



IPG Politécnico
|da|Guarda
Polytechnic
of Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Licenciatura em marketing

Ana Sofia Cardoso Pereira

julho | 2013



Escola Superior de Tecnologia e Gestão
Instituto Politécnico da Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Licenciatura em Marketing

ANA SOFIA CARDOSO PEREIRA

Julho | 2013



Escola Superior de Tecnologia e Gestão
Instituto Politécnico da Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

ANA SOFIA CARDOSO PEREIRA

RELATÓRIO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE LICENCIADO EM MARKETING

Julho | 2013

AGRADECIMENTOS

As memórias multiplicam-se, as saudades daqueles que fizeram parte da minha vida académica também, mas as recordações que ficaram serão para sempre lembradas.

Quero agradecer aos meus pais que sempre tiveram uma palavra de conforto e alento quando precisei. Ambos me provaram que as adversidades não são mais que pequenos obstáculos facilmente contornáveis.

Ao meu irmão e cunhada por tantos momentos passados e pela amizade que temos. As lágrimas que soltamos no momento mais difícil e feliz das nossas vidas, o desespero e susto seguido de uma grande alegria no nascimento do meu sobrinho e afilhado. Obrigada pelo presente maravilhoso que me deram.

Aos meus amigos. A todos eles só tenho de agradecer a amizade verdadeira e sincera. Cada um de vocês tem um lugar especial no meu coração.

À empresa Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda. por me terem aceitado prontamente e me receberem com todo o carinho.

A toda a equipa de colaboradores da empresa pela simpatia e apoio prestados. Um especial agradecimento à responsável da Loja do Paço, Raquel Simões. O meu muito obrigada, consigo aprendi um pouco todos os dias.

À minha orientadora, Professora Dina Teixeira, pela disponibilidade e atenção dispensadas que fui necessitando.

Por fim, aos meus professores. Pela ajuda prestada sempre que necessária fazendo com que a realização de um sonho se concretizasse.

A todos vocês o meu sincero obrigada!

FICHA DE IDENTIFICAÇÃO DO ESTÁGIO

Estagiário: Ana Sofia Cardoso Pereira

Número de Aluno: 1009976

Endereço: Rua Travessa da Fonte, nº5

Código Postal: 3080-418, Alhadas, Figueira da Foz

Telemóvel: (+351) 927075698

E-mail: xofiah@hotmail.com

Organização: MARIALVAMED, turismo histórico e lazer, Lda.

Empresa de Acolhimento: Loja do Paço

Morada: Largo de S. Pedro, nº1 6300-775 Guarda

Telefone: (+351) 271230430

Website: www.casasdocoro.pt

Período de Estágio: 18 de Fevereiro de 2013 a 06 de Maio de 2013

Duração do Estágio: 400 horas

Orientadora de Estágio no Instituto Politécnico da Guarda: Dr.^a Dina Teixeira

Supervisor do Estágio na Instituição: Raquel Simões

PLANO DE ESTÁGIO CURRICULAR

Para concluir a Licenciatura em Marketing na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda, realizou-se o presente estágio.

O estágio decorreu na empresa Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda., sediada na aldeia de Marialva mas com uma filial na cidade da Guarda. Foi nesta filial, a Loja do Paço, que decorreu o estágio.

Um Plano de Estágio é um documento que acompanha um estagiário e o orienta de forma planeada no decorrer do seu estágio na empresa.

Desta forma, e conjuntamente com a supervisora de estágio, Raquel Simões, foram propostas as seguintes tarefas a desempenhar, com o objetivo de colocar em prática alguns dos conhecimentos que a estagiária foi adquirindo ao longo do curso, entre as quais se destacaram:

- ✓ Atualização da base de dados de clientes;
- ✓ Elaboração de montras, etiquetagem e vendas na Loja do Paço;
- ✓ Supervisão do *site* www.casasdocoro.pt;
- ✓ Envio de documentação (tarifa, apresentação, programas e fotografias) a vários operadores turísticos, jornalistas e agências de viagens, relativamente às Casas do Côro;
- ✓ Preenchimento de inquéritos *online* (Instituto Nacional de Estatística) - Casas do Côro;
- ✓ Colaboração nos inventários, Loja do Paço e Loja do Côro;
- ✓ Acompanhamento essencial em toda a dinâmica pertencente às Casas do Côro (disponibilidade, *e-mails* de clientes, contactos com fornecedores, reuniões);
- ✓ Participação ativa na elaboração e concretização do projeto “*Secret Portugal*” – Loja *Online* de produtos portugueses.

RESUMO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

O estágio curricular realizado na empresa Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda. decorreu conforme previsto no plano, conseguindo ainda desenvolver algumas atividades que não estavam inicialmente propostas.

Assim sendo, a estagiária cumpriu todos os objetivos propostos, proporcionando-se uma mais-valia na realização de inúmeras atividades.

Para além das atividades transcritas anteriormente, a estagiária realizou ainda:

- ✓ Dinamização da loja/*merchandising*;
- ✓ Fotografia e criação de novos álbuns no *facebook*;
- ✓ Criação de capas e contracapas;

Durante o estágio, a estagiária teve a oportunidade de fortalecer alguns dos conhecimentos aprendidos durante a licenciatura em Marketing, realçando assim a importância deste estágio e do que ele lhe proporcionou a nível futuro.

Palavra-chave: Marketing; Comunicação

Jel Classification: M30- General; M31- Marketing

ÍNDICE

Agradecimentos	i
Ficha de Identificação do Estágio.....	ii
Plano de Estágio Curricular	iii
Resumo das atividades desenvolvidas	iv
Índice	v
Índice Ilustrações	v
índice Anexos	vi
Introdução.....	1
1 – MARIALVAMED, Turismo histórico e lazer, lda.....	2
1.1 Identificação da Empresa.....	3
1.2 Apresentação da Empresa.....	4
1.3 Missão, Visão, Valores e Objetivos.....	5
1.4 Responsabilidade Social	6
1.5 Análise <i>SWOT</i>	6
1.6 Organograma	8
2 – Atividades e Produtos da Empresa	9
2.1 Atividades da Empresa	10
2.2 Produtos da Empresa	11
3 – Atividades Desenvolvidas	14
3.1 Atualização da base de dados dos clientes.....	15
3.2 Etiquetagem e vendas na Loja do Paço	16
3.3 Fotografia e criação de novos álbuns no <i>Facebook</i>	17
3.4 Dinamização da Loja/ <i>Merchandising</i>	18
3.5 Supervisão do <i>site</i> www.casasdocoro.pt	23
3.6 Envio de documentação e alteração de tarifas	24
3.7 Preenchimento de Inquéritos <i>Online</i>	25
3.8 Colaboração nos inventários	26
3.9 Participação ativa no projecto “ <i>Secret Portugal</i> ”	27
3.10 Criação de capas e contracapas.....	28
3.11 Acompanhamento essencial em toda a dinâmica pertencente às Casas do Côro	30
Conclusão	32
<i>Webgrafia</i>	33
Bibliografia.....	33
Anexos	34

ÍNDICE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1 – Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.....	5
Ilustração 2 - Análise <i>SWOT</i>	7
Ilustração 3 – Organograma.....	8

ÍNDICE ANEXOS

Anexo I – Programas retirados do site das Casas do Côro.....	A
Anexo II – Tabela de preenchimento de atualização da base de dados.....	U
Anexo III – Fotografia e criação de novos albuns no <i>facebook</i>	W
Anexo IV – Dinamização da loja/ <i>merchandising</i>	Z
Anexo V – Supervisão do <i>site</i> www.casasdocoro.pt	DD
Anexo VI – Alteração de tarifas	HH
Anexo VII – Preenchimento de inquéritos <i>online</i>	KK
Anexo VIII – Participação ativa no projeto “ <i>secret portugal</i> ”	MM
Anexo IX – Criação de capas e contracapas.....	EEE

INTRODUÇÃO

O presente relatório resulta da realização do estágio curricular, inserido no plano de estudos do 3º ano da Licenciatura em Marketing no Instituto Politécnico da Guarda. Este estágio decorreu entre 18 de Fevereiro e 06 de Maio de 2013, fazendo um total de 400 horas na empresa Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.

A realização deste estágio foi fundamental para a conclusão da licenciatura, tendo-se revelado fulcral para ganhar alguma experiência profissional no dia-a-dia de uma empresa. Através deste estágio, a estagiária aprendeu a consolidar melhor várias atividades práticas e conhecimentos teóricos que foi aprendendo ao longo do curso de Marketing.

A entidade que se disponibilizou como já referido foi Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda., sediada na aldeia histórica de Marialva, com filial na Guarda. Foi nessa filial que foi realizado o estágio. Durante todo o estágio existiu um contacto constante sobre a principal entidade, realizando várias atividades para as Casas do Côro mas também participando ativamente na filial, isto é, na Loja do Paço, executando todas as tarefas que foram solicitadas ao nível de loja.

Este relatório encontra-se estruturado da seguinte forma: na primeira parte, é feita a descrição da empresa; na segunda parte, são apresentadas as atividades e produtos da empresa, na terceira parte, apresentação descritiva das atividades desenvolvidas durante o estágio. Por último, é apresentado uma conclusão.

1 – MARIALVAMED, TURISMO HISTÓRICO E LAZER, LDA.



1.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Nome: Marialvamed, turismo histórico e lazer Lda.

Morada: Largo do Côro, 6430-081 Marialva

Correio eletrónico: info@casasdocoro.pt

Site: www.casasdocoro.pt

Telefone: (+351) 917552020

1.2 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Marialvamed turismo histórico e lazer, Lda. existe há treze anos, tendo sido fundada no ano 2000, na aldeia de Marialva e com ela nasceram as Casas do Côro e a Loja do Côro. Dez anos mais tarde e com todo o sucesso que esta empresa alcançou ao longo dos tempos, foi decidido apostar numa nova loja, desta vez na cidade da Guarda situada no Largo de S. Pedro, a Loja do Paço.

Estas duas lojas, Loja do Côro e Loja do Paço, foram pensadas nos clientes que usufruíram das Casas do Côro, pois a maioria gostava da apresentação das casas, de todos os acessórios utilizados na decoração, dos cheiros que os quartos envolviam e até mesmo da comida *gourmet* acompanhada de um bom vinho da zona do Douro, e por fim, mas não menos importante, dos “mimos” proporcionados pela D. Carmen através das compotas e pão caseiro.

Sendo assim, a Loja do Côro e a Loja do Paço proporcionam a todos os seus clientes, os produtos, utensílios, têxteis, cheiros, vinhos e comida que são utilizadas em todo o espaço do turismo rural da Marialvamed turismo histórico e lazer, Lda.

Tendo em conta que se trata de uma empresa de turismo histórico e lazer, e apesar do trabalho não ter sido diretamente com as Casas do Côro, é importante referir que este é um projeto de vida do Sr. Paulo Romão e da D. Carmen Sampaio que decidiram adquirir e restaurar algumas casas em ruínas e após alguns anos foi criado este projeto referido por alguns como um verdadeiro paraíso para descansar.

Hoje em dia, as Casas do Côro são constituídas por 9 casas independentes: a Casa do Côro, a Casa da Vila, a Casa de São Tiago, a Casa da Nossa Senhora da Lurdes, a Casa da Pipa, a Casa de São Pedro, a Casa Palhal da Torre do Monte, a Casa da Torre do Relógio e a *Suite* dos Bogalhais que é uma *suite* eco-sustentável.

