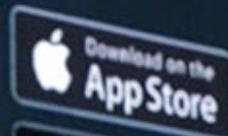


REVISTA

# Festuris

OUTUBRO DE 2020

BAIXE  
NOSSO  
APP



## PRIMEIRA FEIRA

# PRESENCIAL

DE TURISMO DA AMÉRICA LATINA

Festuris aposta na segurança e agendamento de reuniões para acelerar a recuperação do setor

### CONNECTION MEETING

Evento de conteúdo ocorrerá junto à feira de negócios

### SANTA CATARINA

Conheça as belezas e os atrativos do Norte Catarinense

### COLUNAS

Conteúdo de diferentes áreas para a capacitação do mercado

# CORAGEM PARA RETOMAR

Quando somos pegos de surpresa por um inimigo incomum, no qual não estávamos preparados para lidar, o medo domina e paralisa muita gente, puxando para trás e mostrando que estabilidade não existe. Estamos sempre em movimento, sensíveis a qualquer mudança que fuja à "normalidade". Mas ao invés do medo e da insegurança que nos assola em períodos de crise, precisamos ter coragem para retomar e dar o primeiro passo. Os demais são traçados ao longo do percurso, o que não podemos é ficar estagnados.

A pandemia colocou em xeque muitos negócios, exigindo poder de ação, capacidade de reinvenção e coragem para dar a volta por cima. Infelizmente, uma quantidade enorme de empresas não conseguiram sobreviver aos impactos repentinos e dolorosos causados pelo Covid-19. O turismo foi sem dúvida um dos setores mais afetados no Brasil. Segundo um estudo recente da CNC, 50 mil estabelecimentos turísticos tiveram que fechar as portas de março a agosto. São bares, restaurantes, hotéis, pousadas, agências de viagens e serviços de transportes, cultura e lazer. E mais do que isso, são milhares de famílias desempregadas. Um cenário terrível, mas que precisa de uma virada de página.

E para que este cenário volte a prosperar e levar esperança ao mercado, precisamos de

agentes transformadores. Pessoas e negócios que recuperem o otimismo do mercado e façam a roda da economia girar novamente. Enquanto falta coragem e ação, ninguém sai do lugar. E foi justamente isso que não faltou para a organização do Festuris Gramado... Os longos sete meses de pandemia exigiram uma mudança completa de mindset e do formato da feira de negócios (várias vezes por sinal). Mas, em nenhum momento faltou criatividade, empenho e coragem para tirar o evento do papel e realizar a primeira feira de turismo das Américas desde o início da pandemia.

Será uma oportunidade única para a reinvenção do turismo brasileiro e para que os negócios do setor acelerem a sua retomada, gerando otimismo ao mercado. E são os detalhes desta edição histórica do Festuris Gramado e a importância deste evento para a cadeia produtiva do turismo que serão abordados com destaque na Revista Festuris. Mais um grande chamamento a todos os profissionais e empresas do setor que buscam dar a volta por cima e desenvolver seus negócios no pós-pandemia. Seguimos fortes, com muita coragem para retomar e conteúdo para enriquecer este importante capítulo da nossa história. Boa leitura!

**GUSTAVO BAUER,**  
EDITOR-CHEFE

## EXPEDIENTE

### Diretores

Marta Rossi  
Eduardo Zorzanello

### Projeto Gráfico e Diagramação

Moisés de Castilhos

### Editor-chefe

Gustavo Bauer  
gustavo@rossiezorzanello.com.br

### Comercial

Cibele Marcon  
cibele@rossiezorzanello.com.br



### Endereço Comercial

Rua Garibaldi, 308/201,  
Centro - Gramado

# Festuris

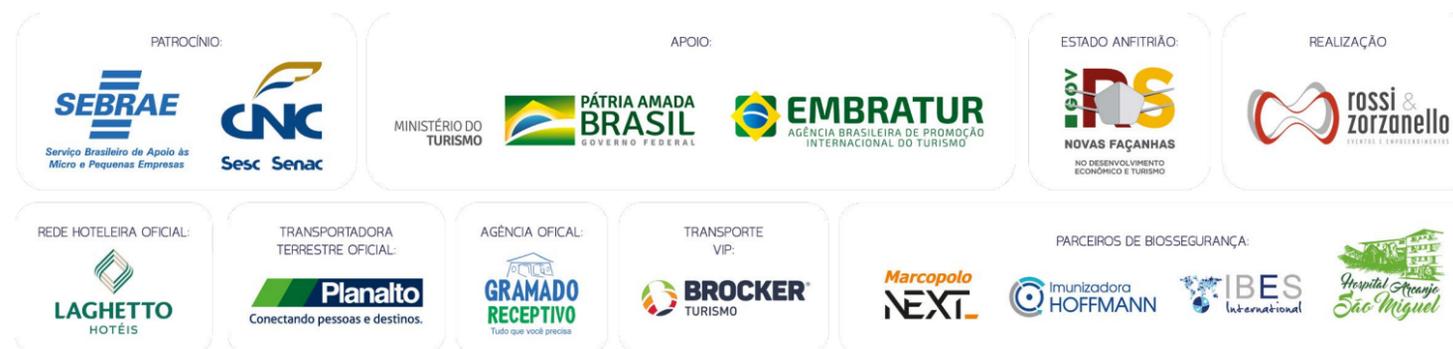
A REINVENÇÃO DO  
TURISMO E DOS NEGÓCIOS



5 A 8 DE NOVEMBRO > 2020



# Festuris



# Festuris Gramado

## será a primeira feira presencial de turismo da América Latina desde o início da pandemia

O FESTURIS chega neste ano à sua 32ª edição e está confirmado para acontecer de 5 a 8 de novembro, nos pavilhões do Serra Park, em Gramado/RS. Mesmo com todas as dificuldades enfrentadas durante a pandemia, a organização buscou a todo momento as condições necessárias para realizar o evento no formato presencial. A feira contará com uma série de protocolos e terá a segurança como prioridade.

