duas casas em local de excelente potencial e paisagem exuberante. Vislumbrando a possibilidade de explorar economicamente o turismo na região, passou inicialmente a fazer a locação de imóvel para temporada. Com o passar dos anos foi aprimorando o local mediante reinvestimentos, equipando suítes individuais e uma cabana com cozinha e utensílios, jogos de cama, banho e outras comodidades, como tv, wi-fi, chuveiro à gás, churrasqueira, investimentos em jardins e equipamentos esportivos como caiaques, stand ups, piscina e spa de hidromassagem.

Estas benfeitorias e melhoramentos foram permitindo ao longo do tempo uma melhor classificação de público. Inicialmente a Hospedaria recebia públicos da classe D e C em grupos maiores. Devido aos reinvestimentos passou a receber majoritariamente casais

com filhos e, em menor quantidade, casais sem filhos, deixando o público da classe D e passando a atender os públicos da classe B e C.

A empresa possui além da proprietária 3 funcionários que dão conta da manutenção, limpeza e recepção.

Faturamento: O faturamento da empresa assim cresceu com o tempo e hoje atinge o valor aproximado de R\$ 350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais)

Contatos: Raquel (proprietária) (48) 996718180 – Email: aguasdeibiraquera@gmail.com

Produto e preço

A Hospedaria Águas de Ibiraquera conta com 5 acomodações, sendo 4 suítes e 1 cabana. Todas as acomodações são equipadas com tv digital, ar condicionado, wi fi, cozinha integrada completa com utensílios, roupas de cama e banho, chuveiro à gás e varanda com vista. Todas as acomodações possuem cama de casal e camas extras, que nas suítes ficam no mesmo ambiente e na cabana fica na sala já que dispõe de quarto individualizado.

Não oferece serviço de café da manhã e por isso dispõe cozinhas completas em suas unidades. Atualmente vem oferecendo serviços de alimentação terceirizados, fora do preço da diária. A Cabana e a suíte Ribanceira dispõem de churrasqueira própria.

Além das acomodações, a hospedaria disponibiliza sem custos extras caiaques e pranchas de stand up para que seus hóspedes possam aproveitar a lagoa a que tem acesso. Possui ainda uma canoa para passeios com agendamento. Há uma piscina e dois quiosques para churrascos, além de uma jacuzzi para 6 pessoas ao ar livre, uma das principais atrações e mesas de jogos como sinuca e ping pong.

O produto se caracteriza não apenas pelas acomodações, mas também pela tranquilidade do local, junto a uma área de preservação permanente, linda vista para a lagoa e para o mar. Dada as condições naturais do local, em algumas épocas do ano a lagoa se apresenta seca, o que permite caminhar desde a hospedaria até a praia, por aproximadamente 800m. Nas outras épocas de cheia, é ideal para a prática de esportes náuticos. Há uma guarderia para equipamentos e um trapiche que permite o acesso à lagoa.

Os preços das diárias giram em torno de R\$ 350 a R\$ 500. A hospedaria não pratica uma tabela de preços fixos. Os valores variam de acordo com o número de hóspedes e o tempo de estadia, além da época do ano. O preço é considerado justo, se comparado aos preços médios de hospedagem da região, mas, ainda que não apresente serviços específicos das maiores hotelarias, como serviço de quarto, café e restaurante, tem diferenciais próximos aos de pousadas nível A da região, especialmente pela vista, características naturais do local e espaços de lazer de uso comum.

A ocupação ideal é de 2 a 4 hóspedes para cada acomodação, porém excepcionalmente permite-se até 5 hóspedes. A hospedaria atende exclusivamente casais ou casais com filhos. Estes últimos são o principal público das épocas de férias escolares e feriados. O oferecimento de banheiras de hidromassagem em algumas acomodações tem atraído o segmento de público de casais, que preenche também os espaços de finais de semana na baixa temporada e se tornou o público alvo principal neste último ano.

A hospedaria possui ocupação de 95% durante a alta temporada, que vai de 20 de dezembro ao final de fevereiro, período que coincide com as férias escolares, considerando como já foi dito, que nesta época o maior público é de casais com filhos, quando acontecem as reservas de maior estadia e valor. A ocupação em feriados é de 100% e há grande procura nos finais de semana de baixa temporada, quando o público predominante é composto por casais.

Praça

A Hospedaria Águas de Ibiraguera está situada em Santa Catarina, no Município de Imbituba, bairro Ibiraguera e fica próxima 2 km da internacionalmente conhecida Praia do Rosa e a 13 km de Garopaba, um dos principais destinos turísticos de verão na região.

A região é um complexo turístico havendo concorrentes de diferentes características. A principal concorrência é de meios de hospedagem que atendem o público B e C, dentre estes, casas de aluguel que hoje ocupam uma boa parcela do mercado através dos aplicativos de hospedagem Airbnb e Booking.

Algumas pousadas possuem localização mais privilegiada em termos de infraestrutura urbanística, como melhores vias e acesso a serviços, porém pouquíssimas oferecem uma vista tão linda em uma área de quase 10.000 m² em meio a natureza, sendo este um dos grandes diferenciais a seu favor.