A seguinte ilustração dá a conhecer a estrutura da empresa:

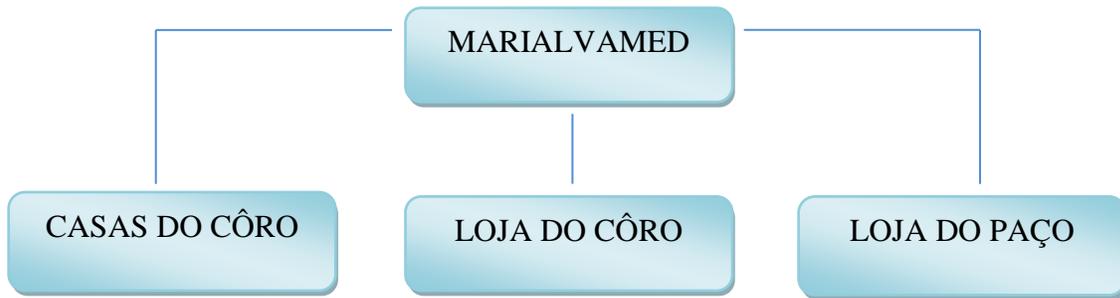


Ilustração 1 – Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.
Fonte: Elaboração própria

1.3 MISSÃO, VISÃO, VALORES E OBJETIVOS¹

- ✓ Missão - “Tem como missão proporcionar aos hóspedes uma experiência inesquecível onde apresenta como principais requisitos a qualidade, o profissionalismo, o charme, a tradição, a cultura envolvente e o património histórico e natural são indispensáveis.”
- ✓ Visão - “Tornar-se numa referência incontornável no turismo.”
- ✓ Valores – “Os principais valores que se destacam nas Casas do Côro são a qualidade do serviço e a boa relação com os seus hóspedes”
- ✓ Objetivos – “Os principais objetivos passam por satisfazer as necessidades dos seus hóspedes, tornar-se cada vez mais uma referência no turismo nacional e ajudar a desenvolver a região.”

¹ Fonte: Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.

1.4 RESPONSABILIDADE SOCIAL²

A Responsabilidade Social das Empresas é a integração voluntária de preocupações sociais e ambientais nas operações quotidianas das organizações e na interação com todas as partes interessadas. Trata-se de um modo de contribuir para a sociedade de forma positiva e de gerir os impactos sociais e ambientais da organização como forma de assegurar e aumentar competitividade (Lisboa, 2008).

- ✓ Responsabilidade Social - “As Casas do Côro têm uma grande responsabilidade social num meio onde praticamente todos vivem de uma agricultura de subsistência e luta diária contra as adversidades típicas de uma aldeia do interior. Assim, a compra de grande parte daquilo que os seus habitantes cultivam, sendo a maior parte dos seus funcionários filhos da terra. A dinamização que a visita frequente de visitantes incita nestas Casas faz delas uma referência numa aldeia de onde tantos fugiram em busca de novas oportunidades.”

Contudo, a inexistência de infraestruturas adequadas para pessoas com mobilidade reduzida mostra que a empresa ainda não vê a responsabilidade social como algo que pode ser considerado um fator distintivo que a valoriza em relação aos seus concorrentes.

1.5 ANÁLISE SWOT³

A análise *SWOT* é uma ferramenta que tem como principal função a análise de variáveis, quer do ambiente interno como pontos fortes e fracos da empresa, quer do ambiente externo, tais como as ameaças e as oportunidades. Após analisar estas quatro variáveis, a estagiária apresenta sugestões para que a empresa possa melhorar o seu funcionamento.

A ilustração 2 apresenta a análise *SWOT* da empresa Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.:

² Fonte: Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.

³ SWOT: *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

Pontes Fortes:

- ✚ Boa internacionalização
- ✚ Notoriedade da marca aos olhos dos clientes e consumidores;
- ✚ Grande profissionalismo e exigência por parte dos funcionários;
- ✚ Bons acessos;
- ✚ Privilegiada localização geográfica;
- ✚ Dinamização do *site* existente e criação de uma loja online de produtos portugueses;
- ✚ Parcerias com agências de viagens, operadores turísticos;
- ✚ Parcerias com super e hipermercados (pingo doce e *eleclerc*);
- ✚ Parcerias com outros agentes (Lituânia, Angola, Brasil, Polónia)

Pontos Fracos:

- ✚ Internet limitada por fraco sinal *wireless*;
- ✚ Inexistência de infraestruturas para possíveis clientes com deficiências motoras;
- ✚ Dados incompletos dos clientes.

Oportunidades:

- ✚ Necessidade crescente da população de fugir do *stress* do dia-a-dia recorrendo cada vez mais ao turismo rural;
- ✚ Inclinação do mercado que procura cada vez mais turismo rural dividindo as férias em fins-de-semana;
- ✚ Contrariedade de entrada de novos concorrentes devido aos imensos custos económicos das infraestruturas e da rígida legislação;
- ✚ Proximidade com o rio Douro e com múltiplas quintas;
- ✚ Remodelação e modernização das Casas do Côro;

Sugestões:

- ✚ Divulgação através de campanhas sobre a qualidade e estilo de vida da região;
- ✚ Explorar com melhor exatidão as potencialidades tais como património, cultura e natureza.

Sugestões:

- ✚ Melhoramento de infraestruturas para possíveis clientes com deficiências motoras;
- ✚ Apostar mais em parcerias com entidades da região de forma a conseguir promover e adquirir novos clientes.

Ameaças:

- ✚ Crise económica;
- ✚ Grande pressão sobre custos;
- ✚ Descida dos preços no setor hoteleiro.

Sugestões:

- ✚ Aumento do número de serviços prestados aos clientes;
- ✚ Investir em publicidade para incentivar a procura.

Sugestões:

- ✚ Completar os dados dos clientes com maior eficiência;
- ✚ Melhorar a rede *wireless* para um melhor conforto dos clientes e jornalistas.

Ilustração 2 - Análise SWOT
Fonte: Elaboração própria

1.6 ORGANOGRAMA

O organograma é um documento essencial em qualquer empresa ou organização. Tem como representação a estrutura hierárquica dos órgãos de cada organização e a relação entre eles.

No caso da empresa Marialvamed, a direção é composta pelo Sr. Paulo Romão, D. Carmen Sampaio (esposa) e Pedro Sampaio (filho). Esta empresa tem como objetivo mostrar uma vertente diferente, sendo de carácter familiar tendo o Sr. Paulo Romão a responsabilidade máximo por todas as decisões, planeamento e administração.

Existem duas funcionárias responsáveis pelas lojas. Na Loja do Paço a responsável é a Raquel Simões, estando encarregue pelo funcionamento, gestão e vendas da loja. Na loja do Côro a responsável é a Sofia Esteves, sendo esta funcionária responsável não só por esta loja mas também pelas Casas do Côro, assim como pelos restantes funcionários (de limpeza, manutenção dos quartos e jardim).

A ilustração 2 apresenta a estrutura organizacional da empresa.

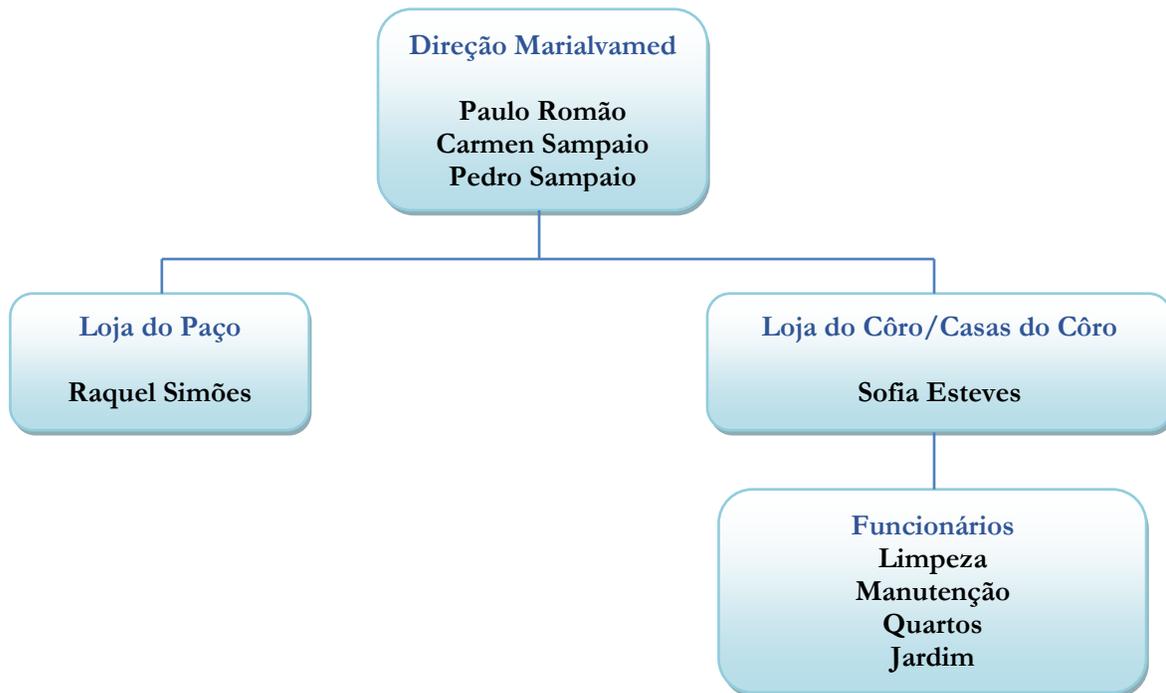


Ilustração 3 - Organograma

Fonte: Elaboração própria/ Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.

2 – ATIVIDADES E PRODUTOS DA EMPRESA



2.1 ATIVIDADES DA EMPRESA

A empresa Marialvamed tem como principal atividade o turismo histórico rural. Esta empresa torna-se uma referência em Portugal devido à sua localização geográfica e ao seu vasto e rico património.

Esta empresa para além de oferecer alojamento, fornece também uma vasta diferenciação de atividades para os clientes, que contribuem para o desenvolvimento da região, entre as quais se destacam:

- ✓ BTT e percursos pedonais;
- ✓ Caça e pesca;
- ✓ Cruzeiros no Douro.

Para além das atividades, a empresa também apresenta alguns programas (ver anexo I), sendo eles:

- ✓ *Côa Archeologic Museum Experience;*
- ✓ *Cooking Experience;*
- ✓ *Country Walking Experience;*
- ✓ *Douro Boat & Bike Experience;*
- ✓ *Douro Boat Experience;*
- ✓ *Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike;*
- ✓ *Gourmet & Wine Experience;*
- ✓ *LowCost Experience;*
- ✓ *Oporto Ramos Pinto Experience;*
- ✓ *SPA & Welness;*
- ✓ *Top Full Week Experience;*
- ✓ *Wine & Train Tour Experience;*
- ✓ *Douro Boat & Ervamoira Museum.*

Estes programas fazem com que os clientes possam ter uma vasta escolha. Contudo a programação torna-se repetitiva variando bastante de preços, fazendo com que os clientes se interroguem acerca da diferença entre eles. Para além disso, estes programas não podem ser feitos ao longo de todo o ano, estando associados maioritariamente à época de verão, não havendo programas alternativos.

Para uma maior eficiência, a empresa deveria apostar em programas alternativos, colmatando assim a falta dos que já existem. Por exemplo, a proximidade geográfica com a região demarcada do Douro e com o Vale do Côa poderiam ser aproveitados para uma maior diversidade de oferta, atraindo assim cada vez mais turistas.

2.2 PRODUTOS DA EMPRESA

A Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda. tem duas lojas ao dispor dos clientes, sendo elas, a Loja do Côro e a Loja do Paço. Ambas as lojas vendem produtos confeccionados pela própria empresa sendo rotulados com a marca exclusiva da empresa “CASAS DO CÔRO”.

Para além disso, as lojas também vendem produtos de outras marcas, maioritariamente marcas nacionais, como por exemplo, “Castelbel”, “Carm”, “Penhas Douradas Food”, “Lordelo”, “Quinta da Sequeira”, “Ramirez”, “Queijaria Alfredo Saraiva”, “Mapa”, “Dilina”, “Iris”, “Costa Nova”, “Quinta Nova”, “Casa Ferreirinha”, entre outros. No entanto, grande parte do consumo interno que é feito pelos hóspedes no hotel são na sua maioria produtos cultivados e produzidos pela própria empresa. Estes produtos resultam das quintas e da horta biológica que a empresa detém, de que são exemplo: o pão, o vinho e os doces.