Com a autorização do Governo do RS e a manutenção da sua data, o FESTURIS será a primeira feira de

negócios turísticos da América Latina no formato presencial desde o início da pandemia. O evento pretende ser o palco para a recuperação da indústria do turismo, que foi severamente impactada pelo Covid-19. Além disso, busca ser modelo para as feiras que virão no primeiro semestre de 2021.

Entre as medidas a serem adotadas nesta edição, o FESTURIS trabalha com a redução do número de participantes e um maior espaçamento entre stands. Uma série de protocolos de segurança estarão sendo adotados. O

FESTURIS tem grandes marcas confirmadas e nesta edição terá ainda mais foco na geração de negócios, através do agendamento obrigatório de reuniões no App FESTURIS.

O otimismo, a coragem e o desejo de contribuir com a reconstrução do turismo foram valores defendidos pela feira desde o início da pandemia. Agora, tudo isso será levado para o grande ato de reunião do mercado que ocorrerá no Serra Park. Os organizadores trabalham para que o FESTURIS seja o palco da retomada de toda a cadeia turística.

*Em 2019 realizamos umas das maiores feiras de todos os tempos, corredores completamente lotados e com muitos conteúdo e fechamento de negócios*



“Nos sentimos um agente de transformação dentro do setor turístico. O turismo e os eventos foram tratados como vilões nestes sete meses de pandemia, e isso fez com que o mercado se retraísse. Diante disso, nós temos o compromisso de oferecer a oportunidade da retomada. Os heróis não somos nós, nós somos os agentes... Os heróis são os profissionais que virão aqui com a coragem e determinação para reconstruir um mercado que foi abaixo”, ressalta a CEO do Festuris, Marta Rossi.

“Em nenhum momento desistimos de realizar o evento, pelo contrário, sempre trabalhamos e confiamos que seríamos o palco para a retomada segura da indústria do turismo, que tanto precisa de nós para acelerar a sua recuperação. Faremos de tudo para garantir a saúde de cada participante, por isso adotamos protocolos rígidos de segurança”, completou o CEO Eduardo Zorzanello.

### RETOMADA SEGURA DOS NEGÓCIOS

A organização do FESTURIS apresentou argumentos convincentes e parcerias consolidadas para ser autorizado a realizar a edição presencial.

Entre elas a parceria com a **Marcopolo Next** através da plataforma safe check-in para o credenciamento online de todos os participantes do evento, sem a necessidade de contato físico. Um sistema moderno que possui leitor de temperatura, verificação de uso de máscara, validador de acesso e álcool gel para evitar contaminações por Covid-19.

Além disso, a **Imunizadora Hoffmann** fará a sanitização das dependências do evento também para evitar possíveis contaminações.

E para cancelar os protocolos e as boas práticas de biossegurança, está em andamento o processo de certificação de feira “Covid Free” junto ao Instituto Brasileiro para Excelência em Saúde (**IBES**). Com isso, o FESTURIS se tornará a primeira feira com o selo no Brasil. Outro parceiro de biossegurança do evento é o **Hospital Arcanjo São Miguel**.



### AGENDAMENTO OBRIGATÓRIO

O sistema de agendamento de reuniões, que nas edições anteriores era restrito somente aos espaços Luxury e MICE, neste ano será ampliado para todos os inscritos no FESTURIS. As reuniões agendadas foram uma tendência trazida nos últimos anos pelo evento do mercado europeu e norte-americano. E agora, mais do que nunca, a digitalização veio para ficar. Todos os participantes e expositores terão cadastro no App FESTURIS, plataforma para marcar as reuniões de negócios que visa otimizar o tempo na feira e aumentar a produtividade. Ao efetuarem o credenciamento na feira, os participantes recebem um login e senha para cadastro no aplicativo. Os downloads podem ser feitos tanto para Android na Play Store ou IOS na Apple Store.



## TEMPO DE FEIRA

Nesta edição o FESTURIS começará uma hora mais cedo, tendo início às 12h e encerramento às 19h. A ampliação da área de alimentação da feira e a realização do Connection Meeting (evento de conteúdo que ocorre pela manhã) no Serra Park também facilitam a logística dos participantes. Com isso a feira pretende se tornar ainda mais produtiva na geração de negócios e networking.

## SEGMENTAÇÃO

A segmentação da feira também segue fortalecida, tendo como novidades nesta edição os espaços **Saúde (voltado para serviços da saúde e biossegurança)** e **Green Experience (voltado a destinos e produtos identificados com a sustentabilidade)**. Outros espaços segmentados consolidados do evento são: **Luxury, Wedding, Tecnologia & Inovação, MICE, LGBT, Business e Turismo Religioso.**

## Benção nas alturas e abertura no Serra Park

No dia 5 de novembro (quinta-feira), às 16h30, está prevista uma benção nas alturas. Um momento de fé e devoção na abertura do FESTURIS para abençoar a todos neste momento de superação, num sobrevôo sobre Gramado,

com a benção de nosso querido Padre, num ato simbólico em prece e gratidão a Deus. A decolagem vai partir do Jardim do Serra Park.

Mais tarde, às 20h, também no Serra Park vai acontecer a tradicional solenidade de abertura do

FESTURIS, que em anos anteriores foi realizada no Palácio dos Festivais. Desta vez o ato que marca a inauguração da 32ª edição mudou de casa, mas continua com a sua importância para o mercado do turismo.

## FAÇA SUA INSCRIÇÃO NO EVENTO

O credenciamento para o FESTURIS continua aberto para agentes de viagens (free) e profissionais do trade em geral que tiverem interesse em participar do evento. As inscrições podem ser feitas pelo site [www.festurisgramado.com](http://www.festurisgramado.com). Também no site estão disponíveis todas as informações da feira, incluindo os protocolos de segurança.