Por ser uma região de muita beleza natural, esta região é considerada uma wedding destination, ou seja, um local onde muitos casais escolhem para casar. Em função disso há uma grande oferta de serviços, como mestre de cerimônias, floristas, buffets, DJ's, que vêm crescendo a cada ano. Há ainda modalidades alternativas que vêm crescendo nesse mercado, como o mini wedding, cerimônia para um número reduzido de convidados, e o elopment wedding, cerimônia privativa para o casal.

A hospedaria fica a 5 km de serviços como restaurantes, sorveterias, casas noturnas, comércio, entre outras facilidades que muitas vezes buscam os turistas, especialmente os de temporada.

Nada obstante, o acesso se dá através de ruas não pavimentadas que em períodos de chuva, podem se deteriorar rapidamente, prejudicando a circulação de carro até determinados serviços e a outros locais turísticos da região. Segundo sua proprietária, o

fator já foi destacado negativamente perante uma mínima parcela de clientes, porém a grande maioria compreende e aceita as condições, entendendo que se trata de um lugar com paisagem e natureza diferenciada.

É relatado que por proporcionar um descanso diferenciado e com qualidade, com excelente vista e cozinhas nas acomodações, boa parcela de seus hóspedes prefere desfrutar o próprio local, mas dependendo do tempo de estadia, como a região apresenta diversas opções turísticas, é natural que o hóspede/cliente saia para conhecer outras atrações, para abastecimento e para alimentação em restaurantes.

Promoção

A Hospedaria Águas de Ibiraguera possui perfil no Facebook com 960 amigos. O perfil não está classificado como negócio, mas sim como perfil normal, o que não a caracteriza na rede social como negócio, porém permite uma melhor interação entre seus relacionamentos. O perfil também existe no Instagram com o mesmo nome e tem 1019 seguidores. A empresa não promove nem impulsiona anúncios e as redes sociais são administradas pela proprietária. Atualmente tem conseguido bons resultados através de campanhas no google adwords realizadas por empresa especializada.

A Hospedaria promove suas vendas principais pelas plataformas AirBnb e Booking e está cotada com 5 estrelas e nota 9,5 em suas avaliações respectivamente, com comentários elogiosos e recomendativos. Não dispõe de site e não utiliza as plataformas Youtube nem Trip Advisor.

Os conteúdos postados nas redes sociais têm caráter ilustrativo da região e de peculiaridades da hospedaria e a periodicidade é maior a partir dos meses de novembro a fevereiro quando se realizam as reservas para temporada. Durante a temporada, período de maior procura, as postagens passam a ser mais constantes, sem ter uma periodicidade controlada.

Não há grandes investimentos em publicidade ou marketing, sendo que as suas avaliações e indicações boca a boca têm sido responsáveis pela maior parte de suas reservas. Mesmo desta forma a empresa tem crescido no faturamento em torno de 20 a 30% ano, considerando não apenas o aumento no número de clientes, mas também um aumento no valor de suas tarifas.

Já foram realizados dois eventos no local como o Ibiraguera Sup Weekend que envolveu 20 participantes para prática orientada de stand up, alimentação e práticas de yoga, além de um retiro promovido pela Revista Mandala, que é especialista em wellness, com prática de yoga orientada por renomada professora Giulia Lops, denominado retiro Chakra Prana Vyniasa. Já foram realizadas algumas confraternizações informais de aniversário e o local tem grande potencial para receber casamentos. Ainda que nenhum tenha sido realizado até agora, já foram feitos contatos preliminares com algumas organizadoras, o que pode ser uma oportunidade de novos negócios.

Recentemente tem realizado investimentos em sustentabilidade, com a instalação de painéis solares para geração de energia própria, além de lixo seletivo.

CENÁRIO

Análise do macroambiente

Ambiente Demográfico

A Hospedaria Águas de Ibiraquera situa-se no município de Imbituba, porém está muito próxima também do Município de Garopaba, portanto, os dois pólos turísticos de se influenciam. Para uma adequada análise é necessário então explorar os dados de ambos os municípios.

De acordo com o IBGE¹ no último senso realizado, Garopaba tem uma população estimada em 2019 de 23.078 pessoas, com um PIB per capita de R\$ 24.186 e índice de desenvolvimento humano (IDH) de 0,753, sendo que a população ocupada é de 31% segundo levantamento de 2018.

O último censo oficial foi realizado no ano de 2010 e apontou uma população de 18.138 pessoas, sendo 9127 homens e 9.011 mulheres, ou seja, a população está dividida praticamente em 50% segundo o sexo, sendo a situação domiciliar 15.320 pessoas e rural 2.818.

