

Marketing Digital para Turismo e Hotelaria



Nome do Curso

Marketing Digital para Turismo e Hotelaria

Objectivos do Curso

O turismo, e subsequentemente a hotelaria em geral, é um dos setores de atividade económica com maior crescimento a nível mundial, e um dos que mais empregos gera.

Este setor tem contudo beneficiado do grande desenvolvimento tecnológico da internet, e isso tem tido reflexo direto na forma de promoção e venda dos produtos turísticos. Isto aplica-se tanto nos canais tradicionais (hotéis, agências de viagens), como em novos modelos de negócio desta área (plataformas de partilha de alojamento, marcação de viagens, marcação de hotéis, compra de bilhetes de avião, transportes, etc).

Hoje em dia, qualquer pessoa pode organizar sozinha uma viagem a qualquer parte do mundo, através da internet. Compra bilhete de avião, marca alojamento, agenda o transporte, marca restaurantes, contrata um guia turístico, e ainda com a vantagem de poder avaliar previamente a qualidade do alojamento, do transporte, do local para onde vai, etc., através das várias plataformas disponíveis.

Esta realidade coloca vários e novos desafios aos operadores, pois para chegar ao público é necessário estar presente nesses diversos canais, o que implica uma abordagem de marketing totalmente diferente do modelo e negócio tradicional.

Os hotéis disputam clientes com os hosteis e mesmo com o alojamento local, as companhias aéreas disputam clientes entre si para as mesmas rotas, os operadores de transporte local disputam os turistas entre si, e mesmo os guias turísticos tradicionais encaram o desafio de operadores tipo "tuk-tuks", que proporcionam o mesmo serviço com uma mobilidade e conforto totalmente diferentes.

Também ao nível da restauração, cada vez mais os clientes (turistas e clientes em geral) procuram conhecer novas experiências e novos espaços, recorrendo a plataformas (como, por exemplo, a TripAdvisor) onde os restaurantes e bares são divulgados e classificados em função dos seus atributos (preço, localização, ambiente, estilo, menu, avaliação de outros clientes, etc.).

Este curso proporcionará os conhecimentos necessários para quem necessite de se movimentar nos meandros do mundo do marketing digital dirigido ao mercado do turismo, por forma a divulgar o seu produto ou serviço, chegando ao maior número possível de utilizadores, essencialmente ao seu público-alvo, com o menor dispêndio de recurso e de custos.

Para ter sucesso neste ramo de negócio, é crucial conhecer muito bem os diversos canais de marketing digital disponíveis, e como chegar ao seu público-alvo, por forma a não desperdiçar investimento em canais de comunicação que não tenham o retorno desejado.

Destinatários

O curso está direccionado a qualquer pessoa que pretenda trabalhar no setor do marketing de turismo, para operadores institucionais, como hotéis e similares, agências de viagens, operadores de transporte local, agências de rent-a-car, restaurantes, bares, organizadores de eventos culturais, e todo o tipo de empresas que comercializem produtos ou serviços ligados ao turismo.

Naturalmente, esta é igualmente uma formação indispensável para quem tenha o seu próprio negócio turístico, como seja um alojamento local, um pequeno hostel, um restaurante ou bar em zonas turísticas, organização própria de circuitos turísticos, etc.

Pré-requisitos

Para a frequência desta formação não são exigidos pré-requisitos especiais, nem experiência prévia.

O curso é aberto a qualquer participante, sendo todavia recomendável ter como base mínima alguns conhecimentos básicos de informática, nomeadamente de internet e redes sociais (Facebook, Instagram, Twitter, etc.).

Perfil dos formadores

Como é norma nos cursos do INEPI, os formadores conjugam uma relevante formação académica com uma experiência profissional prática e efectiva, sendo profissionais da área, com um conhecimento muito directo e prático das necessidades profissionais com que os formandos se confrontarão no mercado de trabalho.