**SOBRE O**  
**Festuris**



O FESTURIS tem o patrocínio de Sebrae Nacional e CNC. O apoio é de Ministério do Turismo e Embratur. O Rio Grande do Sul é o estado anfitrião. Tem o Laghetto Hotéis como rede hoteleira oficial, a Planalto Transportes como transportadora terrestre oficial, a Gramado

Receptivo como agência oficial e a Brocker Turismo como transporte VIP. Os parceiros de biossegurança são Marcopolo Next, Imunizadora Hoffmann, IBES International e Hospital São Miguel. A realização é de Rossi & Zorzanello Feiras e Empreendimentos



# Festuris

## A REINVENÇÃO DO TURISMO E DOS NEGÓCIOS

### QUINTA-FEIRA - DIA 5

#### 10h às 18h - Atendimento Secretaria

Secretaria do Participante - Feira de Negócios

**Local:** Hall Entrada (Pavilhão 1)

Secretaria do Festuris Connection - Meeting

**Local:** Pavilhão 2

Secretaria do CAEX

**Local:** Pavilhão 2

Secretaria do CAEX Espaços Luxury & Wedding

**Local:** Pavilhão 2

#### 16h30 - Bênção nas Alturas

Um momento de fé e devoção na abertura do FESTURIS para abençoar a todos neste momento de superação, num sobrevôo sobre Gramado, com a benção de nosso querido Padre.

**Local:** Decolagem partindo do Jardim do Serra Park

Observação: Em caso de situações climáticas não compatíveis para o vôo, a ação será transferida para o dia 06/11 às 16h30min.

#### 20h - Solenidade de Abertura

**Local:** Auditório principal - Serra Park

### SEXTA-FEIRA - DIA 6

#### 8h às 19h - Atendimento Secretaria Connection - Meeting

**Local:** Pavilhão 2

#### 10h às 19h - Atendimento Secretaria

Secretaria do Participante - Feira de Negócios

**Local:** Hall Entrada (Pavilhão 1)

Secretaria do CAEX

**Local:** Pavilhão 2

Secretaria do CAEX Espaços Luxury & Wedding

**Local:** Pavilhão 2

#### 8h30 às 13h - Festuris Connection - Meeting

Evento de conteúdo com uma seleção incrível de temas e casos de sucesso que irão te inspirar ao crescimento.

**Tema:** Turismo em Transformação

**Local:** Auditório principal - Serra Park (2º pavilhão)

#### 12h às 19h - Feira de Negócios

Observação: **É OBRIGATÓRIO** o agendamento de reuniões e visitas a todos os stands através do app Festuris

**Local:** Serra Park

#### 13h45 às 18h45 - Sala de Conteúdo - "Palco Principal"

Apresentação de cases de sucesso e de produtos ou destinos

**Local:** Palco Principal - Serra Park (2º pavilhão)

#### Das 14h às 19h - Sala de Conteúdo - "Palco 01"

Apresentação de cases de sucesso e de produtos ou destinos

**Local:** Palco 01 - Serra Park (2º pavilhão)

#### 14h15 às 18h15 - Sala de Conteúdo - "Palco 02"

Apresentação de cases de sucesso e de produtos ou destinos

**Local:** Palco 02 - Serra Park (2º pavilhão)

### SÁBADO - DIA 7

#### 8h às 13h - Atendimento Secretaria Connection - Meeting

**Local:** Pavilhão 2

#### Das 10h às 19h - Atendimento Secretaria

Secretaria do Participante - Feira de Negócios

**Local:** Hall Entrada (Pavilhão 1)

Secretaria do CAEX

**Local:** Pavilhão 2

Secretaria do CAEX Espaços Luxury & Wedding

**Local:** Pavilhão 2

#### Das 8h30 às 13h - Festuris Connection - Meeting

Evento de conteúdo com uma seleção incrível de temas e casos de sucesso que irão te inspirar ao crescimento.

**Tema:** Turismo em Transformação

**Local:** Auditório principal - Serra Park (2º pavilhão)

#### Das 12h às 19h - Feira de Negócios

Observação: **É OBRIGATÓRIO** o agendamento de reuniões e visitas a todos os stands através do app Festuris

**Local:** Serra Park

#### Das 13h45 às 18h45 - Sala de Conteúdo - "Palco Principal"

Apresentação de cases de sucesso e de produtos ou destinos

**Local:** Palco Principal - Serra Park (2º pavilhão)

#### Das 14h às 19h - Sala de Conteúdo - "Palco 01"

Apresentação de cases de sucesso e de produtos ou destinos

**Local:** Palco 01 - Serra Park (2º pavilhão)

#### Das 14h15 às 18h15 - Sala de Conteúdo - "Palco 02"

Apresentação de cases de sucesso e de produtos ou destinos

**Local:** Palco 02 - Serra Park (2º pavilhão)

#### 17h - Coletiva de Imprensa com diretores do Festuris

**Local:** Palco Principal - Serra Park (2º pavilhão)

# A FORÇA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS ESTÁ NO CUIDADO.

A força para os negócios de Turismo em Áreas de Natureza recomeçarem está no cuidado de cada empreendedor ao cuidar da segurança de todos. E também no apoio do Sebrae, que teve o cuidado de reunir orientações de saúde para esse e outros setores. Quando todo mundo cuida, fica mais fácil recomeçar.

**CUIDE BEM. FAÇA PARTE  
DESSA MUDANÇA.**



Escaneie e  
conheça as  
ORIENTAÇÕES  
DE SAÚDE.



# Connection Meeting

oferece conteúdo para contribuir na transformação do turismo

O Festuris Connection Meeting será um evento de conteúdo imperdível que vai acontecer nos dias 6 e 7 de novembro, em Gramado, junto à Feira Internacional de Turismo de Gramado. Nos anos anteriores o evento aconteceu no Hotel Master, mas nesta edição para garantir mais segurança e facilidade aos

participantes, o conteúdo estará no mesmo local da feira de negócios, nos pavilhões do Serra Park.

Será um grande palco de conteúdo por onde passarão importantes nomes do Turismo e dos Eventos do Brasil, empresários, especialistas e lideranças inspiradoras que falarão de temas fundamentais para a recu-

peração dos setores.