Ainda segundo o IBGE (2011), a pesquisa de serviços de hospedagem apontou o seguinte quadro:

UNIDADES HABITACIONAIS		unidades
TIPO DE ACOMODAÇÃO		
Apartamentos		
TIPO DE ESTABELECIMENTO		
Albergue	8	unidades
Hotel	200	unidades
Pousada	536	unidades

¹ Disponível em <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/garopaba/panorama>

Outros	0	unidades
Pousada	20	unidades
Apart-hotel	41	unidades
Hotel	80	unidades
Motel	0	unidades
Pensão de hospedagem	0	unidades
Pousada	59	unidades
Outros	2	unidades

Já o Município de Imbituba possui uma população estimada segundo o IBGE² de 44.853 pessoas e no último censo de 2010 40.170 pessoas.

Não foram encontrados dados oficiais, mas estima-se que durante a temporada de férias ambos os Municípios chegam a quadruplicar o número de pessoas.

Ambiente Político e Econômico

Depois de períodos turbulentos e um ensaio de recuperação após as eleições de 2018, a economia brasileira e mundial entrou em um período de incertezas e recessão devido à epidemia de Covid-19, com acentuada queda do PIB e alta do dólar que saltou de R\$ 4 para quase R\$ 6 em determinado momento.

Segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV) (em estudo realizado em abril de 2020)³, estima-se uma queda de 38,9% na atividade de turismo no Brasil neste ano, porém o mesmo estudo projeta uma retomada para os níveis normais a partir de 2022.

Entretanto, segundo estudo realizado pela Santur⁴ no Município de Garopaba 10% das empresas de turismo tiveram uma redução acentuada no volume de atendimentos, 10% uma redução total das atividades e, na contramão do panorama nacional 80% das empresas não tiveram alteração. Tal fator pode ser explicado em virtude da pandemia ter chegado após o final da alta temporada e atingido principalmente a baixa temporada.

Segundo informações da proprietária Raquel Procknow Tavares, excetuando o período em que os decretos estaduais determinaram o fechamento das atividades, de forma geral a pandemia teve um impacto positivo na Hospedaria e isto pode ser explicado pelos

² Disponível em <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/imituba/panorama>

³ Disponível em <https://www.moneytimes.com.br/turismo-ira-perder-389-no-brasil-em-2020-veja-estudo-da-fgv>

⁴ Disponível em <http://www.santur.sc.gov.br/index.php/informacoes/diesin>

preços adequados praticados, mas também porque as medidas de isolamento e distanciamento social decretadas em outras unidades da federação fizeram com que muitas pessoas migrassem e explorassem regiões com mais baixa densidade populacional e mais próximas da natureza, onde puderam encontrar na Hospedaria o adequado refúgio. Segundo a proprietária, no período de abril a junho de 2021, a Hospedaria teve um incremento de 100% das receitas em comparação com igual período do ano passado.

A alta do dólar é outro fator que influencia o crescimento do turismo interno. Segundo a Agência Brasil⁵, com a alta do dólar brasileiros devem optar por turismo interno e a recomendação é a trocar EUA e Europa por destinos locais. A disparada do dólar pode tornar as viagens ao exterior muito mais cara e por isso especialistas acreditam que consumidores devem trocar viagens ao exterior, por viagens locais.

Ambiente Legislativo

É necessário atender à legislação federal, especialmente do Ministério do Turismo e municipal quanto ao alvará e o enquadramento da atividade, bem como aos planos de proteção de incêndio exigido pelo corpo de bombeiros.

A Lei Geral do Turismo n 11771/08 reuniu várias normas relativas ao setor que se encontravam dispersas dentro da legislação brasileira, submetidas a interpretações diversas, e traçou os parâmetros para o desenvolvimento do setor.

A regulamentação trouxe novidades como a instituição do Sistema Nacional de Turismo, a obrigatoriedade do Cadastur e o estabelecimento de normas sobre a Política Nacional de Turismo.

Além disto, para aumentar a competitividade do setor hoteleiro, o Ministério do Trsmo também desenvolvei um sistema de classificação de meios de hospedagem⁶

Segundo o Ministério do Turismo A classificação é, reconhecidamente, um instrumento de divulgação de informações claras e objetivas sobre meios de hospedagem, sendo um importante mecanismo de comunicação com o mercado. Possibilita a concorrência justa entre os meios de hospedagem do país e auxilia turistas, brasileiros e estrangeiros, em suas escolhas.

O Sistema Brasileiro de Classificação estabeleceu sete tipos de Meios de Hospedagem, para atender a diversidade da oferta hoteleira nacional (Hotel, Resort, Hotel Fazenda, Cama & Café, Hotel Histórico, Pousada e Flat/Apart-Hotel) e utiliza a consagrada simbologia de estrelas para diferenciar as categorias.

Considerando que cada tipo de meio de hospedagem reflete diferentes práticas de mercado e expectativas distintas dos turistas (um Hotel 5 estrelas é diferente de uma

⁵ Disponível em <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-05/com-alta-do-dolar-brasileiros-devem-optimar-por-turismo-interno>

⁶ Disponível em <http://www.classificacao.turismo.gov.br/MTUR-classificacao/mtur-site>

Pousada 5 estrelas, por exemplo), o SBClass estabeleceu categorias específicas para cada tipo:

O Sistema Brasileiro de Classificação é de adesão e adoção voluntárias pelos meios de hospedagem.

