

PROGRAMA ROTA CENTRAL

-Santa Maria -

Agosto de 2008



Porque fazer o programa Rota Central?

Geração de maior fluxo de turistas;

Incremento na economia local;

Valorização do patrimônio turístico de Santa Maria;

União da cadeia produtiva turística local;

Fortalecimento da imagem turística da cidade

Qualificação do mercado para melhor atender os turistas;

Devido a importância da BR 158, que poderá fomentar o Turismo de Santa Maria.



O ROTA CENTRAL CONSISTE

VANTAGENS NA HOTELARIA;

DESCONTOS E BENEFÍCIOS NO COMÉRCIO;

PASSEIOS COM DESCONTOS ESPECIAIS.

O ROTA CENTRAL

É MAIS QUE APENAS UM PROGRAMA DE DESCONTOS

É UM PROGRAMA DE **FOMENTO** AO TURISMO LOCAL

O que oferecer no programa?

A CIDADE DE SANTA MARIA E
REGIÃO



MAS TEMOS POTENCIALIDADES REAIS?

Vantagens pela cidade ser um pólo de comércio e serviços;

Entretenimento, cultura (museus, teatro e outros estabelecimentos).

MAS TEMOS POTENCIALIDADES REAIS?

Turismo Religioso;

Eventos;

Gastronomia;

Vida Noturna.



A IDÉIA É:

POTENCIALIZAR AS ATIVIDADES DA CIDADE.

FORTALECER:

Produtos turísticos

constituídos:

Tour auto-guiado (Catedral);
City tour histórico;
Ecoturismo na Região
entre outros;

ENTÃO FOCAMOS O PROGRAMA

NA PRODUÇÃO
TURÍSTICA



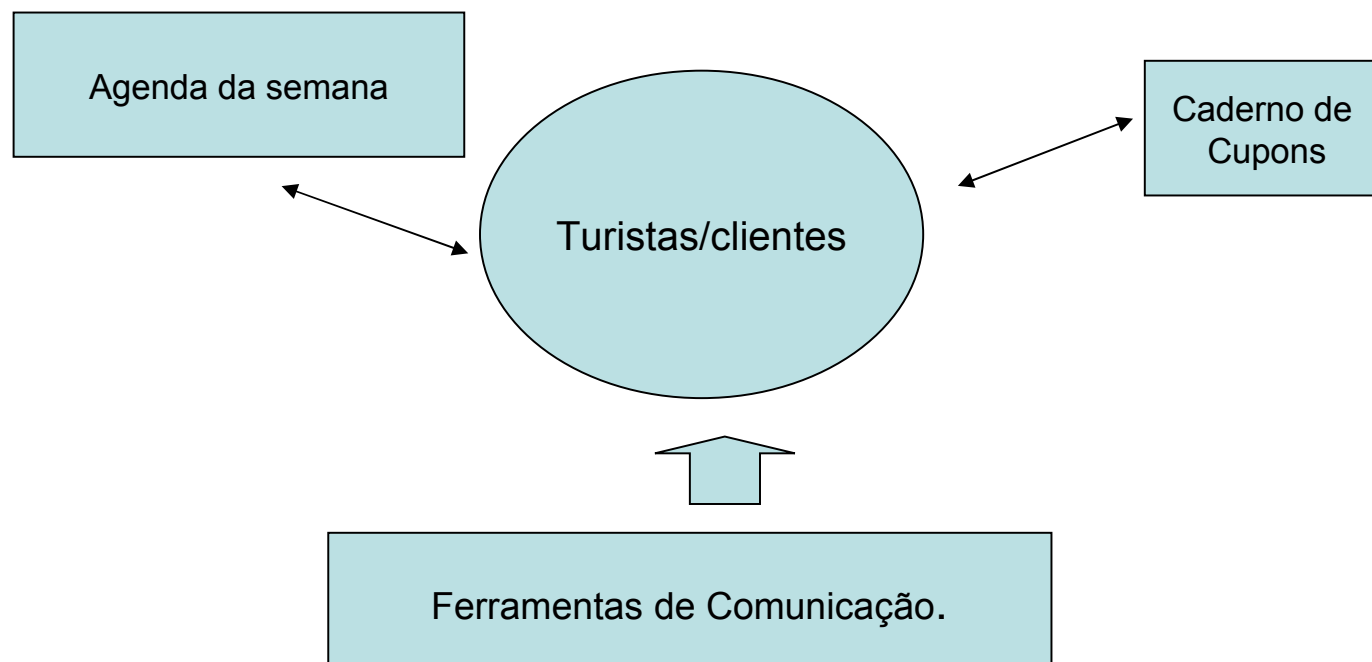
Como participar

Considerando as necessidades do programa, tomam-se como critérios de participação:

Hotéis - preferencialmente os associados a AHTURR;

Restaurantes e Agências de Viagens - preferencialmente os associados a AHTURR;

Lojas e Empreendimentos de Entretenimento.



COMO ADQUIRIR O CADERNO DE DESCONTOS?

Receberá no hotel – no momento do check in;

Inscriver-se pela **internet** e **retirar o caderno nos postos** de informações turísticas;

Inscriver-se **nos empreendimentos participantes** identificados.

No uso do cupom de desconto, preenchendo o verso, o turista poderá ser sorteado e ganhar um prêmio a ser definido pelo grupo.

Outra facilidade são os **cupons avulsos**, que no momento da troca, ficará a **critério do estabelecimento oferecer** ao turista para utilização em um período determinado pela loja.



A cada **final de semana** será apresentado ao turista uma “**agenda**” com:

- os passeios;
- eventos;
- roteiros temáticos;
- gastronomia;

e outras opções de **novos produtos** que serão ofertados, tais como:

- roteiros Eco turísticos na região;
- turismo rural,
- trilhas ecológicas, entre outros.

Processos de **promoção e comercialização**:
Ferramentas de marketing e comunicação do programa.



PROGRAMA PILOTO – PRIMEIRO ANO

Grupo Gestor:

CACISM, SINDILOJAS, CDL, UNIFRA – CURSO DE TURISMO,
AHTURR, AJESM e SECRETARIA DE TURISMO
E EVENTOS DE SANTA MARIA

Parceiro Executor:

COMUNITTÁ

60 EMPREENDIMENTOS – INICIAIS – GRUPO 1 ANO

PROPOSTA STANDART – PROMOÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