Foi a forte aposta nos doces regionais e no vinho, que as lojas têm o sucesso que se vê hoje em dia. A confeção dos mais variados doces, sem aditivos, faz com que estes tenham um sabor autêntico, fazendo com que os clientes se sintam tentados a voltar às lojas para repetir a compra.

Alguns dos produtos disponíveis nas Lojas do Côro e do Paço são:

- ✓ Vinhos;



Vinho Rosé Casas do Côro

- ✓ Têxteis;



Manta Lordelo

- ✓ Doces;



Doce de pimentos vermelhos Casas Do Côro e gomas de limão Flórian

- ✓ Produtos de decoração e ambientadores;



Patos de decoração da Sia e ambientadores Millefiori

✓ Loiças;



Loiça da Pip Studio

✓ Produtos de higiene;



Sabonetes Castelbel e pincel de barbear Antiga Barbearia

✓ Vestuário;



Casaco e echarpe Arte Pura e Artisanet respetivamente

✓ Acessórios.



Carteira de Senhora TuCumplice. Tela de Caro Blaha

3 – ATIVIDADES DESENVOLVIDAS



3.1 ATUALIZAÇÃO DA BASE DE DADOS DOS CLIENTES

O CRM (*customer relationship management*) é uma ferramenta indispensável em qualquer empresa/sociedade ou organização. É uma ferramenta que se une às tecnologias da informação e comunicação dando assim a possibilidade de as empresas conhecerem os seus clientes individualmente, conseguindo assim satisfazer as necessidades e exigências destes.

A atualização da base de dados dos clientes foi a primeira atividade proposta, sendo no entanto realizada durante todo o estágio. Com o objetivo de tirar o máximo partido dos seus atuais e potenciais clientes, a empresa organizou-se de forma a criar uma base de dados. Inicialmente esta base de dados foi feita em papel e só depois enviada para a Dom Digital, empresa responsável pela criação desta base, para que se possa fazer o registo corretamente. A base de dados (anexo II) onde foi inserida a documentação já existia, sendo uma tabela feita no *Microsoft Office Excel* composta pelas seguintes colunas: primeiro nome, último nome, contactos (telefone e/ou telemóvel, *fax*, *e-mail*), morada, localidade, país, canal (como tiveram acesso à empresa, através de agências de viagens, do site www.casasdocoro.pt, por amigos ou recomendação), casa em que está interessado e/ou disponível, datas pretendias e por fim outras observações (por exemplo: número de pessoas, número de crianças e berços extras, etc.).

Se um cliente fizesse um pedido para uma data em que não existia disponibilidade era inserida uma nota na base de dados. Assim que houvesse uma vaga a empresa entrava em contacto com esse cliente. Este procedimento fazia com que os clientes, atuais e potenciais, se sentissem especiais porque a empresa não se esquecia deles aumentando a probabilidade de repetirem a visita.

Esta tarefa acabou por ser bastante simplificada pois o registo dos clientes já se encontrava inserido no sistema não sendo preciso tratar qualquer dado. Assim sendo, considera-se que a principal função da estagiária foi passar de formato papel para formato digital, acabando a empresa de informática Dom Digital por assumir a criação da base de dados propriamente dita.

Apreciação da atividade

A atividade exercida foi uma atividade interessante, no entanto não foi novidade. A importância de uma base de dados já era familiar à estagiária, porque ela já tinha trabalhado anteriormente com uma base de dados.

Trata-se da melhor maneira de acompanhar as carências de cada cliente individualmente, conhecendo e sabendo um pouco mais de cada um, conseguindo assim atender com maior rapidez a qualquer necessidade que pudesse surgir.

Apesar de terem sido inseridos apenas dados relativos a um período de 6 a 7 meses permitiu ter uma noção sobre a quantidade de clientes que esta empresa tem por ano.

3.2 ETIQUETAGEM E VENDAS NA LOJA DO PAÇO

A etiquetagem e vendas foi uma atividade realizada devido à necessidade da estagiária ter de ficar sozinha por diversas vezes em loja, permitindo assim aprender a trabalhar com o *software* da empresa denominado *PHCorporate*. *Este software* geria todo o sistema em relação aos clientes, ao hotel e por fim ao stock existente nas duas lojas.

O principal processo desta atividade consistiu em receber de forma cordial e simpática todos os clientes, existindo uma preocupação com as necessidades destes, tentando uma satisfação ou até mesmo superação das suas expectativas. Assim sendo, a primeira preocupação da estagiária passava por tentar perceber se o/os clientes já tinham alguma ideia ou se estariam abertos a várias opções. Caso a venda fosse concretizada, era inserido o/os produtos no sistema referido, dando baixa de *stock* de imediato após efetuada a venda.

A etiquetagem dos produtos foi realizada após estes serem identificados. Criava-se um código de acordo com a família e fornecedor. Este código fazia com que fosse mais fácil a identificação de todos os produtos em loja pois cada família ou fornecedor começava sempre com os mesmos números. De seguida procedia-se ao cálculo para saber qual seria o preço de venda ao público. Este cálculo era definido pela gerência e variava de produto para produto.

Consecutivamente procedia-se à inserção do respetivo código no sistema informático para que fosse possível controlar o *stock* e a venda. Por último imprimia-se as etiquetas para assim se poder fazer a venda corretamente.

Apreciação da atividade

Esta atividade (vendas) foi a que se tornou mais complicada, não pelas vendas mas pela ignorância do nome de certos produtos ou até mesmo do desconhecimento de certos constituintes que estes poderiam ter. Colmatando a primeira adversidade, a estagiária acabou por se deparar com outra. Os clientes da Loja do Paço tinham uma grande estima pela funcionária permanente Raquel Simões. A maioria deles não aceitava ser atendida por outra pessoa. Ao longo do estágio, esta situação acabou por se amenizar, porém, nunca deixou de acontecer.

A etiquetagem foi sempre realizada com o auxílio da responsável de loja para que não existisse a possibilidade de qualquer erro de *stock*.

3.3 FOTOGRAFIA E CRIAÇÃO DE NOVOS ÁLBUNS NO FACEBOOK

A fotografia e criação de novos álbuns foi solicitada numa data próxima do dia do Pai. Para tal, a estagiária teria de tirar fotografias a produtos que se encontravam em loja dando a conhecer através do *facebook* da Loja do Paço algumas sugestões para este dia tão especial. Consecutivamente as fotografias tiradas eram escolhidas por ambas para que se pudesse proceder a um novo álbum denominado "Sugestões para o dia do Pai" (ver anexo III), com a frase também criada pelas duas:

"Quem é o maior? O herói de todos os heróis? Carinhoso, brincalhão, trabalhador, atencioso...tem tudo para presentear o melhor PAI DO MUNDO!"

Mais tarde foi feito um novo álbum intitulado "A nossa montra!", para dar a conhecer algumas das montras feitas pela estagiária.

Apreciação da atividade

De todas as atividades desenvolvidas durante o estágio, esta foi uma das que deu bastante prazer á estagiária pois apesar da seriedade do trabalho, ao mesmo tempo serviu para descontrair um pouco. As fotografias tinham que obedecer a certas regras, como por exemplo, fotografias com demasiada luminosidade não poderiam ser escolhidas, fotografias com rótulos desfocados também não se aceitavam. Quando tal acontecia, as fotografias eram automaticamente excluídas ou os produtos teriam de ser fotografados noutra zona da loja para que a luz não incidisse com tanta intensidade. Em anexo (III), encontram-se os 2 álbuns referidos.

3.4 DINAMIZAÇÃO DA LOJA/MERCHANDISING

A elaboração de montras e exposição de lojas hoje em dia dizem muito sobre a/as empresas. Uma loja para atrair clientes tem que ser dinâmica sempre que possível, fazendo com que os clientes se sintam tentados a entrar para conhecer as novidades que chegaram ou simplesmente o espaço.

Inicialmente foi proposta a realização das montras existentes em loja, sendo que cada uma teria de absorver por inteiro apenas um tema, não misturando muitos produtos para não parecer desorganizada. Numa segunda montra a realização teria de ser diferente tendo temas completamente distintos em cada expositor. Na realização da primeira montra, a estagiária apostou maioritariamente em cores rosas e cremes, utilizando sabonetes, velas, panos, mantas e plantas para a organização destas. Apenas a montra dos vinhos não levou as cores referidas arriscando mais em cores verdes (ver anexo III).

Na segunda elaboração das montras apostou-se nas mais variadas cores como azuis, vermelhos, castanhos, brancos, entre outros.

Mais tarde foi lançado o desafio de fazer inteiramente a dinamização da loja (anexo IV) tendo em conta os seguintes aspetos:

- ✓ Nada do que estava exposto antes do momento da mudança poderia ficar no mesmo lugar;
- ✓ Colocar os produtos por temas;
- ✓ Apostar nos artigos novos, com cheiros atrativos e com cores vivas;
- ✓ Fazer a exposição de acordo com a entrada da loja, colocando os objetos em forma de escada de modo a serem imediatamente percebidos pelas clientes.

A loja antes da dinamização encontrava-se da seguinte forma:



Mesa de entrada com plantas da marca Sia;



Mesa perto da zona de vinhos com bolachas, doces e chá da Flórian;



Banca principal com vários artigos de decoração;



Mesa perto da segunda montra com Samovar, e todo o tipo de loiça para chás.

Para além destas mesas, também foram alteradas as prateleiras e as mesas principais, não havendo fotografias do antes por falta de qualidade das mesmas.

Após a mudança, a loja encontra-se da seguinte forma:



Mesa de entrada com sabonetes Castelbel, jogo de lençóis Arte Nova, água para ferro de engomar Castelbel, relógio e vaso da Sia e cobertores marca Lordelo;



Mesa perto da zona de vinhos com toda a coleção da Pip Studio;



Banca principal com toda a marca de sabonetes, velas e ambientadores Castelbel, velas e plantas da Sia;



Mesa perto da segunda montra com toda a marca Ramirez, azeite Mapa e Château d'Estoublon.

Para além das anteriores mesas e banca, a estagiária também alterou as seguintes prateleiras e mesas principais da seguinte forma:



Prateleira de entrada com todos os artigos de banho e cama como toalhas, travesseiros e jogos de cama.

Anteriormente, encontravam-se todos os ambientadores, artigos de barbearia, perfumaria e algumas velas das mais variadas marcas, sendo as mais abundantes Castelbel e Millefiori.



Prateleira ao lado da primeira montra com ambientadores, sabonetes hidratantes para mãos, artigos de barbearia e perfumaria e velas de cheiro.

Anteriormente, encontravam-se nesta prateleira alguns lenços de senhora, sacos de cheiro para roupa, almofadas e alguns colares.



Prateleira junto à primeira montra que acabava por completar a prateleira acima, contendo vários artigos de banho como sabonetes, velas e ambientadores.

Anteriormente, nesta prateleira encontravam-se os têxteis da loja (mantas e cobertores) tais como algumas almofadas.



Primeira mesa da loja com alguns doces das Casas do Côro e algumas bolachas com acompanhamento de chá.

Anteriormente, esta mesa continha toda a loiça da marca Costa Nova.



Mesa complementar à mesa anterior. Esta é considerada a mesa principal da loja pelo seu tamanho e imponência. Nesta mesa encontram-se o resto dos doces, amêndoas, biscoitos e bolachas.

Anteriormente, velas, ambientadores, sabonetes eram o que decoravam esta mesa.

Apreciação da atividade

Sem dúvida que foi das atividades que mais criatividade exigiu e que mais motivou a estagiária em relação ao comportamento dos consumidores.

Visto a lojista usar várias vezes os mesmos produtos para fazer as diferentes montras, uma montra feita por outra pessoa acabava por mudar a "cara" da loja. Acabou por ser um desafio muito aliciante para a estagiária, não só pela novidade mas também pela possibilidade de ver o resultado da sua criatividade.

A dinamização da loja, também exigia bastante pelo aglomerado de produtos e pelo pouco espaço de exposição. Sem dúvida que foi a tarefa mais exigente de todo o estágio, conseguindo a estagiária concluir todos os aspetos que lhe foram propostos.