Estruturação Pedagógica do Curso

O curso tem uma estrutura linear, sendo ministrado de forma contínua e sequencial.

Perfil de Competências

No final desta formação o formando estará apto a organizar um plano de marketing digital, conhecendo os principais canais ao nível de plataformas colaborativas, redes sociais, publicidade digital, motores de busca, etc.

Saídas Profissionais

No final do curso, os formandos poderão trabalhar em qualquer atividade no âmbito do marketing digital para turismo e hotelaria, quer para empresas de qualquer segmento da atividade turística, quer a nível individual, se for, por exemplo, um pequeno empresário do setor do turismo, que não pode comportar o custo de contratar uma agência de marketing digital para lhe desenvolver esse serviço.

O INEPI tem uma estrutura própria para angariação de estágios (ou emprego) para os formandos, junto de empresas suas clientes, ou outras, sendo que com algumas tem protocolos específicos para este efeito.

Sempre que possível, mas sem que tal seja um compromisso efectivo (pois tal depende da disponibilidade das empresas), o INEPI propiciará a frequência de estágio aos seus formandos, ou colocação em emprego.

Certificações

No final do curso o formando terá direito a um certificado de formação profissional, nos termos da legislação em vigor.

O curso não confere grau académico.

Metodologia Pedagógica

A metodologia assenta essencialmente numa ótica de trabalhos práticos, permitindo ao formando uma ligação ao contexto real desta atividade.

Meios e recursos didácticos

O formador utilizará meios audiovisuais e informáticos, assim como material de apoio em formato digital.

O INEPI disponibiliza os meios necessários, em sala de aula, tanto em termos de hardware como de software.

Não obstante, será sempre vantajoso para o formando que, sempre que tal lhe seja possível, possua o seu próprio equipamento, dado que assim poderá realizar os seus trabalhos em qualquer momento ou local, além de preservar a privacidade dos mesmos, o que não será garantido se os mesmos ficarem alojados em equipamentos do INEPI, dado serem utilizados por várias turmas.

Os materiais consumíveis são, em qualquer curso, da responsabilidade dos formandos. No entanto, ao nível de consumíveis, este curso não prevê qualquer custo.

A bibliografia eventualmente recomendada, ou meios técnicos que o formando possa utilizar na sua vida profissional pós-curso, não são considerados como consumíveis, pelo que o seu custo não é considerado para a estimativa acima referida.

Por norma, qualquer documentação fornecida pelo INEPI, para apoio à formação, é disponibilizada em formato digital. Se o formando a pretender na forma impressa (em papel), o custo desse serviço ser-lhe-á debitado.

Crítérios de Avaliação

A avaliação contínua é um elemento fundamental, não obstante a realização de trabalhos para efeitos de avaliação final.

Outros elementos de avaliação são ainda a assiduidade e o empenho na realização das tarefas propostas.

A escala de avaliação utilizada é de 0 a 20.

Condições do curso

A duração do curso é de 30 horas (aproximadamente 2 meses de duração efectiva de curso).

As condições quanto a horários disponíveis, preços e condições de pagamento são as que, à data, constarem da tabela de condições dos cursos, do INEPI. Esta informação é fornecida directamente pela Secretaria.

As condições contratuais são as constantes no Regulamento Interno do INEPI (disponível na Secretaria do INEPI e no site www.inepi.pt).

Versão do Curso: V.1

Porquê estudar no INEPI?

O INEPI – Instituto de Ensino Profissional Intensivo é uma instituição privada criada em 1981, dedicada exclusivamente à formação profissional.

Ao longo destas décadas, o INEPI tem-se afirmado como uma instituição de referência neste setor, tanto em Portugal, como nos mercados internacionais de língua portuguesa, em particular nos PALOP.

O INEPI teve também desde sempre uma forte presença no chamado mercado *corporate*, que são os serviços de formação contratados directamente pelas empresas, organizações e organismos públicos, o que nos tem possibilitado uma forte ligação ao mercado empresarial e à realidade do mercado de trabalho.

