



A hotelaria é, por natureza, uma área de negócio altamente suscetível a variações de procura. O fenómeno da sazonalidade afeta as vendas hoteleiras de uma forma geral, sendo agravada para unidades de alojamento integradas em destinos cuja procura também é afetada por fortes flutuações sazonais. É, por isso, fundamental que o gestor hoteleiro se prepare antecipadamente para a época baixa, fazendo uso das ferramentas de que dispõe: engenharia de produto, estratégia de segmentação e comunicação digital.

Conteúdo Programático

- 01 > As escalas da sazonalidade turística
- 02 > Segmentos de mercado de época baixa
- 03 > Comunicação digital segmentada
- 04 > Funil de vendas

Formadora | Raquel Valente

Data | 5 de março

Horário | 09h00 às 13h00

Local | Escola de Hotelaria e Turismo de Portalegre

Fábrica Robinson, Jardim do Operário, n.º 5 - Portalegre