O SBClass está fundamentado em uma série de requisitos a que os meios de hospedagem devem atender.

Requisitos:

Infraestrutura - vinculados às instalações e aos equipamentos;

Serviços - vinculados à oferta de serviços;

Sustentabilidade - vinculados às ações de sustentabilidade (uso dos recursos, de maneira ambientalmente responsável, socialmente justa e economicamente viável, de forma que o atendimento das necessidades atuais não comprometa a possibilidade de uso pelas futuras gerações).

Os requisitos são divididos em mandatórios (ou seja, de cumprimento obrigatório pelo meio de hospedagem) e eletivos (ou seja, de livre escolha do meio de hospedagem, tendo como base uma lista pré-definida).

O meio de hospedagem para ser classificado na categoria pretendida deve ser avaliado por um representante legal do Inmetro e demonstrar o atendimento a 100% dos requisitos mandatórios e a no mínimo 30% dos requisitos eletivos (para cada conjunto de requisitos).

Além destas legislações, ainda há que se atentar ao Código de Defesa do Consumidor que é a **Lei n.º 8.078/1990** que regulamenta as relações de consumo. Tendo em vista que a Hospedaria fornece serviços ao consumidor, é importante observar as normas legais pertinentes.

A nível municipal existe a necessidade de alvará expedido pela Prefeitura⁷⁷. Para a emissão deste alvará é necessário que o estabelecimento esteja em dia com todas as licenças. Com a documentação em mãos, o empresário deverá procurar a Polícia Civil e, após a análise dos documentos, aguardar a inspeção. O valor da taxa varia de acordo com a metragem do estabelecimento e a capacidade de lotação.

Por fim, existe a necessidade de atender às exigências do Corpo de Bombeiros e realizar o denominado PPCI, ou Plano de Proteção Contra Incêndios, que é contempla também outras normativas e regras de segurança, como por exemplo, benfeitorias na área externa como cercas na piscina, extintores, entre outras especificações que são fornecidas diretamente na corporação do Município respectivo.

⁷⁷ Disponível em <https://www.imbituba.sc.gov.br/noticias/index/ver/codMapaItem/16434/codNoticia/532676>

Ambiente Físico, Geográfico e Natural

A Hospedaria Águas de Ibiraquera está situada em um ambiente físico e natural de características singulares. Está a aproximadamente 90 km de Florianópolis e do aeroporto internacional Hercílio Luz, via BR 101.

Chegando na região, as ruas mais próximas são de chão batido que ficam danificadas após muitas chuvas e sofrem com falta de manutenção pela Prefeitura, mas que garante uma dose de extravagância local, como já mencionado.

O terreno da Hospedaria é dividido em três partes, sendo a primeira onde ficam as acomodações e áreas de lazer como a piscina, spa e quiosque, é bem plana, com boa acessibilidade.

A segunda parte é um barranco com intensa vegetação nativa e uma mata muito bem preservada, que pode ser acessada através de um trapiche colocado no meio da vegetação. Devido ao aclive acentuado, a acessibilidade não é muito boa para pessoas de muita idade ou com dificuldades de locomoção, mas é uma experiência muito boa por estar dentro de uma vegetação praticamente intocada.

Já a terceira parte é uma área plana de banhado a beira da lagoa. O acesso é feito pelo mesmo trapiche que chega até dentro d'água, onde se encontram os caiaques e stand ups para prática de atividades aquáticas.

A lagoa fica justamente em frente e possui uma paisagem exuberante. Algumas épocas do ano a lagoa está cheia e a água atinge a altura em cima do trapiche. Em outras épocas há a abertura da lagoa para o mar e a mesma seca consideravelmente formando algumas piscinas naturais em frente e neste período é possível caminhar a pé até a praia.

A praia mais próxima fica distante 800 m a pé por dentro da lagoa, ou de carro, aproximadamente 10 minutos. Existem na região mais de 10 outras praias para visitação, como a praia do Luz, praia do Rosa, praia vermelha, ouvidor, barra, ribanceira, ferrugem, Silveira, Garopaba, Siriú entre outras.

Além disto, há uma grande diversidade de trilhas nos costões, passeios a cavalo e grandes dunas onde se pode praticar sandboard. As principais dunas são do Siriú, distante 20 km e as dunas da Ribanceira, distante 6 km aproximadamente.

A temporada de inverno possui temperaturas mais baixas e mais ventos, porém apresenta também dias muito agradáveis. Esta temporada de inverno e primavera também atrai muitos praticantes de esportes como surf e kite surf.

As chuvas costumam ocorrer durante todo o ano, porém são um pouco mais frequentes durante o período de primavera que vai de setembro a novembro. Um período prolongado de chuvas pode colocar em risco as atividades externas e os principais atrativos do local e da região, porém são minorias os dias que comprometem a estadia e podem ocorrer inclusive durante a alta temporada, o que não há como prever.