A principal característica diferenciadora do INEPI é a forte incidência prática das suas formações. De facto, o INEPI não concorre com instituições académicas, pois não é esse o seu objetivo, mas antes complementa a formação académica com a formação prática, num sentido muito direccionado à realidade laboral.

Numa época em que vivemos submergidos pelo excesso de informação, onde o grande conhecimento é a capacidade de captar o essencial e abdicar do acessório, também na nossa vida profissional – incluindo a preparação técnica – cada vez mais os melhores profissionais são aqueles que têm a capacidade de se focarem naquilo que é essencial e realmente necessário para um bom desempenho de uma tarefa, não desperdiçando o seu tempo com conceitos, pormenores ou preciosismos que apenas retardam o seu desempenho.

Essa é pois a grande mais-valia da formação oferecida pelo INEPI: focamo-nos apenas no que é realmente essencial, e que tem aplicação direta à prática profissional.

Para tal, preparamos os melhores programas de formação, recorrendo aos melhores profissionais. Essa é a outra face da mesma moeda: apenas recorrendo a formadores que realmente trabalham diariamente em contexto real é que podemos oferecer essa perspetiva prática nas nossas formações.

Também o facto de realizarmos constantemente projetos formativos dentro das próprias empresas e organizações nos permite uma grande sensibilidade face às necessidades concretas do mercado.

Os nossos formadores não são pois académicos (sem desprimor algum para quem dedica a sua vida à investigação e ao ensino), mas são profissionais que complementam a sua atividade profissional diária com o gosto pela formação e o prazer de ensinar, e que por isso estão realmente próximos do contexto real de trabalho, e totalmente focados na perspetiva prática das matérias e nas necessidades reais e objetivas das empresas e organizações.

Por essa razão, os conteúdos das nossas formações estão em constante atualização, por forma a refletir sempre o que está a ser feito hoje mesmo no contexto real do mundo empresarial.

Também a grande interatividade do INEPI com o mercado, através de parceiras, protocolos, clientes empresariais, reconhecimentos, etc., garante aos nossos formandos uma grande facilidade de ligação e inserção no mercado laboral.

No INEPI, lançamos pontes para o seu futuro!

Conteúdo Programático

1. Os novos paradigmas da comunicação
2. O marketing e comunicação no mundo digital
3. Os modelos de negócio do turismo e hotelaria
 - 3.1. Os modelos tradicionais
 - 3.1.1. Hotéis, agências de viagens, companhias aéreas tradicionais, etc.
 - 3.2. Os novos modelos
 - 3.2.1. Alojamento local, hosteis, companhias aéreas low cost, plataformas de transporte local, etc.
4. Como divulgar e vender oferta turística no mundo digital
5. Ferramentas de comunicação e marketing para o negócio do turismo e hotelaria
 - 5.1. Reservas diretas - site empresarial, redes sociais (tipo Facebook, Instagram, Twitter), blogs
 - 5.2. Plataformas de consulta e reservas on line (tipo TripAdvisor, Trivago, etc.)
 - 5.3. Plataformas colaborativas para alojamento (ex. Airbnb, Homeaway, etc.)
 - 5.4. Plataformas de hotelaria e restauração (tipo TripAdvisor, Google Places, Trivago)
 - 5.5. Plataformas de divulgação de outros serviços: transporte local, eventos culturais e recreativos, circuitos turísticos, etc.
 - 5.6. Outras formas genéricas de divulgação e marketing: Google AdWords, Google AdSense, Facebook empresarial, Instagram, Twitter, etc.
6. A importância da análise do retorno do investimento em marketing
 - 6.1. Como gerar tráfego para o seu site
 - 6.2. Vantagens do Google Analytics
 - 6.3. Análise do retorno do Facebook
 - 6.4. Outros meios de avaliação de retorno
7. Casos de estudo
8. Desenvolvimento de trabalho prático em contexto real