Entre as temáticas que serão discutidas no evento estão: Empreendedorismo, Inovação, Tecnologia, Marketing, Segurança Sanitária, Sustentabilidade e Espiritualidade. Um mix de conteúdo que pretende acelerar o processo de transformação e recuperação do turismo no pós-pandemia.

Em 2019, o evento ocorreu no Hotel Master Gramado, neste ano toda a programação do Connection-Meeting ocorrerá nos pavilhões do Serra Park junto a feira de negócios



"A programação do Connection Meeting está incrível. São temas totalmente voltados ao mercado, e que trazem também o otimismo que tanto necessitamos para recuperarmos o nosso setor. Teremos excelentes palestrantes, de diversas áreas e casos de sucesso que vão inspirar os participantes. Nossas provocações trazem como objetivo o olhar voltado para as oportunidades. Elas estão aí, e precisamos aproveitá-las", destaca a

curadora do evento, Luciana Thomé.

Entre os nomes confirmados entre os palestrantes estão: André Germanos (Secretário Nacional de Ecoturismo), Thomas Eckschmidt (Capitalismo Consciente), Germana Magalhães (Coordenadora de Turismo do Sebrae Nacional), Peter Weber (Skyteam Consolidadora), Thiago Akira (Marketing Turístico Digital), Daniel Françoso (Turbox), Mauro Rinaldi (Palestrante Motivacional), Marcus

Rossi (Gramado Summit), Ricardo Gomes (Câmara LGBT), Fabiana Lima (Trielotur) e muito mais.

Os ingressos para o evento custam R\$ 159 e também dão acesso à feira de negócios. As compras podem ser feitas pelo site [www.festurisgramado.com/festuris-connection-meeting](http://www.festurisgramado.com/festuris-connection-meeting), onde também está disponível a grade temática completa. O patrocínio do evento é de Sebrae Nacional e CNC.

Festuris  
CONNECTION

MEETING

Turismo em transformação

## SEXTA-FEIRA DIA 6

8h às 19h

**ATENDIMENTO  
SECRETARIA FESTURIS  
CONNECTION - MEETING**  
Local: Pavilhão 2

8h30 - **BOAS VINDAS**

Lucia Hoffmann Bentz  
Presidente da ABAV RS

8h35 - **MOTIVE-SE**

Transforme o potencial em resultado!  
Mauro Rinaldi - Palestrante e Conferencista Motivacional no Brasil e no Exterior.

9h30 - **EMPREENDA**

O empreendedorismo e o turismo em transformação  
Germana Magalhães - Coordenadora da Carteira de Turismo Sebrae Nacional.

**Apresentado por:**

Rita Vasconcelos  
Vice-Presidente de Relações Institucionais da ABAV RS

10h - **ACELERE**

10 anos em 1 - Como a pandemia nos fez migrar para o digital na marra  
Marcus Rossi - CEO da Gramado Summit

10h20

**Posicionamento Digital no Turismo: você tem?**  
Thiago Akira - Consultor de Marketing Turístico Digital

10h40 - **INTERVALO**

11h10 - **ACELERE**

**Turista 4.0 - você está preparado para esse cliente?**  
Daniel Françoso - CEO & Founder Turbox

11h30

**Como o design pode ajudar você a conquistar clientes**  
Gisella Simões - Diretora Executiva do Instituto de Design Inovação e Tecnologia - IDIT

11h50 - **SIM! NOS TRANSFORMAMOS NA CRISE**

Case 01 - Peter Weber - CEO da SkyTeam  
Case 02 - Ana Paula Gutierrez - Co-fundadora do Integração Trade  
Case 03 - Juarez Barroso - Presidente da Redetur

**Apresentado por:** João Augusto Machado  
Vice Presidente Marketing e Eventos ABAV Nacional

12h50 - **SIM! NOS TRANSFORMAMOS NA CRISE**

**Tudo o que você precisa saber sobre a Lei Geral de Proteção de Dados aplicada ao turismo**  
Roberta Feiten - Advogada

**Apresentado por:** João Augusto Machado - Vice Presidente Marketing e Eventos | ABAV Nacional

13h - **ENCERRAMENTO**

## SÁBADO DIA 7

Das 8h às 13h  
**ATENDIMENTO  
SECRETARIA FESTURIS  
CONNECTION - MEETING**  
Local: Pavilhão 2

8h30 - **"MOTIVE-SE"**

**Quem tem fé vai mais longe!**  
Tony Allysson - Cantor, empresário, palestrante, missionário e apresentador

9h30 - **ACELERE!**

**Case 01: Saúde e Segurança - Os novos "s" que vieram para ficar**  
Vivian Giudice - Diretora do IBES - Instituto Brasileiro de Excelência em Saúde

Apresentado por: Danilo Martins - Presidente do SINDETUR RS

Case 02 - Inovação e tecnologia em biossegurança - Marcopolo Next  
Representante da Marcopolo Next

10h - **PREPARE-SE PARA AS OPORTUNIDADES!**

**A Natureza como Propulsora da Economia**  
André Germanos - Secretário Nacional de Áreas Protegidas e Ecoturismo do Ministério do Meio Ambiente

10h20

**Turismo sustentável: sustentabilidade como estratégia de negócios, desafios e oportunidades atraindo clientes num mercado em crescente evolução**

Lourdes Cristina D. Printes - Diretora técnica da LCP Engenharia e Construções, LP Engenharia & Consultoria (Brasil) e Technology Engineering and Smart Solutions- TESS (China-Shanghai)

10h45 - **INTERVALO**

11h20  
**Marketing Digital: como os influenciadores digitais podem ajudar seu negócio a alcançar mais clientes**  
Patty Leone - Travel influencer - @pattyleonetoatravels

11h45

**Empresas que transformam: Missão e Reputação Agregando Valor aos Negócios**  
Thomas Eckschmidt - Palestrante, especialista em agronegócio e escritor

12h10

**330 milhões de Turistas - A Fé que Impulsiona a Recuperação do Turismo**  
Fabiana Lima - CEO Trielotur Operadora de Viagens

12h30

**A força do Turismo LGBT**  
Ricardo Gomes - Presidente da Câmara LGBT

**Apresentado por:** Juarez Barroso - Presidente da Redetur

13h - **ENCERRAMENTO**

Observação: Grade temática em construção, podendo sofrer alterações.