Ambiente Tecnológico

Segundo a proprietária Raquel Tavares, a grande maioria do público que chega até a Hospedaria utiliza-se dos principais aplicativos de hospedagem hoje existentes, entre eles o Airbnb, Booking e o próprio Google. As informações foram obtidas em pesquisa local diretamente com os clientes no check in, ao preencher a Ficha de Hospedagem, o hóspede já informa por qual meio chegou ao conhecimento e decidiu realizar a sua reserva.

A empresa faz uso de planilhas excel onde ficam registrados os dados dos hóspedes, da estadia e também o meio pelo qual a reserva foi realizada.

Segundo levantamento da temporada de 2021 as reservas são catalogadas como: (a) aibnb (25%), (b) booking (15%), (c) já clientes 15%, (d) 15% indicação, (e) google (15%), (f) redes sociais (15%).

A Hospedaria possui rede de internet e wi fi com fibra ótica em todas acomodações e área externa. Possui também televisões em todas as unidades com canais abertos, com exceção das acomodações master que possuem tv por assinatura.

Ambiente cultural

A cultura local é baseada na pesca, sendo esta atividade muito peculiar na região. Na hospedaria está muito presente, pois é possível visualizar diariamente as atividades de pescadores na lagoa e no mar, principalmente com a utilização de canoas, tarrafas e caniços.

A culinária local típica é baseada em peixes e frutos do mar, com vários restaurantes especializados e muitos clientes procuram esta experiência.

A população nativa é de maioria açoriana e baixo grau de escolaridade, porém a pobreza não é recorrente, tratando-se de pessoas humildes mas com relativamente boa qualidade de vida.

A região apresenta também atividades noturnas principalmente nos finais de semana para aqueles que desejam uma pequena incursão na noite.

CONCORRÊNCIA

POUSADA PARAÍSO DO LUZ: Situada a 1 km das praias de Ibiraquera e do Luz, de frente para a lagoa, possui 2 hectares de área verde preservada. É composta por 6 suítes decoradas, ideais para casais e famílias até 4 pessoas, bistrô e piscina com vista. Oferece café da manhã e serviço de quarto, além de aluguel de equipamento para prática de stand up. Possui site próprio bem acabado com belas fotos e link para o gerenciador de reserva Desbravador. Possui perfil no Instagram com 1016 seguidores com link para

reservas e página no Facebook com 3222 seguidores. No Booking possui nota 9,1. O valor da diária de março a novembro para casal com filhos fica em torno de R\$600 e para casal, R\$450.

+Proximidade praia/Chanel Manager/café da manhã/site

POUSADA BISO FINOCA: Situada a 2 km da praia da Ibiraguera e do Luz, à beira da lagoa. Possui 4 casas equipadas, ideais para até 4 pessoas, e um deck de acesso à lagoa. Não oferece café da manhã. Possui perfil no Instagram com 361 seguidores e no Facebook com 549 seguidores. Seu site é bastante precário, mas possui link para reservas. No Booking está avaliada com nota 8,6. O valor da diária de março a novembro está em torno de R\$300 para 4 pessoas e R\$ 250 para casais.

+Beira Lagoa/Cabanas individuais

POUSADA VILLAGE DO LUZ: Situada a 800 metros da praia do Luz e da Ibiraguera, possui 8 cabanas lindamente decoradas, com cozinha completa. Todas possuem sacada com rede e acesso ao jardim central onde há quiosques com churrasqueira e piscina aquecida. Oferecem café da manhã e aluguel de bicicletas. Possuem site muito bem construído, Instagram e Facebook com 5902 e 1100 seguidores, respectivamente. Sua nota no Booking é 9.7. O valor da diária para casal na baixa temporada é em torno de R\$450 e para casal com 2 filhos, R\$650.

+proximidade praia/piscina aquecida/aluguel bike/café da manhã/site

POUSADA MIRANTE DA BARRA: Situada a 2 km da praia da Ibiraguera e do Luz, possui 3 tipos de acomodações: casa completa para famílias ou grupos de até 6 pessoas, suite superior, para casal com acompanhantes e ainda suite térrea para casal. Dispõe de piscina com vista e acesso à lagoa. Oferece café da manhã apenas na alta temporada. Possui site próprio bem construído com ótimas fotos, perfil no Instagram com 368 seguidores e no Facebook com 1681. Está avaliada com 9,3 no Booking. O valor da diária para 4 pessoas é R\$ 375 e para casal, R\$250.

+Site/café da manhã

POUSADA LODGE 365: Situada a 1 km da praia de Ibiraguera, possui quartos duplos, duplos com vista e acesso ao jardim e suítes duplas (superior e térrea). Possui ainda um jardim, lounge, bar e piscina. Oferece café da manhã, além de cozinha compartilhada. Seu site está em construção no momento, mas o perfil do Instagram é muito bem trabalhado. Possui 949 seguidores. No Facebook têm 546 seguidores. No Booking

possui nota 9,1. O valor da diária para casal e 2 filhos fica em torno de R\$500 de março a novembro. Para um casal a diária custa em torno de R\$400.