A reação dos clientes acabou por surpreender pela positiva, pela pouca noção que estes tinham de todos os produtos em loja. Esta dinamização fez com que e os clientes reparassem em produtos antigos como nova coleção, ou até que despertassem interesse por certos produtos que até então não lhes tinham estimulado qualquer interesse.

3.5 SUPERVISÃO DO SITE WWW.CASASDOCORO.PT

Um *site* hoje em dia é a cara de uma empresa. Cada vez mais a internet é utilizada como meio de comunicação e de conhecimento, revelando-se uma mais-valia (anexo V).

O *site* das Casas do Côro é um *site* simples e de fácil compreensão, com imagens requintadas e apelativas para o público. Contudo este *site* apresentava muitos erros ortográficos e de navegação.

O trabalho que foi pedido à estagiária, baseava-se na correção e registo em papel dos erros detetados, para posteriormente se transmitir essa informação à empresa Dom Digital para que esta pudesse proceder à respetiva correção no *site*.

Foram detetados erros graves, visto que o *site* é em Português mas também em Inglês, Alemão, Espanhol e Francês. Nenhum desses idiomas estava traduzido, encontrando-se apenas em Português, não só na página principal mas também no espaço destinado à reserva.

Assim que o erro, considerado gravíssimo foi descoberto, imediatamente procederam às traduções das mesmas, traduções essas realizadas pela Senhora Ana Cota. Seguidamente, o procedimento não era com a empresa Marialvamed mas sim com a Dom Digital. Esta empresa era a responsável pela supervisão do *site*.

Apreciação da Atividade

Após correção das traduções na página principal, até à saída da estagiária nada mais foi feito em relação aos erros ortográficos, de pontuação e de construção. No decorrer do relatório, foram efetuadas várias visitas ao *site*, dando-se conta que ao efetuar uma reserva, o *site* continua sem estar traduzido corretamente. Esta não correção, faz com que os clientes interessados em efetuar reserva se deparem com uma dificuldade maior, fazendo com que muitos possam não conseguir concretizar o pedido.

Sempre que foi possível, a estagiária colocou o *link* do site a vários familiares e amigos através do *facebook* pedindo opiniões acerca deste, ao qual a opinião foi geral. Um *site*

acessível, de fácil compreensão, contendo tudo o que era necessário para efetuar uma reserva de forma facilitada (programas, informação sobre as casas, preço, termos de reservas).

Contudo, durante a atividade, a estagiária acabou por não concordar com a secção "Loja". Esta secção servia apenas para dar a conhecer os produtos existentes na Loja do Paço e na Loja do Côro e futuramente numa loja *On-Line* designada por "Secret Portugal".

Por não concordar com a secção em questão, foi colocada a proposta de alteração da mesma, para que se pudesse criar um espaço de venda de alguns dos produtos presentes em ambas as lojas, tornando-se assim uma secção mais dinâmica dentro do *site*. Porém, o responsável da empresa não se mostrou interessado na proposta.

3.6 ENVIO DE DOCUMENTAÇÃO E ALTERAÇÃO DE TARIFAS

Considerando a expansão a nível internacional das Casas do Côro, devido a uma forte aposta por parte da direção da empresa, esta decidiu juntar-se a *workshops* com operadores turísticos e agências de viagens para efetuar novas parcerias em alguns países como Espanha, Alemanha e Brasil. Apesar de existirem listas enormes de operadores e agentes, a tarefa realizada pela estagiária consistia no envio de todos os programas que a empresa disponibilizava para os seus clientes, juntamente com fotografias das Casas do Côro, uma breve apresentação e as tarifas respetivas a cada alojamento. Aos que se mostravam interessados na parceria era-lhes informado que por cada alojamento conseguido, a comissão seria de 20%. Maioritariamente o trabalho foi colocar os 13 programas nas respetivas línguas em PDF multiplicando todos os preços por 112% (ver anexo VI), fazendo também na tarifa essa mudança. Seguidamente, a tarefa acabava por ser dividida, sendo a estagiária a responsável pela transferência das fotografias e das tarifas via *Wetransfer*, a todos os que se encontravam na lista enquanto que a colega Raquel Simões enviava toda a documentação dos programas e uma breve apresentação da unidade hoteleira.

Concluía-se o trabalho apontando todos os *e-mails* que acabavam por voltar para trás conjuntamente com os e-mails de aviso acerca da mudança de correio eletrónico.

Com os jornalistas o trabalho acabava por ser um pouco diferente. O que era pedido maioritariamente, acabava por ser uma pequena autorização para publicarem um artigo referente às Casas do Côro, solicitando o envio de fotografias para serem acompanhadas pela publicação. As fotografias eram enviadas pela estagiária via *Wetransfer* após a autorização da supervisora Raquel Simões.

Apreciação da atividade

Esta atividade fez com que a estagiária tivesse a real noção do trabalho que é necessário para desenvolver uma parceria, sendo conveniente para ambas as partes. Foi uma tarefa que exigia muito tempo, apesar de não haver, pois o trabalho acumulava-se e os *workshops* noutros países agrupavam-se em cima dos que já existiam. Apesar disso fez com que tivesse um maior visionamento do que é necessário para a realização de uma parceria.

Infelizmente o tempo de estágio revelou-se reduzido para saber o resultado das parcerias, sendo que no final deste, estas parcerias ainda decorriam.

No que diz respeito ao envio de documentação a jornalistas, salienta-se que uma publicação sobre a empresa é sempre um motivo de orgulho para a mesma.

3.7 PREENCHIMENTO DE INQUÉRITOS *ONLINE*

A empresa tem obrigação de preencher um inquérito *online* para o Instituto Nacional de Estatística. Esta obrigação prende-se com a necessidade de recolha de dados referentes ao setor.

Para tal eram necessários os *dossiers* dos registos de faturas. Através destes registos, a estagiária teria de elaborar uma tabela (ver anexo VII) com os seguintes aspetos: número de pessoas, número de noites, número de quartos e país de origem. Após o preenchimento do quadro, apresentavam-se os seguintes cálculos:

País

Nº Pessoas =...

Nº Pessoas x Nº Noites (x1; x2; x3....) =...

Total =...

Nº Quartos =...

Total Nº Quartos de todos os Países =...

Concluindo estas etapas, o preenchimento do inquérito era finalizado via *internet*. Esta etapa foi feita em conjunto com a responsável de loja.

Nesta atividade foram tratados dados relativos ao período compreendido entre os meses de Julho de 2012 a Março de 2013.

Apreciação da atividade

Entre as diversas atividades, esta acabou por ter um critério mais sério e exigente visto que caso houvesse um único erro, a validação não era aceite. Apesar de inicialmente não ter sido fácil entender e dado existirem dificuldades de expressão (limitações que também não conseguiam explicar corretamente o que era para ser feito), a estagiária teve de optar por ver alguns meses anteriores para visualizar o trabalho concluído. Após ter compreendido o trabalho acabou por se tornar básico. Inicialmente foram feitos os meses de Julho a Dezembro, finalizando o estágio com Janeiro a Março.

3.8 COLABORAÇÃO NOS INVENTÁRIOS

Foi pedido à responsável Raquel Simões a realização dos inventários da Loja do Paço e da Loja do Côro. A participação nesta atividade limitou-se à inventariação da Loja do Paço, mas sempre com ajuda da responsável. Assim sendo foi impresso todo o *stock* que estava inserido no sistema informático da Loja do Paço para papel, podendo assim fazer a contagem de cada produto corretamente.

Este processo foi iniciado pouco depois de ter começado a estagiar, mas como muitos produtos acabavam por ser do mais profundo desconhecimento desta, a tarefa acabou por ficar dividida, ficando a estagiária apenas com parte alimentar.

Apreciação da atividade

De todas as atividades, esta acabou por fazer com que a estagiária se sentisse perdida em loja. A loja tinha demasiados produtos para o espaço disponível, muitos produtos acabavam por ficar um pouco escondidos aos olhos do consumidor e até mesmo de quem trabalhava. Outra dificuldade acabou por ser o nome de certos produtos que não lhe eram de todo familiares.

Contudo, e com a ajuda da divisão de tarefas, o trabalho foi mais facilitado. No entanto, e visto que o inventário feito acabou por ser mais reduzido, a estagiária ajudou a lojista fazendo todos os apontamentos necessários para uma correta contagem de *stock*.

3.9 PARTICIPAÇÃO ATIVA NO PROJECTO “SECRET PORTUGAL”

Durante o estágio, e por diversas vezes, foi transmitido que a estagiária iria participar na criação de um novo *site* denominado “*Secret Portugal*”. Este projeto devia-se a uma tentativa de internacionalização dos produtos inteiramente portugueses, para que não fossem apenas disponibilizados no nosso país, mas também para que internacionalmente possam ser vistos e adquiridos.

Contudo, a participação neste projeto não pode ser aprofundada devido às várias viagens do responsável pela empresa (Paulo Romão), com o intuito de concretizar parcerias fora do país, parcerias essas que foram abordadas na atividade 3.6. Apesar de se ter iniciado o projeto com a escolha dos artigos, de inteira responsabilidade da chefe da Loja do Paço, a participação da estagiária acabou por se limitar às traduções de alguns dos rótulos de produtos portugueses que se encontravam na Loja do Paço (anexo VIII).

Como se tratava de um projeto ainda em execução, a informação disponibilizada partia apenas da escolha dos produtos e da sua tradução para Inglês, estando a maioria dos produtos já traduzidos.

Apreciação da atividade

Apesar de a participação na criação do *site* ter sido muito pequena, o projeto pareceu bastante interessante, compensando assim a falta de venda de artigos no site oficial.

Apesar de tudo, a dúvida permanece não sendo esclarecida por falta de informação também da responsável. A incerteza seria se o *site* apenas se iria dirigir ao mercado internacional ou também ao nacional. Se assim não fosse, a empresa deveria apostar num *site* dirigido a ambos os mercados e não apenas a um deles.

O papel da estagiária resumiu-se apenas em traduzir ou simplesmente transcrever em Inglês os rótulos dos produtos existentes em loja.

Alguns dos produtos portugueses faziam parte da coleção Costa-Nova, Penhas Douradas *Food* e vinhos da própria empresa com a marca Casas do Côro.

3.10 CRIAÇÃO DE CAPAS E CONTRACAPAS

A necessidade de criação de capas e contracapas resultou de reuniões com entidades internacionais que tinham como objetivo promover o turismo rural e particularmente as Casas do Côro. Para tal eram oferecidas a essas entidades *Cd's* com informação relativa à empresa, contendo também variadíssimas imagens, promovendo todas as casas habitacionais e programas propostos pela entidade.

As reuniões eram maioritariamente com jornalistas, agentes de viagens, operadores turísticos e fornecedores.

A tarefa era concretizada no programa *Print CD*, programa específico para a realização de capas e contracapas (anexo IX), ficando a escolha das fotografias ao critério da estagiária, e o texto da contracapa definido pela responsável de loja.

Seguidamente encontram-se algumas fotografias, que esta achou serem adequadas para a elaboração das capas em questão:



Suite dos Bogalhais



Refugio das Fragas



Quarto casal Casa da Pipa



Casão do Largo



Vista geral sobre a Aldeia de Marialva

Apreciação da atividade

Tratou-se de uma tarefa relativamente fácil sendo o programa bastante acessível.

As diversas fotografias foram retiradas do *site* www.casasdocoro.pt sendo o texto da contracapa o seguinte: “A aldeia histórica de Marialva, no coração do Douro Superior, foi totalmente revitalizada com um conjunto adorável de *guest houses* do projeto das Casas do Côro.

No interior, a atmosfera é intimista com alguns elementos de *design*. A magnífica piscina, o seu *louge* exterior, o *SPA* e a sauna virados para o imponente castelo do século XII convidam a tardes perdidas na calma da aldeia. Sente-se a alma dos seus proprietários a toda a magia que envolve o local, o prazer com que espera, os hóspedes: Carmen, cozinheira de mão cheia e Paulo, selecionando os melhores vinhos para acompanhar o cabrito de leite... A sensação, ainda que por um breve período, é a de ter uma casa em Portugal.”.