Garanta seu lugar  
no **evento que mais  
fecha negócios no país**

WWW.GRAMADOSUMMIT.COM

Gramado  
**summit**

*Atendimento personalizado*  
do início ao fim da viagem!

*Especialista*  
EM TRANSPORTE  
DE PESSOAS



**MAIS DE 100 MIL PESSOAS  
TRANSPORTADAS EM 2019,  
SOMENTE EM EVENTOS!**

**Somos a solução perfeita para suas viagens, seja passeio turístico ou encontro corporativo, oferecendo diversas opções de transporte como ônibus, micro-ônibus e vans.**

#### **ATENDIMENTO**

Pensando em proporcionar a melhor experiência de viagem, contamos com um atendimento de qualidade durante todos os processos envolvidos, apresentando soluções eficientes e buscando suprir todas as necessidades com agilidade e profissionalismo.

#### **QUALIDADE**

Nossos ônibus possuem serviços e tecnologias de ponta que proporcionam conforto, sofisticação e segurança durante todo o trajeto.

#### **SEGURANÇA**

Para manter nosso compromisso com cada passageiro, além das frotas modernas com sistemas de última geração, nossos motoristas são capacitados e participam de treinamentos periódicos.

#### **TRADIÇÃO**

Com mais de 70 anos de experiência, a Planalto já transportou diversas gerações, incorporando tecnologias acessíveis a cada período priorizando sempre pela excelência.

**facebook.com/planaltofretamento**  
**Televendas de segunda a sexta, das 08h às 18h30**  
**(51) 3374.9743 ou (51) 51 8409.9513**  
**fretamento@planalto.com.br**

**Planalto**  
FRETAMENTO

# Descubra o Norte Catarinense

LUCIANA THOMÉ  
MILENA ZIMMERMANN DE FREITAS  
ALAN D. CLAUMANN

Um estado bellissimo, rico e diverso como Santa Catarina é, sem dúvida, um dos grandes destinos turísticos brasileiros. Muito reconhecida por suas praias, cultura, festas grandiosas, frio, altitude e produtos de extrema qualidade. Certamente essa breve descrição trouxe vários lugares à sua memória, e são todos incríveis! Importante conhecer um pouco da próspera e encantadora Região

Norte, com destaque para algumas importantes cidades: Joinville, a maior do Estado e com a maior economia; a histórica e bela São Francisco do Sul, Itapoá, a empreendedora e futura Blue Zone, Jaraguá do Sul, e as simpáticas São Bento e Rio Negrinho, acima da sinuosa e encantadora Serra Dona Francisca. Todas estas cidades têm seus marcos históricos ligados às imigrações que vieram da Europa e cujo legado fez prosperar municípios que desenvolveram polos industriais, que mais recentemente,

avançam nas áreas de inovação e tecnologia, mas ainda guardam as memórias de seu passado como presentes a serem partilhados em suas zonas rurais, na gastronomia, arquitetura e nas águas que banham seu litoral. Gostamos de ser anfitriões - nossa cultura é do bem receber típico das famílias que acolhem amigos com atenção e cuidado, por isso fizemos uma seleção de opções imperdíveis para inspirar roteiros, passeios e pacotes no Norte de Santa Catarina:

## JARAGUÁ DO SUL

A cidade ostenta posições impressionantes no Brasil – está entre as mais seguras e longevas e isso se deve a elevada qualidade de vida de sua população. Mas, além disso, Jaraguá tem uma rota religiosa voltada a devoção ao Pe. Aloisio Boeing e a possibilidade de integração com a visita a outras igrejas católicas e luteranas antigas, incluindo grutas e a belíssima Chiesetta Alpina, uma réplica da original europeia construída no alto de uma montanha de bela paisagem. Além da fé, a natureza, o Rio Jaraguá e a Mata Atlântica oferecem condições para o cicloturismo e atividades de aventura como vôo de parapêlo. Nesta região, temos um produto com Denominação de Origem, a Banana da Região de Corupá - A Banana Mais Doce do Brasil, além das 14 Cachoeiras lindas “de tirar o fôlego” de Corupá, e as belezas de Schoreder, reconhecido como um dos 100 lugares para turismo mais sustentáveis do mundo pela Sustainable Destination – Global Top 100 de 2020. Por fim, bons hotéis desde o perfil econômico, até o mais sofisticado, além de diversas opções de restaurantes compõem roteiros ideais - entre eles estão os de fartos buffets, comidas típicas, carnes nobres e de cozinha contemporânea catarinense.