+Rede social/café da manhã

POUSADA BELLA VISTA: Situada na Estrada Geral do Rosa, a 3 km da praia do Luz e a 1 km do centrinho da praia do Rosa, conta com apartamentos completos, todos na mesma edificação, ideais para casais ou famílias até 4 pessoas. Possui piscina e espaço coletivo para churrasco. Não oferece café da manhã. Seu perfil no Instagram tem 502 seguidores e link para o site, que é bastante simples. No Facebook tem 438 seguidores. Sua avaliação no Booking é 9.4. Os valores de diárias de março a novembro para casal ficam em torno de R\$290 e para 4 pessoas, R\$ 350.

POUSADA PARAÍSO GAIA: Situada a 700 metros da praia do Rosa, a poucos metros do centrinho do Rosa, conta com 9 unidades decoradas, sendo 2 suítes master, equipadas com hidromassagem e ofurô respectivamente, além de outras 7 standart. Oferece café da manhã e bistrô. Além disso, realiza eventos no local. Possui site muito bem desenvolvido. No Instagram tem 7495 e Facebook, 13653. Avaliada no Booking com nota 8.9. As diárias para casal em suíte standart custam em torno de R\$260 e em suíte com hidro, R\$400. Para 4 pessoas, a diária standart custa em torno de R\$460.

+proximidade centro Rosa/redes sociais/site/eventos/hidro/café da manhã/bistrô

POUSADA VALE VERDE BUNGALOWS: Situada a 500 metros da praia do Rosa Norte em um lindo vale com exuberante vegetação, possui 8 bungalows, entre simples e duplos, jardim, deck com piscina e salão onde é servido café da manhã apenas na alta temporada. Possui site bem construído com ferramenta de reservas. No Instagram possui 701 seguidores e no Facebook, 3154. Possui nota 9,1 no Booking. Os valores das diárias para casal custam em torno de R\$280 e para casal com até 2 crianças, R\$350.

+proximidade praia e centrinho/site

HOSPEDARIA PONTA DA PITEIRA: Situada a 3 km da praia de Ibiraquera, de frente para a lagoa com belíssima vista da praia. Possui 6 suítes exclusivas para casais, todas com banheira de hidromassagem e vista, além de piscina e bistrô onde é servido café da manhã e jantar. Oferece caiaques e quadra de beach tênis, além de acesso à lagoa. Também trabalha com pequenos eventos. Possui site muito bem construído. Não anuncia no Booking. Reservas pelo site e pelo link do Instagram direto para Whatsapp. Tem 63300 seguidores no IG e 28686 no FB. O valor das diárias varia em torno de R\$ 1200.

+café da manhã/bistrô/hidro em todos os quartos/eventos

POUSADA RÊMORA: Situada no morro da praia do Rosa, de frente para o mar, possui 17 suítes de luxo exclusivas para casais, todas com vista para o mar e hidromassagem. Oferece piscina com borda infinita, academia, spa com sauna seca e úmida, bistrô para café da manhã e restaurante com renomado chefe de cozinha. Possui site muito bem construído, Instagram com 66,600 seguidores e Facebook com 35654 seguidores. Possui nota 9,5 no Booking. O valor das diárias vão de R\$ 720 a R\$ 1000.

+hidro em todos os quartos/café da manhã/bistrô/academia/sauna/site

POUSADA QUINTA DO BUCANERO: Situada de frente para a praia do Rosa, com vista espetacular, em 17 mil m² de área verde, possui dez apartamentos e duas suítes, todos lindamente decorados e com vista panorâmica. Oferece piscina com deck panorâmico e jacuzzi, academia, sauna, massagem, bar, sala de jogos, lareira e lounge, além de acesso exclusivo à beira da praia através de canoa para travessia da lagoa. Possui bistrô com locação para eventos. Seu site é muito bem acabado. No Instagram possui 52,300 seguidores e 127.000 no Facebook. Não anuncia no Booking. As diárias para casal variam de R\$ 660 a R\$1500. Aceita no máximo família composta por casal e 1 filho (somente acima de 14 anos). Para este grupo as diárias variam de R\$800 a R\$2000.

+luxo/restaurante/eventos/site

VILLAGE PRAIA DO ROSA: Situado na beira da praia do Rosa, dispõe de extensa área social composta por centro de eventos, academia, piscina externa, piscina coberta, playground, espaço kids, quadra de tênis, capela para casamentos, restaurante, além de serviços de beira de praia. Possui 18 unidades, sendo 9 casas com 2 suítes, 5 com 3 suítes e 2 com 4 suítes, além de 2 suítes para casal. Seu site é extraordinariamente bem construído e acabado. No Instagram possui 39.200 seguidores e no Facebook 66.361. No Booking possui nota 9,2. As diárias nas casas de 2suítes para casal giram em torno de R\$ 580. Para 4 pessoas em torno de R\$1160.