3.11 ACOMPANHAMENTO ESSENCIAL EM TODA A DINÂMICA PERTENCENTE ÀS CASAS DO CÔRO

A tarefa de acompanhar toda a dinâmica pertencente às Casas do Côro foi iniciada assim que a estagiária começou o seu estágio, sendo realizada até à finalização do mesmo. Esta função passava pela organização de *e-mails* dos clientes, estruturando os que já tinham sido tratados e marcando os que seguidamente teriam de o ser; a disponibilidade entre as datas que eram pretendidas pelos clientes fazendo essa pesquisa através do sistema informático; os contactos com os fornecedores, fazendo os pedidos necessários de produtos esgotados em loja, confirmação de tarifas em relação a encomendas para parceiros ou confirmação de pedidos de entrega; e por fim as reuniões, que passavam por fazer um contacto com a direção da empresa, disponibilizando um dia para que essas reuniões fossem consumadas.

Apreciação da atividade

Esta atividade foi realizada ao longo de todo o estágio, sendo sempre acompanhada pela responsável de loja, não tendo a estagiária autorização para a realizar se se encontrasse sozinha em loja devido ao desconhecimento sobre os processos.

O procedimento passava por ajudar a responsável de loja na organização desta dinâmica, estruturando a prioridade dos *e-mails* para que assim fosse mais fácil tratar de todos os assuntos. Em relação às reuniões, estas passavam apenas pela responsável, ficando a estagiária à frente da loja para que esta não tivesse de fechar devido à falta de funcionários.

Foi sem dúvida uma atividade importantíssima apesar de a estagiária a ter realizado apenas com o acompanhamento da responsável. Serviu também para ter maior noção de como uma unidade hoteleira funciona no seu todo.

CONCLUSÃO

Após o término deste estágio, a estagiária pode concluir que esta experiência foi bastante enriquecedora tanto a nível profissional como pessoal.

A sua realização fez com que colocasse em prática alguns dos conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura, tendo agora a certeza que todos eles serviram de forma positiva para a concretização deste estágio.

Na sua opinião pessoal o ponto alto do meu estágio, foi sem dúvida a dinamização da loja, pois consegui fazer com que tivesse uma noção real do espaço e produtos existentes em loja, aprendendo a dispor os produtos de uma forma estratégica conquistando assim clientes atuais e potenciais clientes através da maneira que os produtos se encontravam posicionados. Aprendeu que ao dinamizar a loja, os clientes habituais se davam conta da existência de certos produtos que até então não chamavam a atenção, sentindo que havia uma maior procura por parte destes. Aprendeu também que para realizar este trabalho existem regras bastante importantes.

No entanto e com alguma tristeza, não foi possível aprofundar o projeto “*Secret Portugal*” por motivos externos à empresa, sendo este projeto uma atividade que lhe despertou interesse e motivação, enriquecendo e estimulando assim o seu estágio.

Relativamente às outras atividades que lhe foram propostas, estas realizaram-se com sucesso apesar de terem surgido algumas dúvidas durante o processo de execução das mesmas. Contudo, ainda foi possível realizar algumas atividades que inicialmente não estavam previstas, tendo sido também realizadas com sucesso.

Em suma, a empresa Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda. proporcionou-lhe a oportunidade de conhecer de perto todo o funcionamento de uma unidade hoteleira, realizando variadíssimas atividades enriquecedoras à sua formação, permitindo facilitar o gosto e interesse para um futuro dentro desta área.

WEBGRAFIA

- ✓ www.casasdocoro.pt
- ✓ <http://www.facebook.com/lojadopaco?fref=ts>
- ✓ <http://www.facebook.com/casasdocoro?fref=ts>

BIBLIOGRAFIA

- ✓ Lisboa, João (2008) - ” *Introdução à Gestão de Organizações 2º Edição*”. Barcelos: Grupo Editorial Vida Económica.
- ✓ Lindon, Denis, e outros, (2002) - “*Mercator XXI – Teoria e Prática do Marketing*”; Publicações Dom Quixote, Lisboa

ANEXOS



**ANEXO I – PROGRAMAS RETIRADOS DO SITE
DAS CASAS DO CÔRO**

✓ *Côa Archeologic Museum Experience;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:00h Pequeno-almoço

09:30h Partida para Vila Nova de Foz-Côa

10:00h Chegada ao Museu do Côa

10:30h Início da Visita às Gravuras Rupestres e Museu do Côa

O Vale do rio Côa constitui um local único no mundo por apresentar manifestações artísticas de ar livre inseríveis em diversos momentos da Pré-História e da História, nomeadamente o maior conjunto de figurações paleolíticas de ar livre até hoje conhecidas, com guias do Parque Arqueológico do Vale do Côa, a melhor opção para perceber a dureza desta região da Beira Interior Norte.

14:00h Almoço de Tapas nas Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ *Cooking Experience;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Bruto Casas do Côro - Encontro 2008.

2º Dia

Pequeno-almoço

11:00h *Atelier Cozinha*

Ao longo dos anos de existência das Casas do Côro, muitos dos nossos hóspedes incentivaram a Carmen a possibilitar que pudessem participar nas atividades culinárias, partilhando a sua sabedoria!

Com este programa finalmente depois de a convencermos vai ser possível participar com ela num *workshop* culinário de cerca de 2 horas ao meio da manhã e de seguida almoçarem todos tudo o que foi confeccionado, além duma experiência nova queremos que participem, degustem e aprendam a fazer igual nas vossas casas surpreendendo os vossos amigos.

13:30h Almoço

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitectónico e Natural da Aldeia.

✓ *Country Walking Experience;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:00h Pequeno-almoço

10:30h Transfer para a Chãs

11:00h Início da caminhada de 2 horas até à Quinta do Sítio da Ervamoira. Encontrará as mais belas vistas sobre o vale do Côa. Conheça a flora, fauna e construções típicas do Vale do Côa. Pombais, olivais, amendoeiras e vinhas são alguns dos muitos encantos a descobrir.

13:30h Chegada e almoço na Quinta do sítio da Ervamoira

16:00h Regresso às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ Douro *Boat & Bike Experience*;



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:00h Pequeno-almoço

10:00h Partida em transfer para o Cais do Pocinho

10:30h Início do passeio com passagem nas Quintas da Cabreira, Granja, Leda. Porto de honra a bordo na estação de Almendra, continuação até ao Monte de São Cibrão, e foz do Rio Águeda em Espanha com paragem no Cais de Barca D'Alva.

Transfer até Escalhão e almoço no Restaurante Típico “O Lagar”.

Retorno com descida de bicicleta Escalhão - Barca D’Alva, 13 km fabulosos, sempre a direito e a descer pelo vale do Águeda até Barca D’Alva, passando por pontos de interesse, tais como, Miradouro da Sapinha e Antiga ponte do caminho-de-ferro para Espanha onde vai poder perceber exatamente a magia do “Vento nas Trombas” numa zona onde a qualidade do ar é a melhor do mundo!!!

Regresso de barco ao Cais do Pocinho.

18:00h Chegada às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ Douro *Boat Experience*;



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:30h Pequeno-almoço

10:30h Partida em transfer para o Cais do Pocinho

11:00h Início do passeio com passagem nas Quintas da Cabreira, Granja, Leda. Porto de honra a bordo na estação de Almendra, continuação até ao Monte de São Cibrão, e foz do Rio Águeda em Espanha com paragem no Cais de Barca D’Alva.

Transfer até Escalhão e almoço no Restaurante Típico “O Lagar”.

Retorno com passagem pelos pontos de interesse, Miradouro do alto da Sapinha e Antiga ponte do caminho-de-ferro para Espanha.

Regresso de barco ao Cais do Pocinho.

18:00h Chegada às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitectónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ *Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

Pequeno-almoço

11:00h Início do percurso para o *Picnic*

A novidade das Casas do Coro que não deixa ninguém indiferente, chama-se *Suite Eco-Sustentável dos Bogalhais* e está "plantada" num local arrebatador!

Se acrescentarmos duas bicicletas em que pode pedalar normalmente, mas que quando as subidas "apertam" tem uma bateria que faz o trabalho das pernas, então Já não há limites para a sua liberdade!

Adicionalmente preparamos um *pic-nic gourmet* que com autonomia total, pode levar para aquele que consideramos, para 2012, o "sítio" das Casas do Côro, a Confraria onde com total privacidade e beleza ímpar, vai poder ate mesmo, dormir uma sesta!

17:30h Regresso às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Coro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ *Gourmet & Wine Experience;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:00h Pequeno-almoço

10:30h Partida para Muxagata

11:00h Partida com a equipa da Ramos Pinto

11:30h Visita às Gravuras Rupestres e Quinta da Ervamoira, Museu do Sítio, da Casa Ramos Pinto, com prova Alargada de vinhos do Porto, uma visita incontornável,

provavelmente o sítio mais mágico da região, sempre na companhia da simpática Sónia Teixeira.

14:00h Almoço na Quinta da Ervamoira

16:00h Regresso às Casas do Côro

Jantar degustação nas Casas do Côro precedido de prova acompanhada de 5 vinhos que lhe permitirá perceber melhor as virtudes do Território do Douro Superior

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ *LowCost Experience;*



A ideia que presidiu à construção deste programa foi a de possibilitar que numa hipótese de escapada curta e a preços "controlados" possa sentir as Casas do Côro e abrir o apetite para voltar com aqueles que mais gosta!

1º Dia

Check-in e welcome drink Flute Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

Lanche nas Casas do Côro.

2º Dia

Pequeno-almoço.

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

- ✓ Oporto Ramos Pinto *Experience*;



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional

2ºDia

09:00h Pequeno-almoço

10:30h Partida para Muxagata

11:00h Partida com a equipa da Ramos Pinto

11:30h Visita às Gravuras Rupestres e Quinta da Ervamoira, Museu do Sítio, da Casa Ramos Pinto, com prova de vinhos do Porto, uma visita incontornável, provavelmente o sítio mais mágico da região, sempre na companhia da simpática Sónia Teixeira.

14:00h Almoço na Quinta da Ervamoira

16:00h Regresso às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia.

✓ *SPA & Wellness;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:00h Pequeno-almoço

09:30h Partida para Vila Nova de Foz-Côa

10:00h Chegada ao Museu do Côa

10:30h Início da Visita às Gravuras Rupestres e Museu do Côa

O Vale do rio Côa constitui um local único no mundo por apresentar manifestações artísticas de ar livre inseríveis em diversos momentos da Pré-História e da História,

nomeadamente o maior conjunto de figurações paleolíticas de ar livre até hoje conhecidas, com guias do Parque Arqueológico do Vale do Côa, a melhor opção para perceber a dureza desta região da Beira Interior Norte.

16:30h Circuito Termal – Termas de Longroiva - Piscina Termal c/ Hidromassagem + *Thalaxion* + Duche Jacto + Duche *Vichy* Geral + *Chromotherm*.

A água das Termas de Longroiva tem um uso que já vem de muito longe no tempo. É uma água fracamente mineralizada, doce, com reação alcalina e macia, bicarbonatada sódica, carbonatada, fluoretada, silicatada, sulfidratada. As indicações terapêuticas das águas minerais das Termas de Longroiva são para tratamento de doenças do aparelho respiratório, reumáticas e músculo-esqueléticas.

Jantar nas Casas do Côro.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitectónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ *Top Full Week Experience;*



Este é um programa onde quisemos reunir o melhor de todas as experiências que as Casas do Côro proporcionam aos seus hóspedes, agora Já pode marcar aquilo a que chamamos umas belas férias Casas do Côro e experienciar pessoalmente a magia da nossa intervenção!