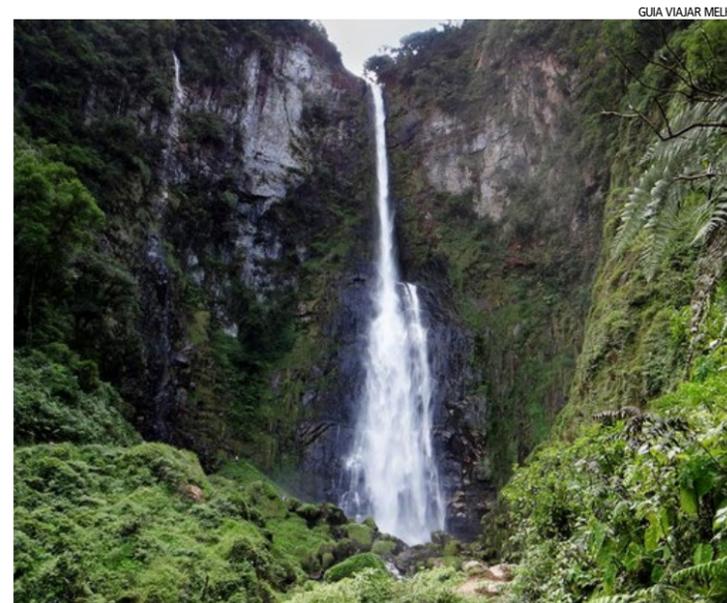
PREFEITURA DE JARAGUÁ DO SUL



## RIO NEGRINHO E SÃO BENTO DO SUL

Duas cidades muito acolhedoras no ponto alto da cênica Serra Dona Francisca. Com destaque para o passeio de Maria Fumaça, cuja ferrovia liga esses destinos, conhecer Rio Negrinho e São Bento do Sul é uma experiência que deve incluir um tour de compras, pois são lugares com excelentes fábricas de móveis, cerâmicas e, ainda, outras opções no comércio local, como chocolates e delícias da colônia. Além disso, se hospedar em um dos sítios charmosos de Campo Alegre e provar uma deliciosa carne de ovelha também é muito recomendado, especialmente no friozinho do inverno.

TIRE A BUNDA DO SOFÁ



GUIA VIAJAR MELHOR

## SÃO FRANCISCO DO SUL

Um destino completo – com lindas praias, baía cênica de águas tranquilas, Cidade Histórica e áreas de natureza preservada, ou seja, várias opções para roteiros e pacotes que poderão ser voltados a um segmento, ou diversificados. Um tour pelo centro histórico com a possibilidade de avistar as toninhas (espécie de golfinho) na Baía da Babitonga, a culinária de frutos do mar desde opções populares, passando pelos rodízios e sequências, até pratos de alta gastronomia atendem a todos os gostos. Além disso, as opções de praias e passeios são inúmeras, com trilhas, banhos de cachoeira e visita a propriedades rurais para vivenciar lugares que ainda preservam costumes e seu modo de viver. Mas, estamos falando de uma Cidade Histórica à beira mar, portanto, os passeios de barco ou escunas não podem ficar fora do roteiro – as paisagens são deslumbrantes. E a hotelaria, diversificada, tem opções para todos – desde hotéis simples e familiares, até aqueles mais estruturados e com vista privilegiada para o mar. Baixe o Guia no [www.acisfs.com.br/hospitalidade](http://www.acisfs.com.br/hospitalidade)

## ITAPOÁ

Itapoá é um nome de origem indígena (índios Carijós) e significa “pedra que surge”. O nome está relacionado à pedra localizada na parte Central da orla, a 300 metros da praia, que faz um curioso aparecimento seguindo o movimento das marés: quando alta fica submersa, quando baixa, fica à vista para contemplação. Destino de praia e sol, está se destacando também pela observação de pássaros e pela Mata Atlântica preservada que tem chamado cada vez mais a atenção de turistas pelo mundo todo. Joinville: plural, respira cultura e tecnologia sem fazer pausa. A maior cidade de Santa Catarina já é muito conhecida por suas indústrias e eventos empresariais, pelo maior Festival de Dança do mundo, pela Festa das Flores, Escola do Ballet Bolshoi e pelo Instituto Juarez Machado, mas surpreende quando o assunto é o Turismo Rural, Gastronômico e Cervejeiro, já que tem com o maior número de Cervejarias Artesanais de Santa Catarina! A cerca de 8km do centro, há um parque muito visitado para apreciar lindas flores, peixes ornamentais, fazer piqueniques ou mesmo para ensaios fotográficos e

PREFEITURA DE JARAGUÁ DO SUL



Visite o Guia no <https://www.turismoemjoinville.com.br/>  
Descobrir a Região Norte e suas cidades é conhecer uma história empreendedora de sucesso, com presença forte do turismo de negócios - âncora de sua atratividade pela riqueza que sabe produzir, mas que revela a oportunidade de conhecer cidades de bem viver, que oferecem oportunidades e qualidade de vida, e por isso conquistam os olhos atentos daqueles que apreciam encontrar novos destinos. Todos esses destinos têm qualificado empresas de turismo por projetos entre Prefeituras Municipais, Associações Empresariais e SEBRAE.

até casamentos. Já outras propriedades nos lembram dos tempos simples de pintar bolachas na casa da vó ou de brincar com os animais da fazenda e andar de trator. Por aqui, o ato de tomar café é levado muito a sério, e não se resume apenas à bebida revigorante, já que

as diversas cafeterias e confeitarias servem desde cucas e chineques (pão doce com farofa, tradicional da região), comidas tradicionais da região, a tortas sofisticadas e bem decoradas. Além disso a hotelaria e os restaurantes são “de tirar o chapéu” e para todos os gostos e bolsos.



## Turismo na **Comunicação**

### Por que criar experiências aos turistas é tão importante?

#### ANELISE ZANONI

Jornalista, PhD em Comunicação Social e diretora da Way Content, agência de comunicação com foco em turismo e gastronomia. Autora do projeto Travelterapia



**NÃO É PRECISO MUITO INVESTIMENTO PARA CRIAR ALGO QUE O TURISTA LEVE PARA SEMPRE NA MEMÓRIA**



É fato: a pandemia nos deixou tristes. Por muito tempo, ficamos isolados em casa, com poucos amigos e poucas alegrias. Foram meses difíceis, um verdadeiro caos.

A pandemia não passou e sair de casa ainda pode ser arriscado. Porém, já sabemos que não dá mais para ficarmos parado, e o turismo começa a surgir nas nossas vidas como uma possibilidade de "resgate" de um pouco daquilo que se foi.

No momento em que vivemos, é super importante investir em atividades ao ar livre e em experiências que criam memórias positivas. Afinal, para valer a pena sair de casa, é importante que o programa seja bacana.

Por isso, é hora de investir em experiências, no relacionamento com clientes e na fidelização. Não é preciso muito investimento para criar algo que o turista leve para sempre na memória. Além disso, vivemos num momento em que estamos aprendendo que acumular vivências é bem mais importante do que ter objetos em casa, porque viajar é capaz de transformar nossas vidas e nossa percepção sobre o mundo.

