

Plano de Retomada Turística de Paranaguá

Receptivo de Paranaguá



Proposta de Parceria
Convention & Visitor Bureau Paranaguá
e Portos do Paraná

Setembro 2020

Introdução

Paranaguá está situada a menos de 100 km dos maiores centros urbanos da região sul, Curitiba e Joinville, além das cidades da região metropolitana de Curitiba, regiões que totalizam, em média, mais de 3 milhões de pessoas. Paranaguá é conhecida pelo seu Centro Histórico, com grande acervo predial e valor histórico, dentre eles suas Igrejas, Colégio de Jesuítas, Estação Ferroviária, entre outros importantes casarões.

Possui uma baía praticamente inexplorada turisticamente, com uma beleza única pela rica biodiversidade de fauna e flora. Contamos ainda com várias atrações, como o Santuário do Rocio, o Aquário, Porto, passeios de barco, pescarias, Ilha dos Valadares, Ilha da Cotinga e Ilhas das Cobras, Ilha do Mel, comunidades da baía, fazendas de ostra e camarão, Parque do Palmito, Sambaquis, Alexandra, passeio de canoa havaiana, mercado municipal, mercado do café, mercado do artesanato, mirante do Palácio do Café, Teatro Rachel Costa, eventos corporativos e a volta do passeio de trem. Enfim, ainda existem várias possibilidades de atrações; o potencial é indiscutível!

Por anos foi tentada uma aproximação com os dirigentes dos Portos do Paraná para apoiar e patrocinar projetos turísticos na região, mas infelizmente barramos na lei de responsabilidade fiscal, que não permite essa ajuda. Tal fato gerou muita frustração, afinal tínhamos um gigante que não podia nos ajudar, ao contrário de ITAIPU e outras grandes estatais nas suas respectivas regiões. Sabemos que o estado está mudando a formação da autarquia para ter uma Diretoria de Turismo, o que viabilizaria recursos para a área, porém não sabemos quando acontecerá e se acontecerá.

O potencial de Paranaguá é indiscutível, contudo ainda temos problemas estruturais como a entrada da cidade, falta de equipamento e suporte ao turista. A intenção desse projeto é melhorar a qualidade e a capacidade da rede turística de Paranaguá, conseguindo recursos para capacitar a cadeia e proporcionar descontos em passeios, visitas, almoços, lanches, fazendo assim com que o turista que visita o Porto de Paranaguá visite também o Centro Histórico, faça um passeio, almoce e fique mais tempo em nossa cidade.

Objetivos

- Captar recursos proveniente da visitação do Porto de Paranaguá;
- Usar esses recursos para fomentar o turismo em Paranaguá;
- Criar um receptivo moderno que atenda ao Porto de Paranaguá e Paranaguá;
- Incentivar e apoiar passeios e atrações concedendo descontos, pago com recursos proveniente da visitação do Porto;
- Incentivar a prática de visitação guiada;
- Organizar a entrada de pequenos grupos com horários e vans locais devidamente credenciadas;
- Criação de linha turística para visitação do Porto, Santuário do Rocio e Centro Histórico para pequenos grupos.