1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

2º Dia

09:30h Pequeno-almoço

10:30h Partida em transfer para o Cais do Pocinho

11:00h Início do passeio com passagem nas Quintas da Cabreira, Granja, Leda. Porto de honra a bordo na estação de Almendra, continuação até ao Monte de São Cibrão, e foz do Rio Águeda em Espanha com paragem no Cais de Barca D’Alva.

Transfer até Escalhão e almoço no Restaurante Típico “O Lagar”.

Retorno com descida de bicicleta Escalhão - Barca D’Alva, 13 km fabulosos, sempre a direito e a descer pelo vale do Águeda até Barca D’Alva, passando por pontos de interesse, tais como, Miradouro da Sapinha e Antiga ponte do caminho-de-ferro para Espanha onde vai poder perceber exatamente a magia do “Vento nas Trombas” numa zona onde a qualidade do ar é a melhor do mundo!!!

Regresso de barco ao Cais do Pocinho.

18:00h Chegada às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

10:00h Transfer para a Chãs

10:30h Início da caminhada de 2 horas até à Quinta do Sítio da Ervamoira. Encontrará as mais belas vistas sobre o vale do Côa. Conheça a flora, fauna e construções típicas do Vale do Côa. Pombais, olivais, amendoeiras e vinhas são alguns dos muitos encantos a descobrir.

13:00h Chegada Quinta do sítio da Ervamoira com prova alargada de vinhos do Porto e almoço.

14:30h Visita às Gravuras Rupestres do Parque Arqueológico do Vale do Côa

16:00h Regresso às Casas do Côro

18:00h Circuito Termal – Termas de Longroiva - Piscina Termal c/ Hidromassagem + *Thalaxion* + Duche Jacto + Duche *Vichy* Geral + *Chromotherm*.

A água das Termas de Longroiva têm um uso que já vem de muito longe no tempo. É uma água fracamente mineralizada, doce, com reação alcalina e macia, bicarbonatada sódica, carbonatada, fluoretada, silicatada, sulfidratada. As indicações terapêuticas das águas minerais das Termas de Longroiva são para tratamento de doenças do aparelho respiratório, reumáticas e músculo-esqueléticas.

Jantar nas casas do Côro.

4º Dia

Pequeno-almoço

09:00h Partida para Vila Nova de Foz-Côa

09:30h Chegada e visita ao Museu Côa

10:45h Partida para a Estação do Pocinho

11:00h Partida de comboio direção à Régua.

Um passeio no mais espetacular troço do Douro Superior, de Comboio entre o Pocinho e a Régua e vice-versa sempre à beira de água com passagem pelas emblemáticas Quintas do Vale do Meão e Vesúvio, as joias da coroa de então de Dona Antónia Adelaide Ferreira, quinta das Vargellas da Taylors, Cachão da Valeira sitio célebre onde perdeu a vida o Barão de Forrester, Quintas do Ventozelo, Romaneira, Foz, Roriz, Vale Dona Maria, La Rosa, Seixo Panascal, Napoles, Valado, Crasto ou Quinta Nova de Nossa Senhora do Carmo.

14:00h Almoço no Restaurante Castas e Pratos

15:00h Visita ao Museu do Douro

17:30h Regresso às Casas do Côro

Jantar Livre.

5º Dia

Pequeno-almoço

10:30h Preparamos um *pic-nic gourmet* que com autonomia total, pode levar para aquele que consideramos, para 2012, o "sítio" das Casas do Coro, a Confraria onde com total

privacidade e beleza ímpar, vai poder ate mesmo, dormir uma sesta! Para ajudar acrescentarmos duas bicicletas em que pode pedalar normalmente, mas que quando as subidas "apertam" tem uma bateria que faz o trabalho das pernas, então Já não há limites para a sua liberdade!

14:30h Regresso às Casas do Côro

16:00h *Atelier* cozinha

Ao longo dos anos de existência das Casas do Côro, muitos dos nossos hóspedes incentivaram a Carmen a possibilitar que pudessem participar nas atividades culinárias, partilhando a sua sabedoria!

Com este programa finalmente depois de a convencermos vai ser possível participar com ela num *workshop* culinário de cerca de 2 horas ao meio da manhã e de seguida almoçarem todos tudo o que foi confeccionado, além duma experiência nova queremos que participem, degustem e aprendam a fazer igual nas vossas casas surpreendendo os vossos amigos.

Jantar degustação nas Casas do Côro precedido de prova acompanhada de 5 vinhos que lhe permitirá perceber melhor as virtudes do Território do Douro Superior.

6º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ *Wine & Train Tour Experience;*



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

2º Dia

09:00h Pequeno-almoço

10:30h Partida para a Estação do Pocinho

11:00h Partida de comboio direção à Régua.

Um passeio no mais espetacular troço do Douro Superior, de Comboio entre o Pocinho e a Régua e vice-versa sempre á beira de agua com passagem pelas emblemáticas Quintas do Vale do Meão e Vesúvio, as joias da coroa de então de Dona Antónia Adelaide Ferreira, quinta das Vargellas da Taylors, Cachão da Valeira sitio celebre onde perdeu a vida o Barão de Forrester, Quintas do Ventozelo, Romaneira, Foz, Roriz, Vale Dona Maria, La Rosa, Seixo Panascal, Napoles, Valado, Crasto ou Quinta Nova de Nossa Senhora do Carmo.

14:00h Almoço no Restaurante Castas e Pratos

15:00h Visita ao Museu do Douro

17:30h Regresso às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

09:00h Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

✓ Douro Boat & Ervamoira Museum.



1º Dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional.

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

2º Dia

09:30h Pequeno-almoço

10:30h Partida em transfer para o Cais do Pocinho

11:00h Início do passeio com passagem nas Quintas da Cabreira, Granja, Leda. Porto de honra a bordo na estação de Almendra, continuação até ao Monte de São Cibrão, e foz do Rio Águeda em Espanha com paragem no Cais de Barca D’Alva.

Transfer até Escalhão e almoço no Restaurante Típico “O Lagar”.

Retorno com passagem pelos pontos de interesse, Miradouro do alto da Sapinha e Antiga ponte do caminho-de-ferro para Espanha.

Regresso de barco ao Cais do Pocinho.

18:00h Chegada às Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro.

No final do jantar, caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Côro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

09:00h Pequeno-almoço

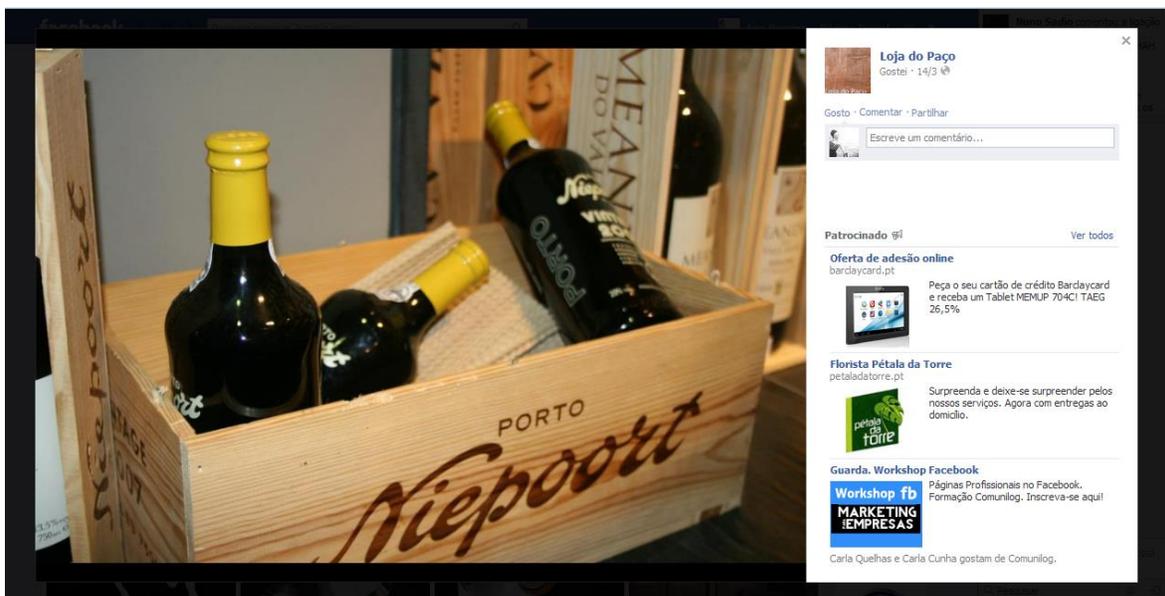
10:30h Check-out e Partida para Muxagata

11:00h Partida com a equipa da Ramos Pinto

11:30h Visita às Gravuras Rupestres e Quinta da Ervamoira, Museu do Sítio, da Casa Ramos Pinto, com prova de vinhos do Porto e almoço, uma visita incontornável, provavelmente o sítio mais mágico da região, sempre na companhia da simpática Sónia Teixeira.

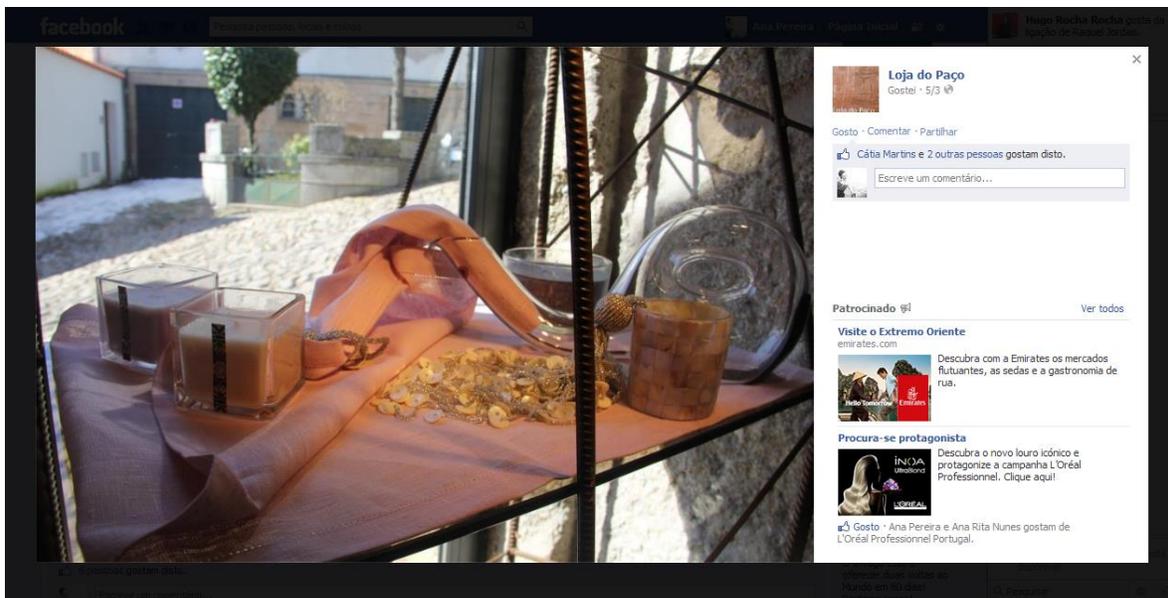
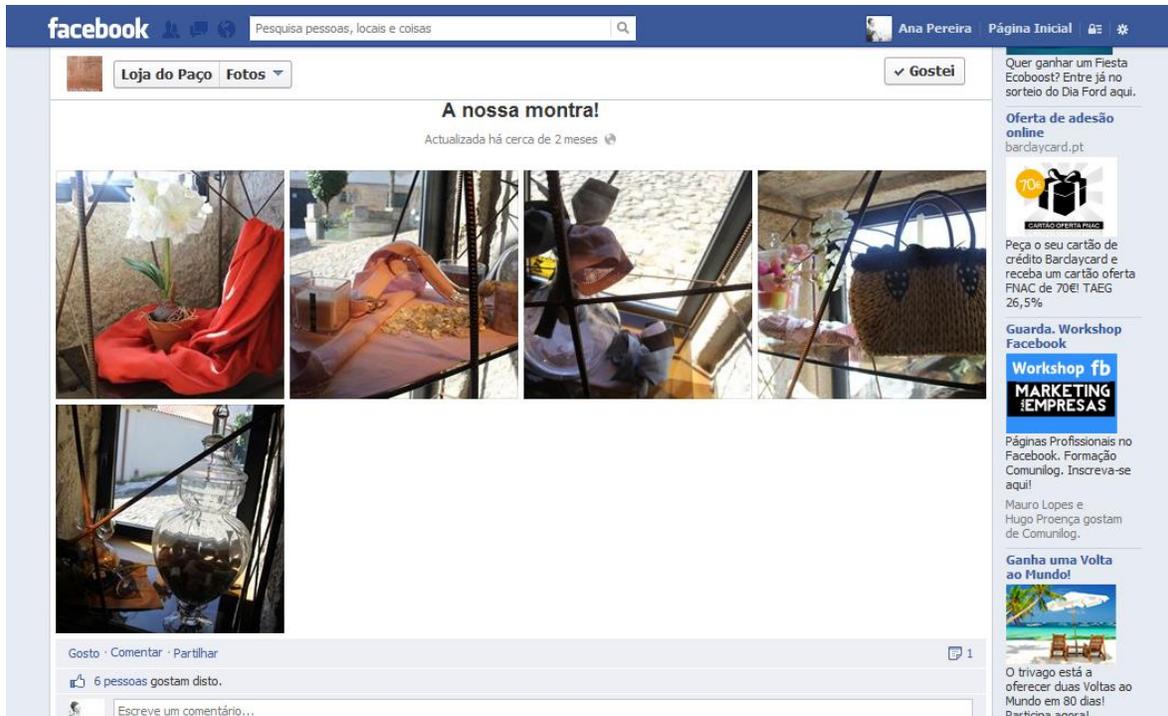
**ANEXO II – TABELA DE PREENCHIMENTO DE
ATUALIZAÇÃO DA BASE DE DADOS**