FAZENDA VERDE DO ROSA: Situada a beira da praia do Rosa, possui 14 cabanas e 6 suítes, em extensa área verde. Dispõe de playground, piscina, jacuzzi, quiosque com churrasqueira, salão de eventos e restaurante. Oferece café da manhã e serviço de praia. Possui site muito bem construído com ferramenta de reservas. No Instagram possui 41.500 seguidores e no Facebook, 39002. Sua nota no Booking é 9.4. As diárias para casal na baixa temporada variam de R\$300 para casal a R\$450 para casal e 2 crianças.

+estrutura para eventos/beira de praia/site/redes sociais

FAZENDA VERDE BY NECO: Situada à beira da praia do Rosa dispõe de 27 unidades, entre chalés, suítes e casas de 1, 2 ou 3 dormitórios. Algumas delas são equipadas com jacuzzi. Sua estrutura conta com deck de acesso à praia, restaurante à beira mar, piscina aquecida, playground, espaço coworking, espaço para eventos corporativos, espaços para casamento (capela, festa e salão de beleza). Possui site bem elaborado com ferramenta de reserva. Não anuncia no Booking. No IG tem 12.300 seguidores e no FB 16319. As diárias com café da manhã custam em torno de R\$500 para o casal e R\$750 para casal e 2 filhos.

+beira praia/estrutura para eventos/site

ANÁLISE SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
Preço justo pela relação custo/benefício	Estrada de chão
Grande área externa	Sem alimentação direta para clientes apenas delivery
Visual e características naturais diferenciadas	Concorrentes mais próximos da praia e de infraestrutura urbanística
Frente da lagoa	Falta de estrutura de hotelaria, como: recepção, carregador de malas, serviço de quarto diário.
Boas acomodações	Redes sociais com pouco engajamento
Spa de hidromassagem, piscina, quiosque e atividades ao ar livre	Pouco investimento em divulgação e site
Local tranquilo	

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Explorar novos mercados como casamentos e pequenos eventos	Aumento do número de concorrentes
Comunicação no ciberespaço	Dificuldade de cumprir algumas exigências legais
Promover atividades orientadas e passeios ao ar livre	Carência de mão de obra qualificada
Desenvolver uma conscientização ambiental	Poucas opções para dias de chuva e frio
Dólar alto e crise impulsionam turismo interno	

INTERPRETAÇÃO DO DIAGNÓSTICO

A empresa precisa encarar as ameaças de aumento da concorrência expondo os seus diferenciais, bem como demonstrando através da comunicação demonstrar que há opções para os dias de frio e inverno. Para tanto, além da comunicação deve realizar uma preparação e treinamento de pessoal qualificado para o atendimento, aproveitando as oportunidades como passeios ao ar livre e conscientização ambiental.

A preparação do ambiente para realização de pequenos eventos também deverá constar da campanha, com a demonstração do ambiente favorável a estes tipos de celebrações.

O dólar alto pode ser encarado como uma oportunidade para que turistas de diversas regiões do país venham a conhecer o local e a região, posicionando a empresa não apenas como uma hospedagem, mas também como um destino turístico próprio.

As forças apresentadas indicam o potencial neste sentido, por se tratar de um local diferenciado por natureza e as fraquezas devem ser encaradas com a necessidade de investimentos em infraestrutura também.

TARGET

Persona 1: Camila tem 30 anos, é profissional autônoma, casada e ainda não tem filhos, com renda aproximada de R\$ 6.000 mensais. Namora há 3 anos e está buscando o noivado. Mora em Santa Catarina, tem carro e casa própria e desloca-se de carro para suas viagens. Curte viagens com o namorado e conhecer locais diferentes principalmente nos finais de semana. Costuma curtir o turismo regional como praias e serra. É assídua usuária das redes sociais e passa boa parte do tempo pesquisando locais

novos para conhecer. Pesquisa preços, mas também bom gosto e qualidade nas acomodações pois quer desfrutar os melhores momentos com o seu namorado.

Persona 2: Carlos e Janaína são casados e tem dois filhos maiores e desejam aproveitar novamente momentos como casal após a maturidade e independência dos filhos.. Moram no Rio Grande do Sul e costumam viajar nas férias escolares e feriados. O casal tem renda conjunta de R\$ 12.000,00 mensais. Moram em apartamento e buscam locais com contato com a natureza e opções de lazer. Pesquisam preços e procuram locais onde possa ter acomodações completas para realizarem suas próprias refeições, poupando assim os custos de restaurante e preparando as suas alimentações. Já conhecem bem o Rio Grande do Sul e desejam conhecer o litoral catarinense, especialmente as famosas praia do Rosa e Garopaba. Como são profissionais ainda em exercício, tem disponibilidade para viajar nos finais de semana.

OBJETIVOS DE MARKETING

Esta campanha tem como objetivo qualificar o público da Hospedaria buscando a classe A e B, entre 25 e 45 anos, apresentando os diferenciais naturais do local e da hospedaria, principalmente face ao aumento da concorrência, bem como sedimentar como um destino turístico também para baixa temporada. Este objetivo vai focar principalmente em casais, buscando um incremento de receitas operacionais na ordem de 50% no período de um ano, tanto pelo aumento do número de clientes, aumento de como também valor agregado no preço da hospedagem.