Processo atual de visitação ao Porto

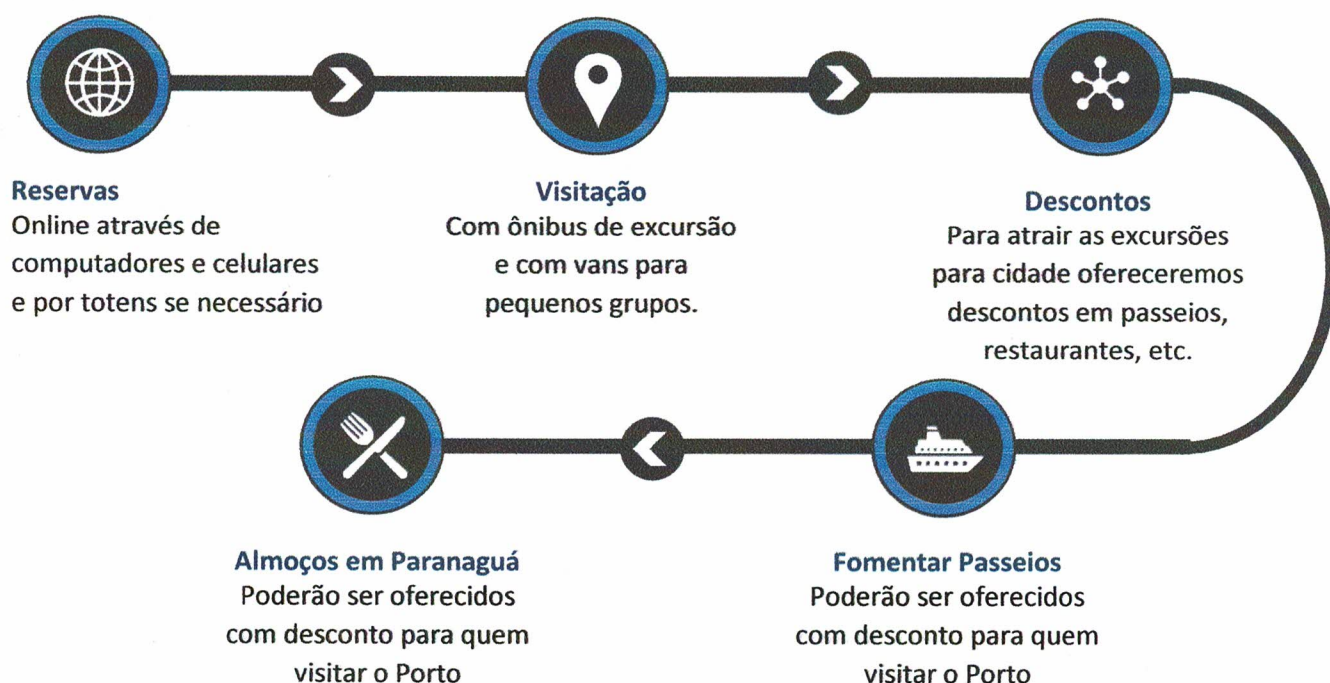
Após a reabertura e o excelente trabalho das equipes dos Portos do Paraná envolvidas no projeto de visitação do Porto, ele se tornou a terceira atração mais visitada da cidade. Com mais de 10.000 visitantes no último ano, ficou somente atrás da Ilha do Mel e do Santuário do Rocío. O agendamento das datas é feito por telefone e e-mail, com a equipe técnica. Somente ônibus de excursão devidamente cadastrados podem fazê-la. Mesmo com esse grande volume de visitantes, menos de 30% visitam Paranaguá antes ou depois da visita ao Porto.



Visitação com o novo Receptivo

Um dos maiores problemas identificado em Paranaguá é não ter um canal de vendas e principalmente com os produtos turísticos disponíveis, como passeios, locais de visitação, restaurantes, bares, casas noturnas, sorveterias o visitante não sabe o que tem para fazer, nem quando nem por quanto, isso acarreta num evidente problema de marketing do destino.

Com um receptivo estruturado, pode-se ter um serviço mais ágil e de rápida confirmação e segurança. Pode-se ter promoções sazonais como de dia das crianças, ou ainda datas comemorativas com valores promocionais. Pode-se também realizar descontos para atrair os visitantes do Porto para a cidade. Outro ponto importante é fortalecer a cadeia turística aumentando a demanda de clientes e em contra partida exigindo uma melhor qualidade dos serviços. Pode-se também acrescentar serviços a visitação como serviços de guias, como podemos ver abaixo.