**ANEXO III – FOTOGRAFIA E CRIAÇÃO DE
NOVOS ALBUNS NO *FACEBOOK***



Álbum “Sugestões para o dia do Pai!”

“Quem é o maior? O herói de todos os heróis? Carinhoso, brincalhão, trabalhador, atencioso...temos tudo para presentear o melhor PAI DO MUNDO!”



Álbum “A nossa montra!”

**ANEXO IV – DINAMIZAÇÃO DA
LOJA/*MERCHANDISING***







**ANEXO V – SUPERVISÃO DO *SITE*
WWW.CASASDOCORO.PT**

▾ Casas



- Casa do Côro
- Casa da Vila
- Casa de São Tiago
- Casa da Pipa
- Casa da Torre do Relógio
- Casa de São Pedro
- Casa Nossa Senhora de Lurdes
- Casa Palhal da Torre do Monte
- Suite dos Bogalhais
- Suites
- Casão do Largo

▾ Programas



- Côa Archeologic Museum Experience
- Cooking Experience
- Country Walking Experience
- Douro Boat & Bike Experience
- Douro Boat Experience
- Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike
- Gourmet & Wine Experience
- LowCost Experience
- Oporto Ramos Pinto Experience
- SPA & Wellness
- Top Full Week Experience
- Wine & Train Tour Experience
- Douro Boat&Ervamoira Museum

▾ Actividades



- BTT
- Caça e pesca
- Cruzeiros no Douro
- Desporto aventura
- Desportos nauticos
- Passeios todo terreno
- Percursos Pedonais

▾ Para si



- Para Si
- Familias
- Casais
- Negócios

▾ Programas

- Côa Archeologic Museum Experience
- Cooking Experience
- Country Walking Experience
- Douro Boat & Bike Experience
- Douro Boat Experience
- Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike
- Gourmet & Wine Experience
- LowCost Experience
- Oporto Ramos Pinto Experience
- SPA & Wellness
- Top Full Week Experience
- Wine & Train Tour Experience
- Douro Boat&Ervamoira Museum

Casas do Côro & Côa Archeologic Museum Experience

1º dia

Check-in e welcome drink Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional

2ºDia

09:00h Pequeno-almoço

09:30h Partida para Vila Nova de Foz-Côa

10:00h Chegada ao Museu do Côa

10:30h Início da Visita às Gravuras Rupestres e Museu do Côa

O Vale do rio Côa constitui um local único no mundo por apresentar manifestações artísticas de ar livre inseríveis em diversos momentos da Pré-História e da História, nomeadamente o maior conjunto de figurações paleolíticas de ar livre até hoje conhecidas, com guias do Parque Arqueológico do Vale do Côa, a melhor opção para perceber a dureza desta região da beira interior norte.

14:00h Almoço de Tapas nas Casas do Côro

Jantar nas Casas do Côro

No final do jantar caminhada de 40 minutos onde para além da magia do silêncio, ficará a conhecer aquelas vistas, as melhores, que ainda não tinha descoberto das Casas do Coro e da bonita Aldeia Histórica de Marialva.

3º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitectónico e Natural da Aldeia Histórica.

12:00h Check-out

[➔ Reserve aqui](#)

Site em Português

Programmes

- Côa Archaeological Museum Experience
- Cooking Experience
- Country Walking Experience
- Douro Boat & Bike Experience
- Douro Boat Experience
- Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike
- Gourmet & Wine Experience
- **LowCost Experience**
- Oporto Ramos Pinto Experience
- SPA & Wellness
- Top Full Week Experience
- Wine & Train Tour Experience
- Douro Boat&Ervamoira Museum

Casas do Coro & Low-Cost Experience

The idea behind this programme was to give the chance to enjoy a short-break at “controlled” prices, so that you can feel Casas do Côro and we can make you come back with the ones you love!

1st day

Check-in and welcome drink with sparkling wine Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional

Brunch at Casas do Côro

2nd day

Breakfast

Walking tour with guide to Marialva Castle the vast historical, religious, architectural and natural heritage of this Historical Village

12:00 Check-out

Price in standard double room all-inclusive – 180,00€

[Book here](#)

 Like 0
 Send
 Pin it
 +1 0
 Share

Inglês

Programme

- Côa Archeologic Museum Experience
- Cooking Experience
- Country Walking Experience
- Douro Boat & Bike Experience
- Douro Boat Experience
- Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike
- Gourmet & Wine Experience
- **LowCost Experience**
- Oporto Ramos Pinto Experience
- SPA & Wellness
- Top Full Week Experience
- Wine & Train Tour Experience
- Douro Boat&Ervamoira Museum

Casas do Coro & LowCost Experience

Wir haben dieses Programm gemacht, damit unsere Gäste in einem kurzen Aufenthalt zu reduzierten Preisen die Möglichkeit haben, in den Casas do Côro zu bleiben. Auf dieser Weise wird der Appetit angeregt, um wiederzukommen!

1. Tag

Check-in und Willkommens-Getränk mit Sekt Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional

Snack in Casas do Côro

2. Tag

Frühstück

Geführte Besichtigung mit Reiseleiter(in) der Burg von Marialva und der reichen historischen, religiösen, architektonischen und naturellen Erbe dieses Historischen Dorfes.

12:00 Check-out

Preis vom Standard-Doppelzimmer alles inklusive – 180,00€

[Book here](#)

 Like 0
 Send
 Pin it
 +1 0
 Share

Alemão

Programmes

- Côa Archaeological Museum Experience
- Cooking Experience
- Country Walking Experience
- Douro Boat & Bike Experience
- Douro Boat Experience
- Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike
- Gourmet & Wine Experience
- **LowCost Experience**
- Oporto Ramos Pinto Experience
- SPA & Wellness
- Top Full Week Experience
- Douro Boat&Ervamoira Museum
- Wine & Train Tour Experience

Casas do Coro & LowCost Experience

L'idée à l'origine de cette formule consistait à rendre possible une courte escapade à "petit prix" pour s'imprégner des CC et vous donner l'envie de revenir avec ceux que vous aimez le plus !

1^{er} Jour

Check-in et apéritif d'accueil : Mousseux Brut Encontro Rosé Touriga Nacional

Goûter à Casas do Côro

2^{ème} Jour

Petit-déjeuner

Visite à pied et guidée du Château de Marialva et du vaste patrimoine historique, religieux, architectural et naturel du village historique.

12:00h Check-out

Prix en chambre double standard tout inclus – 180,00€

[Book here](#)

[Like](#) 0 [Send](#) [Pin it](#) [+1](#) 0 [Share](#)

Francês

Programas

- Côa Archeologic Museum Experience
- Cooking Experience
- Country Walking Experience
- Douro Boat & Bike Experience
- Douro Boat Experience
- Eco Suite & Picnic Gourmet & Electric Bike
- Gourmet & Wine Experience
- **LowCost Experience**
- Oporto Ramos Pinto Experience
- SPA & Wellness
- Top Full Week Experience
- Wine & Train Tour Experience
- Douro Boat&Ervamoira Museum

Casas do Coro & Low-Cost Experience

¡La idea que estuvo en la basis de este programa fue la posibilidad de sentir las Casas do Côro en una escapada corta y a precios "controlados", para que tenga ganas de volver con aquellos que más le gustan!

1^o día

Check-in y bebida de bienvenida con Espumante Encontro Rosé Bruto Touriga Nacional

Merienda en las Casas do Côro

2^o día

Desayuno

Visita a pie al Castillo de Marialva y al vasto patrimonio histórico, religioso, arquitectónico y natural de la Aldea Histórica.

12:00h Check-out

Precio en habitación doble estándar todo incluido – 180,00€

[Book here](#)

[Like](#) 0 [Send](#) [Pin it](#) [+1](#) 0 [Share](#)

Espanhol

Alteração do idioma após se ter dado o erro.

ANEXO VI – ALTERAÇÃO DE TARIFAS



Casas do Coro & LowCost Experience

A ideia que presidiu à construção deste programa foi a de possibilitar que numa hipótese de escapada curta e a preços "controlados" possa sentir as Casas do Côro e abrir o apetite para voltar com aqueles que mais gosta!

1º Dia

Check-in e welcome drink Flute Espumante Bruto Casas do Côro - Encontro 2008

Lanche nas Casas do Côro

2º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

12:00h *Check-out*

Preço em quarto duplo *Standard* tudo incluído – 180,00€

Visite-nos em/ *Visit us at:* www.casasdocoro.pt e em / or www.casasdocoro.net



Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.
Largo do Côro - 6430-081 Marialva-Portugal
Tel.: +351 91 7552020 – Fax: +351 279 850021
E-Mail: reservas@casasdocoro.pt



Casas do Coro & LowCost Experience

A ideia que presidiu à construção deste programa foi a de possibilitar que numa hipótese de escapada curta e a preços "controlados" possa sentir as Casas do Côro e abrir o apetite para voltar com aqueles que mais gosta!

1º Dia

Check-in e welcome drink Flute Espumante Bruto Casas do Côro - Encontro 2008

Lanche nas Casas do Côro

2º Dia

Pequeno-almoço

Visita pedonal com guia ao Castelo de Marialva, e ao vasto Património Histórico, Religioso, Arquitetónico e Natural da Aldeia Histórica.

12:00h *Check-out*

Preço em quarto duplo *Standard* tudo incluído – 202,00€

Visite-nos em/ *Visit us at:* www.casasdocoro.pt e em / or www.casasdocoro.net



Marialvamed, turismo histórico e lazer, Lda.
Largo do Côro - 6430-081 Marialva-Portugal
Tel.: +351 91 7552020 – Fax: +351 279 850021
E-Mail: reservas@casasdocoro.pt

**ANEXO VII – PREENCHIMENTO DE
INQUÉRITOS *ONLINE***

Instituto Nacional de Estatística

Nº de Pessoas	Nº de Noites	Nº de Quartos	País de Origem

País

Nº Pessoas =

Nº Pessoas x Nº Noites (x1;x2;x3....) =

Total =

Nº Quartos =

Total Nº Quartos de todos os Países =

Tabela e formulas que executei para o preenchimento do inquérito.