Problema de comunicação: Como demonstrar que a Hospedaria oferece boas condições de lazer para casais em finais de semana de baixa temporada, sendo que a marca ainda é pouco conhecida?

Objetivos de comunicação: Consolidar um novo posicionamento para o target, melhorando a comunicação nos meios digitais, criação de site e outdoor.

ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO

Período de veiculação: março a outubro de 2022, período que é considerado mais baixa temporada.

Objetivo de mídia: A Hospedaria Águas de Ibiraquera é uma empresa de hospedagem que oferece uma estadia diferenciada na região para casais que desejam descansar próximos à natureza.

Estratégias e táticas de mídia: Instagram, Facebook, You Tube, Google, criação de site, Outdoor, No Media.

Peças sugeridas: vídeos para youtube, ferramentas de busca no google e google adwords, geração de conteúdo para redes sociais, outdoor e criação de site.

Verba: R\$ 18.000,00 (dezoito mil reais)

LANÇAMENTO

- Outdoor
- Coquetel de lançamento do site para convidados
- Vídeos no youtube
- Impulsioneamento nas redes sociais

BAIXA SUSTENTAÇÃO/SUSTENTAÇÃO

- No Media – Com o oferecimento de camisetas e produtos personalizados para venda diretamente na Hospedaria como recordação e sustentação da marca.
- Manter engajamento nas redes sociais
- Promoção de diárias e oferta de produtos agregados. Ex: Reservando a diária, ganhe de brinde um espumante ou vinho, diárias prolongadas na baixa temporada.
- Anúncios no youtube e google adwords.

ENCERRAMENTO

- Impulsioneamento nas redes sociais
- Geração de conteúdo nas redes sociais
- Outdoor

VERBA

A verba disponibilizada será de aproximadamente 5% do faturamento anual ou R\$ 18.000 (dezoito mil reais)

ORÇAMENTO

Orçamento	Valor	BV Agencia	Total	
Criação	R\$3.000		R\$3.000	
Produção	R\$3.000	R\$450	R\$3.450	
Veiculação	R\$9.500	R\$1.900	R\$11.500	
			R\$18.000	Total

CONCEITO E TEMA DE CAMPANHA

Posicionamento: A empresa quer ser identificada como um destino turístico diferenciado e com opções próprias de turismo e lazer.

Conceito: A Hospedaria Águas de Ibiraquera é um destino turístico para o ano inteiro, ideal para casais.

Tema: A apresentação será realizada principalmente com imagens que demonstrem os diferenciais do local, através de uma linguagem objetiva nos meios outdoor e site e nas mídias sociais, além das imagens com uma linguagem direta através de depoimentos de ex-clientes que possam afirmar o potencial do local.

Defesa Criativa: A campanha deverá apresentar sinergia entre o texto e as imagens e vai despertar atenção, interesse e desejo, culminando para a ação. A utilização desta estratégia de apresentação e canalizando nas redes sociais para os depoimentos apresentando a satisfação, passará a imagem de confiança e lealdade, gerando também recompra e indicações.

PAPER

A peça aqui apresentada é o desenvolvimento do site www.aguasdeibiraquera.com.br, que tem a finalidade de apresentar o produto e também todas as opções de lazer, principalmente de uma forma institucional, facultando também as buscas nas ferramentas do google e google adwords.

Foi produzido um site com a apresentação do local e todas as suas características, das acomodações e das opções de lazer, tanto do local, quanto da região.

Este site será objeto do coquetel de lançamento da campanha previsto no projeto.

TÍTULO DA PEÇA:

Campanha Águas de Ibiraquera temporada inverno 2022, lançamento do Site www.aguasdeibiraquera.com.br

TEMATIZAÇÃO:

O tema abordado no trabalho foi posicionar a empresa com um destino turístico diferenciado na região, principalmente para casais nos meses de inverno, o que permitirá um incremento no faturamento na ordem de 50%.

O objetivo é melhorar a comunicação da empresa e permitir um melhor conhecimento do público alvo quanto ao produto.

O site desenvolvido é uma peça com o objetivo múltiplo, tanto para apresentação geral do produto, como também para ser utilizado como ferramenta de busca no google, além de criar um ótimo fundamento para realização de um coquetel de lançamento, agregando pessoas formadoras de opinião.

Foi feito um briefing e um estudo de mercado e foi reconhecida a necessidade desta peça como fundamental na comunicação do cliente para com o público, de forma a satisfazer e esclarecer as dúvidas do potencial cliente quanto ao local.

O problema de comunicação foi identificado e a melhor maneira de solucioná-lo iniciaria com a produção deste site e por isto realizamos esta peça. Foram estudados dados e entendeu o mercado, no sentido de que a apresentação do produto por este meio poderia auxiliar na identificação dos diferenciais da empresa.

LINK DO PRODUTO

Como o paper escolhido foi o site, estamos indicando abaixo o link para consulta.

WWW.AGUASDEIBIRAQUERA.COM.BR