Pensando nisso, quem trabalha no setor de turismo precisa estar preparado para receber quem chega com desejo de novidade e de experiências. O primeiro passo para iniciar essa trajetória é pesquisar o que o segmento onde você atua está fazendo e olhar para si mesmo, encontrando seus próprios potenciais. Busque inspiração, adapte ou

copie ideias boas, se for o caso.

Se você já tem uma estrutura bacana, invista em um bom atendimento. Serviço eficiente é fundamental para o sucesso. Ter uma pessoa comunicativa e bem treinada para receber os turistas é muito importante e pode ajudar não só na experiência do cliente como na venda de produtos. Invista em capacitação sempre e no olhar cuidadoso com o cliente.

Outra estratégia eficiente é apresentar o que você tem de mais genuíno. As pessoas gostam de ouvir histórias e experimentar coisas que não fazem parte de suas rotinas. Que tal fazer uma degustação de pão caseiro com geleias ou ensinar alguém a fazer um bolo ou espremer um caldo de cana? Já pensou em montar um piquenique ou ensinar artesanato ao turista? Tenho certeza de que, além de boas memórias, esse visitante voltará pra casa entusiasmado e fazendo propaganda gratuita de você, contando para os amigos e familiares o que viveu.

As pessoas gostam de levar recordações para casa e você pode ampliar sua renda com isso. No seu estabelecimento você pode ter itens à venda e que têm a ver com o estilo do seu negócio. Se seu empreendimento é numa fazenda, por que não vender produtos próprios como geleias, doce de leite, mel, embutidos e artesanato?

Experimentar é viver o turismo de maneira intensa. É quando criamos lembranças para sempre. Que tal pensar nisso durante esta retomada?



## Turismo **Rodoviário**

### As tendências se confirmaram

#### TIAGO LIMA

Fundador e idealizador da Trip Tri (maior comunidade de viajantes do sul do Brasil), Mochileiro, Geógrafo, Empreendedor, Empresário, Coach, Especialista em Turismo Rodoviário.



**O PERÍODO ACEITÁVEL DO "FIQUE EM CASA" JÁ PASSOU, E AGORA, PRECISAMOS ESTAR PREPARADOS PARA ATENDER AOS MILHARES DE CLIENTES...**



Estávamos certos. Todos nós imaginávamos que a demanda reprimida gerada pela pandemia do novo coronavírus algum momento iria terminar. E terminou... pelo menos, foi o sentimento que tivemos ao término do último feriado.

Percebemos uma demanda muito próxima daquelas antes da pandemia, com clientes comprando os mais variados destinos, e a busca pela compra na última hora foi novamente uma característica deste cliente.

Alguns destinos turísticos relatam que o volume de pessoas cresceu em comparação com o mesmo feriado de anos anteriores, muito provavelmente devido às flexibilizações das atividades em praticamente todos os setores. Nas cidades litorâneas, os empresários dos setores hoteleiros comemoram, informando que a ocupação chegou a números parecidos com os de temporada alta. Destinos com selo verde de qualidade e destinos de natureza foram os mais comercializados neste último feriado.

Também vimos o quanto os fornecedores e prestadores de serviços se prepararam para atender essa demanda, onde o atendimento a protocolos se tornou um item indispensável e apreciado pelos clientes na hora de escolher o destino a visitar. Percebemos esse item como um fator determinante para o cliente confirmar sua compra, para dar segurança a toda sua família durante a viagem.

Especificamente no turismo rodoviário, os protocolos mínimos já são eficientes o bastante para uma viagem segura. Em todos os embarques, presenciamos

profissionais bem orientados e capacitados nas novas normas, como medição de temperatura, disponibilização de álcool gel no interior do ônibus e a exigência do uso de máscara durante todo o período da viagem.

Ao chegar no destino, o turista encontra as mesmas normas sendo adotadas e respeitadas, o que garante uma segurança ao passageiro durante todas as etapas de sua viagem (deslocamento, atrativo, hospedagem, alimentação).

Alguns destinos pesquisados relatam que devido a grande quantidade de pessoas em frente ao empreendimento, seja ele um atrativo turístico ou até mesmo uma parada para alimentação, as exigências necessárias podem causar um certo desconforto ao passageiro, como tempo de espera maior que o habitual ou disponibilidade de vagas, entretanto, é totalmente aceitável quaisquer justificativas, pois toda a cadeia de turismo está empenhada para garantir a maior segurança sanitária possível ao visitante.

Nós do trade turístico tivemos neste último feriado, uma pequena amostra da grande demanda que está por vir. O período aceitável do "fique em casa" já passou, e agora, precisamos estar preparados para atender aos milhares de clientes que sem dúvidas, será muito maior a cada feriado ou data comemorativa que se inicia.

Se pelos ares, os números ainda não estão como deveriam, por terra, a expectativa é cada vez maior.

Que tenhamos grandes vendas nesse novo normal que o turismo rodoviário já nos comprovou.


**THIAGO  
AKIRA**

Consultor de Marketing Turístico Digital, Professor, Palestrante, Videomaker, Fotógrafo, Realidade Virtual e Aumentada.



**MUITAS VEZES  
É MELHOR  
SER O  
NÚMERO 1 EM  
EXCELÊNCIA  
DO QUE O  
NÚMERO 1 EM  
VENDAS**



## Marketing **Turístico** Digital

### Posicionamento Digital no Turismo

Não basta estar presente, a corrida agora é pelo posicionamento das marcas nos territórios digitais. Chamamos de territórios os canais que escolhemos trabalhar a nossa estratégia, como Instagram, Facebook, Youtube e até o próprio Google.

Quem me acompanha sabe que não sou fã de fórmulas prontas, mas tem uma que eu desenvolvi e sigo a risca, independente do porte da empresa, segmento ou mercado, ela está presente nos principais players a sua volta, seja local, regional, nacional ou mundial.