**ANEXO VIII – PARTICIPAÇÃO ATIVA NO
PROJETO “*SECRET PORTUGAL*”**

Ambiente 1



Nome do Produto: *Creamer 0,4l*

Preço: 11,60€

Pequena Descrição: *Creamer white, Costa Nova-tradition, quality and unique pieces (dishwasher safe, oven microwave and freezer safe, food safe)*

Categoria ou categorias do produto: *Dishware*



Nome do Produto: *White sugar 0,3L*

Preço: 14,10€

Pequena Descrição: *White sugar, Costa Nova-tradition, quality and unique pieces (dishwasher safe, oven microwave and freezer safe, food safe)*

Categoria ou categorias do produto: *Dishware*



Nome do produto: *White coffee cup 0,11 w/ saucer*

Preço: 12,10€

Pequena Descrição: *White coffee cup and saucer, Costa Nova-tradition, quality and unique pieces (dishwasher safe, oven microwave and freezer safe, food safe)*

Categoria ou categorias do produto: *Dishware*



Nome do Produto: *White charger plate 36cm*

Preço:

Pequena Descrição: *White charger plate, Costa Nova-tradition, quality and unique pieces (dishwasher safe, oven microwave and freezer safe, food safe)*

Categoria ou categorias do produto: *Dishware*



Nome do Produto: *Redcurrant & fig soy candle*

Preço: 18,20€

Pequena Descrição: *Aromatic candle currant and fig, Castelbel*

Categoria ou categorias do produto: *Candle*



Nome do Produto: 100% *Cotton blanket 150 x 200*

Preço: 57,50

Pequena Descrição: *Plaid 100% cotton, size 150 x 200, beige and red*

Categoria ou categorias do produto: *Textiles*

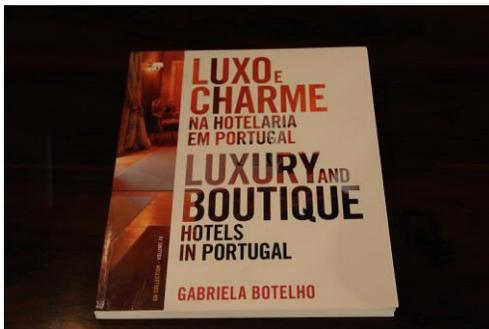


Nome do Produto: *Lambswool and cashmere blanket*

Preço: 80,10€

Pequena Descrição: *Lambswool and cashmere blanket streaked with various colors, Lordelo since 1842*

Categoria ou categorias do produto: *Textile*

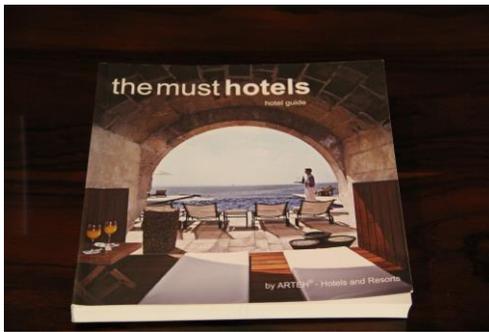


Nome do Produto: *Luxury and Boutique Hotels in Portugal*

Preço: 85,00€

Pequena Descrição: *Numerous different places to experience the beauty of Portugal*

Categoria ou categorias do produto: *Reading*

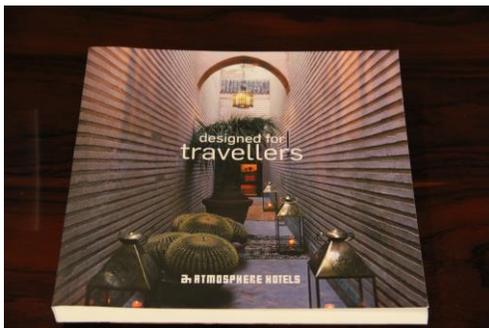


Nome do Produto: *Designed for travellers*

Preço: 20,00€

Pequena Descrição: *Know some of the wonderful hotels in Europe, Africa and Latin America, with hotels atmosphere*

Categoria ou categorias do produto: *Leading*



Nome do Produto: *The must hotels*

Preço: 21,20€

Pequena Descrição: *A great guide to hotels, by-ARTEH Hotels and Resorts*

Categoria ou categorias do produto: *Reading*

Ambiente 2



Nome do Produto: *Pistachio and almond sticks*

Preço: 11,95€

Pequena Descrição: *Tasty pistachio and almond sticks produced by Penhas Douradas*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Nettle pesto*

Preço: 5,50€

Pequena Descrição: *Can be used with rice, pasta, salads, soups, mayonnaise, sandwiches and vinaigrettes. Produced by Penhas Douradas*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Extra virgin olive oil*

Preço: 8,75€

Pequena Descrição: *This extra virgin olive oil comes from olive groves located in Douro Superior. These olive plantations are treated in a traditional way, without using any chemicals. Only 1000 bottles were produced.*

Categoria ou categorias do produto: *Olive oil*



Nome do Produto: *Large reserve wine- Casas Do Côro*

Preço: 18,95€

Pequena Descrição: *Red wine, produced and bottled by Vinhos do Douro Superior S.A.. Product of Portugal.*

Categoria ou categorias do produto: *Wine*



Nome do Produto: *Feijoca bean biscuit*

Preço: 6,10€

Pequena Descrição: *Contains egg. May contain traces off hard-skinned fruits, gluten, sulfites, lactose and mustard.*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Candy from red peppers*

Preço: 7,75€

Pequena Descrição: *Homemade pastries prepared*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Elderflower jam*

Preço: 6,10€

Pequena Descrição: *Elderflower jam-made using 0.86g of elderflower per 100g. total sugar content 47g per 100g*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Caramels juniper*

Preço:

Pequena Descrição: *Delicious caramels juniper produced by Penhas Douradas*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Juniper jam*

Preço: 6,10€

Pequena Descrição: *Juniper jam- made using 0.86g of juniper per 100g. total sugar content 47g per 100g*

Categoria ou categorias do produto: *Food*



Nome do Produto: *Impressions white, dinner plate 30cm*

Preço: 18,80€

Pequena Descrição: *Impressions white, Costa Nova-tradition, quality and unique pieces (dishwasher safe, oven microwave and freezer safe, food safe)*

Categoria ou categorias do produto: *Dishware*



Nome do Produto: *Votive candles*

Preço: 35,20€

Pequena Descrição: *Fragranced with scents that are central to the Portus Cale Range, our beautiful hand poured candles provide a warm and long-lasting perfume. Capturing the invigorating scents and romance of the portuguese contryside, these candles are an elegant luxury and a beautiful addition to any room.*

Categoria ou categorias do produto: *Candle*



Nome do Produto: *White soup plate 24cm*

Preço: 9,60€

Pequena Descrição: *White soup plate, Costa Nova-tradition, quality and unique pieces (dishwasher safe, oven microwave and freezer safe, food safe)*

Categoria ou categorias do produto: *Dishware*



Nome do Produto: Casas do Côro *Vintage Port*

Preço: 44,00€

Pequena Descrição: *In the heart of the Douro region, the Quinta das Tecedeiras is located in the left side of the Douro river 5km upstream Pinhão. twenty years ago when the vineyards were reconverted we had the care of keep some parcels with almost 100 years to make Port wines, mainly with Touriga Nacional, Tinta Roriz, Tinta Barroca, Touriga Franca and Tinta Amarela. the vinification was made in traditional "lagar". This is a natural product and will in time throw some sediment.*

Categoria ou categorias do produto: *Wine*



Nome do Produto: Casas do Côro- *white wine*

Preço: 3,99€

Pequena Descrição: *The soul of this wine is the unique combination of grape varieties Fonte Cal, Rabo de Ovelha e Síria, from vines planted in soils and granitic schist with quartz veins from Marialva until Vermiosa.*

Categoria ou categorias do produto: *Wine*



Nome do Produto: Casas do Côro- *red wine*

Preço: 4,99€

Pequena Descrição: *the soul of this wine is the unique combination of grape varieties Tinta Roriz, Touriga Nacional e Jean, from vines planted in soils and granitic schist with quartz veins from Marialva until Vermiosa.*

Categoria ou categorias do produto: *Wine*



Nome do Produto: Casas do Côro- 750ml

Preço: 10,95€

Pequena Descrição: Douro- *Denomination of Controlled Origin- white wine- 2009 event*

Categoria ou categorias do produto: *Wine*



Nome do Produto: Casas do Côro Encruzado- 75cl

Preço: 8,95€

Pequena Descrição: Dão *wine- Denomination of Controlled Origin- white wine- 2010*

Categoria ou categorias do produto: *wine*



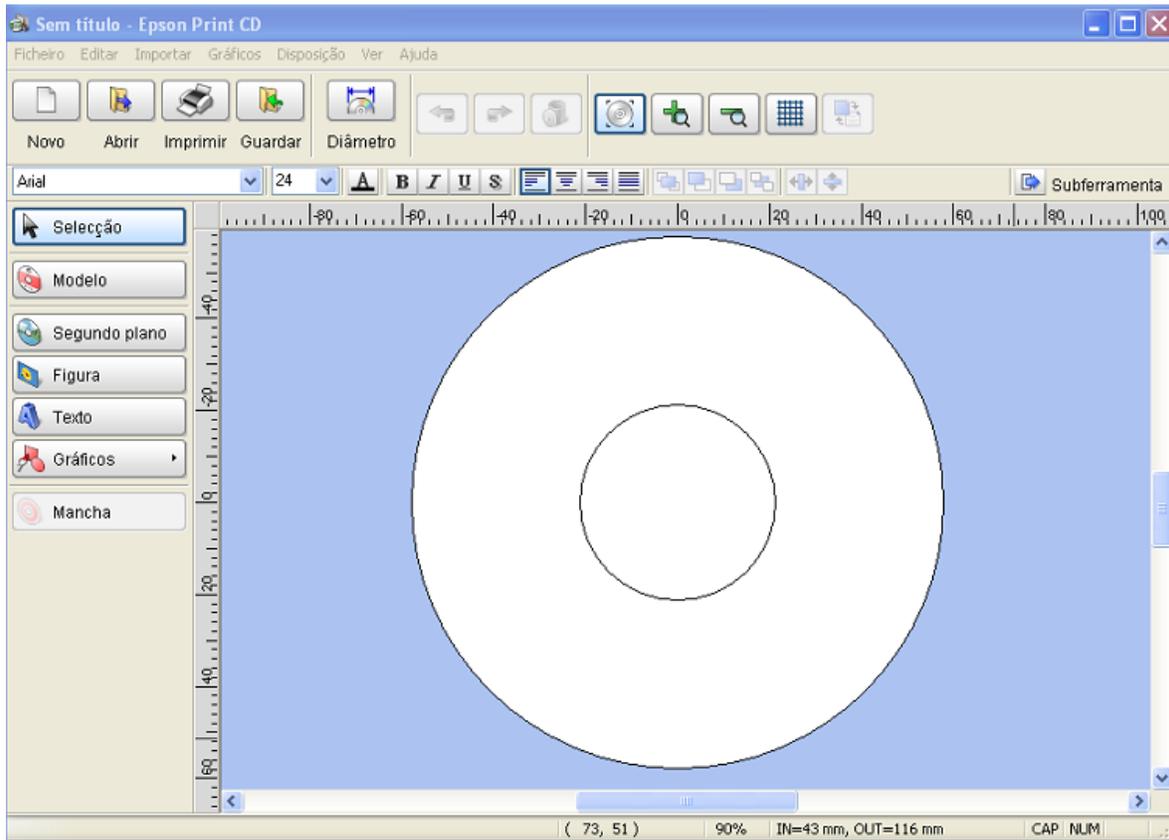
Nome do Produto: Casas do Côro *Reserve*- 1500ml

Preço: 103,00€

Pequena Descrição: red wine, Douro 2007- *Denomination of Controlled Origin*

Categoria ou categorias do produto: *Wine*

**ANEXO IX - CRIAÇÃO DE CAPAS E
CONTRACAPAS**



Programa para a execução de capas e contracapas