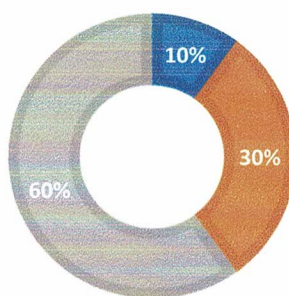


De onde virão os recursos e como serão aplicados

Deverá ser criada uma taxa de visitação do Porto de Paranaguá, como é feito em ITAIPÚ. Ressalta-se que nosso Instituto não visa o lucro, mas sim a divulgação da cidade e a busca da melhoria dos serviços turísticos. Sugerimos uma taxa de visitação de R\$ 16,00 esse valor foi estipulado da seguinte forma:

DESTINAÇÃO DOS RECURSOS

■ 1-Taxas Financeiras ■ 2- Taxas Administrativas ■ 3- Aplicado na cadeia

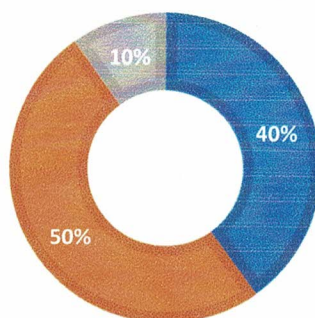


Destinação dos recursos

- 1- Taxas financeiras: Referem-se às tarifas de cartão de crédito, movimentação financeira eletrônica e estornos.
- 2- Taxas Administrativas: Recursos destinados ao planejamento do atendimento e suporte ao turista, manutenção de site e outros canais de divulgação e busca por novos visitantes.
- 3- Aplicado na cadeia turística: 60% dos recursos obrigatoriamente serão destinados a reinvestir na cadeia, divididos em 3 grupos:
 - 3.1 Guias: destinado a visitas guiadas
 - 3.2 Desconto em serviços: em passeios de barcos, vans, visitação do aquário e Instituto de História e Geográfico de Paranaguá, refeições;
 - 3.3 Divulgação: Eventos de promoção envolvendo pagamento somente de empresas locais, capacitações e famtours.

DESTINAÇÃO DOS RECURSOS APLICADO NA CADEIA TURÍSTICA

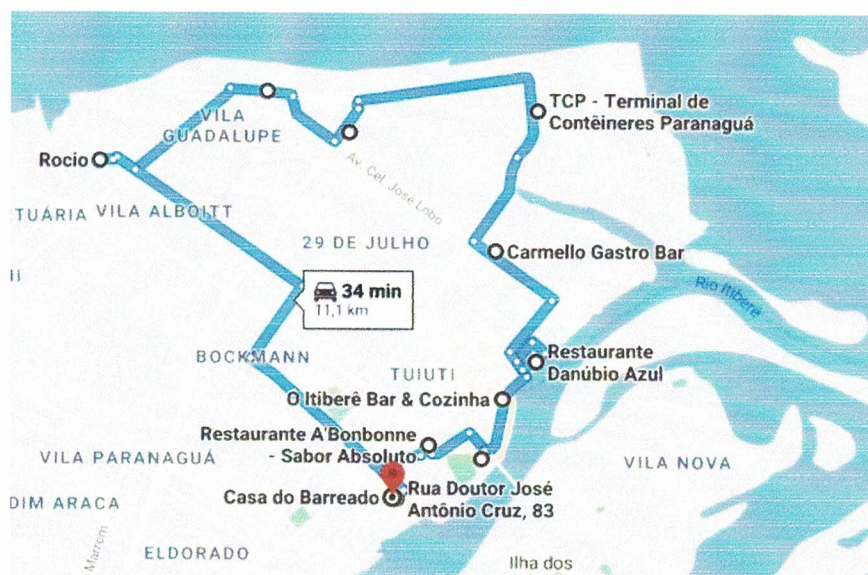
■ 3.1- Custeio Guias ■ 3.2-Desconto em Serviços ■ 3.3- Divulgação



Linha turística e entrada de pequenos grupos no Porto

Hoje pequenos grupos que chegam ao Porto não podem conhecê-lo por dentro, pois os veículos têm que estar cadastrados no sistema local. Pretendemos acabar com essa restrição com duas ações:

- 1- Linha de Turismo: Uma linha de turismo já existiu em Paranaguá, o que faltou foi um trabalho de suporte e divulgação do serviço. Nossa proposta é trabalhar aliado com restaurantes que serão divulgadores dos passeios, terão folhetos e cartazes, afinal os passeios atrairão visitantes para seus estabelecimentos. A rota poderá passar pelos principais restaurante e poderá ter um guia acompanhando. Conforme nossa proposta:



A importância do receptivo para nossa cidade

Ter um receptivo preparado para entender a demanda do visitante poderá ser o diferencial para nossa cidade. Imaginemos a situação hipotética.

O professor Paulo da UNOPAR do curso de ciências biológicas entra em nossa página buscando a visita do Porto e:

- 1- Escolhe um pacote de visita ao Porto para 42 alunos e anexa a lista de nomes e documentos para cadastro.
- 2- Escolhe o dia e hora dentre as opções em aberto, conforme agenda do Porto.
- 3- Informa qual o tipo de delegação por escolaridade: Ensino Fundamental, Médio Regular ou Técnico (curso) ou Superior (curso);
- 4- Nosso agente de hospitalidade entrará em contato para entender a finalidade da excursão para poder sugerir algum complemento. Neste caso, por exemplo, poderiam ser oferecidos uma palestra e um café da manhã no Parque do Palmito e visita no seu sambaqui. Poderia ainda ser oferecido um passeio de barco até uma fazenda de ostra, entre outras opções de atrações. Outro ponto importante é que excursões do interior do estado geralmente se hospedam na cidade, abrindo ainda mais o leque de opções de passeios.
- 5- Os guias serão peças fundamentais como cartões de visita e de feedback sobre a satisfação dos passeios.
- 6- Ao final da excursão, os passeios e serviços serão avaliados individualmente, possibilitando o aumento da qualidade dos nossos serviços.

O receptivo funcionará não apenas com uma página, mas sim um canal de vendas com interação humana para atender a expectativa do visitante e encontrar as melhores opções de atrações, passeios e serviços, servindo como um consultor da região para o visitante e sendo um promotor da região para os empresários.

Para ajudar nas negociações, nosso agente de hospitalidade poderá oferecer descontos para instigar o visitante a aumentar sua estadia em nossa cidade.

Operacionalização

- Confirmação e aprovação do projeto pelo Estado e Portos do Paraná
- Planejamento do receptivo com Prefeitura, Portos do Paraná e Convention;
- Escolha das atrações que entrarão no catálogo de oferta turística do Receptivo;
- Criação do Banco de recursos de divulgação do Convention;
- Criação de linha turística para visitação do Porto, Santuário do Rocio e Centro Histórico para pequenos grupos;
- Aprova o de recursos a serem destinados ao fomento de passeios e visita o e de manuten o do Convention;

Conclusão

21

Buscamos nessa proposta encontrar uma solução que não envolvesse uso de recursos diretos do Estado ou do Porto. Conseguimos, dessa forma, recursos de outras fontes e, principalmente, com destino claro, como demonstramos nos gráficos acima, a melhoria da cadeia turística e a atração de visitantes para nossa cidade.(não entendi..)

Mesmo sendo uma entidade de representação empresarial, estamos em processo de Utilidade Pública na Câmara Municipal, nossos diretores não podem ser remunerados e deixamos nossas contas abertas para serem auditadas pelo observatório social local ou outra entidade indicada.

Estamos visando um crescimento estruturado focado na qualidade dos serviços e na construção de um Convention & Visitors Bureau à altura de nossa cidade. Por essa razão, contamos com o apoio do Estado e do Porto. Estamos abertos a discutir ajustes e contrapropostas.

Desde já agradeço sua atenção!

José Reis de Freitas Neto

Presidente do C&VB Paranaguá