O Posicionamento Digital é uma equação fácil de explicar, ela é a soma de quatro elementos essenciais para quem deseja ocupar espaço de destaque no mercado: Segmentação, Diferencial, Comunicação e Entrega.

Mas antes de seguir tenha em mente o seguinte pensamento, o posicionamento não é você que decide, quem determina isso é o consumidor e o mercado. Então a sua estratégia deve ser focada em conhecer seus Públicos e Concorrentes, e caprichar na Distribuição e Performance do seu produto ou serviço turístico.

#### SEGMENTAÇÃO

Quando você escolhe trabalhar com um público ou nicho específico isso te coloca num outro nível, apresentando sua expertise e não deixa muito espaço para comparar com produtos mais genéricos. Se o seu foco for viagens românticas para casais isso já te agrega valor e faz o consumidor pensar: "Pode até ser um pouco mais caro, mas eles são especialistas nisso, então vai valer".

Mas e se eu não tiver o luxo para escolher um segmento, se preciso atender todos? Sem problema, isso é segmentação também, só que você acaba concorrendo com muito mais empresas que também não segmentam no mercado. Quando você opta por segmentar você escolhe seu público e também os seus concorrentes. Sem problema você continuar a atender todos mas paralelo a isso escolha alguns nichos para trabalhar.

#### DIFERENCIAL

Agora, com um Diferencial, sua empresa segmentada ou não, pode ganhar pontos de posicionamento também. O que sua empresa faz de diferente, que nenhuma outra faz?

Um tour ou experiência exclusiva, mimos sob medida, o que destaca sua empresa da sua concorrência? Não tem diferencial? Tudo bem, mas você passa a concorrer com outras centenas que também não se diferenciam.

#### COMUNICAÇÃO

A Comunicação é essencial, pois não adianta você ter uma Segmentação bem definida e um Diferencial poderoso se ninguém te conhece. É aqui que os canais digitais podem te transformar em referência no mercado. Combinando uma produção de conteúdo que educa e fortalece a marca, com anúncios bem direcionados a sua segmentação, você conquista o seu espaço de forma rápida e permanente.

#### ENTREGA

De nada adianta ter Segmentação e Diferenciais excepcionais, uma Comunicação eficiente, se a Entrega for péssima. Vemos o reflexo disso nas avaliações negativas de empresas que não se preocupam com a sua entrega. Você precisa superar expectativas, entregar mais do que foi contratado, surpreender sempre. Isso repercute, reverbera e transforma clientes em promotores da sua marca, e nada melhor do que o famoso boca a boca.

Você não precisa vender milhões, mas se sua entrega é incrível, você tem o seu valor. Muitas vezes é melhor ser o número 1 em excelência do que o número 1 em vendas.

Enfim, a ideia era trazer uma reflexão e o exercício agora é observar os grandes players, de locais a mundiais, e avaliar como eles se comportam com cada um desses 4 elementos. E olhe para dentro da sua empresa, reavalie a sua estratégia de Posicionamento Digital, tenho certeza que essa fórmula vai te ajudar bastante.

REVISTA  
**Festuris**  
SETEMBRO DE 2020

## A Reinvenção do Turismo e dos Negócios

Festuris Gramado se prepara para edição totalmente voltada à segurança dos participantes

<b>CONNECTION</b> Evento terá como tema "O Futuro da Alimentação e da Gastronomia"	<b>SANTA CATARINA</b> Conheça as belezas e atrativos turísticos do Oeste Catarinense	<b>COLUNAS</b> Novo formato da Revista conta com colunistas de referência no turismo
---	---	---

Faça parte da maior vitrine para **negócios turísticos do sul do Brasil**

**ANUNCIE AQUI**

☎ (54) 3286-3313

📞 (54) 99637-9972



## DANIEL FRANÇOSO

MBA em Tecnologia para Negócios com ênfase em Data Science, Big Data e Inteligência Artificial



**INVENÇÃO É TRANSFORMAR DINHEIRO EM IDEIAS, INOVAÇÃO É TRANSFORMAR IDEIAS EM DINHEIRO**



# Tecnologia & Turismo

## O desafio da inovação no turismo

Você que acompanha meu trabalho já me ouviu falar que devemos buscar conhecimento, referências e práticas de outros mercados, olhar para fora do turismo mesmo!

Essa é a chave para a inovação no nosso mercado, pois acredite que soluções antigas não resolvem problemas novos!

E como podemos inovar no turismo?

Irei usar duas frases para me ajudar na contextualização da explicação. A primeira é do Steve Jobs:

"A inovação geralmente é resultado de conexões entre experiências pessoais. Se você tiver as mesmas experiências que todas as outras pessoas, é improvável que você consiga olhar em outra direção."

E a segunda de Larry Hirst (um dos antigos presidentes do conselho de administração da IBM):

"Invenção é transformar dinheiro em ideias, inovação é transformar ideias em dinheiro."

Podemos entender que não existe inovação sem criatividade, já que a inovação é a aplicação prática da criatividade, ou seja, uma ideia criativa só será considerada como inovação se for aplicada e gerar valor. Do contrário

não passará de uma invenção.

E para que haja criatividade é preciso que uma pessoa possua conhecimentos em segmentos diversos, muitos deles alheios a sua área de especialização.

Há uma metáfora usada para descrever as habilidades das pessoas enquanto profissionais, as habilidades em forma de T ou T-shaped skills, que ilustra como você pode entender esses conhecimentos.

A "perna" vertical da letra T indica as habilidades em que você é especialista e a horizontal indica os seus conhecimentos não profundos (generalista), ou seja, um profissional com capacidades em diversas áreas, mas expert em uma delas.

Quer saber como pode aumentar a sua "perna" horizontal de habilidades? Leia livros, revistas, assista à documentários, palestras (como TED Talks por exemplo), ouça podcasts, faça cursos (online ou offline), participe - ativamente - de grupos de discussões, clubes e MasterMinds.

Somente adquirindo habilidades nas mais diversas áreas que conseguiremos realmente inovar e resolver as dificuldades do turismo. Estamos juntos nesta?