

NEWSPAPER

do Hoteleiro



APROHOT Associação de Hotéis e Pousadas do Guarujá



Conhecendo Nilson Menezes dos Santos, o atual Secretário de Turismo do Guarujá

Nilson é uma figura conhecida e respeitada na comunidade local.

Leia o artigo completo

Pág -03



UNAERP: Desconto de 25% na mensalidade para Associados Aprohot

Ser associado da APROHOT só traz benefícios, prova disso é a parceria exclusiva entre a Associação e a Unidade Guarujá da Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP), que oferece cursos para o desenvolvimento da sua equipe com desconto super especial. Essa colaboração oferece uma oportunidade única para que proprietários e funcionários aprimorem seus conhecimentos pagando 25% menos nas mensalidades de todos os cursos da Universidade. Agora, você e sua equipe pode ter acesso a uma variedade de programas educacionais de alta qualidade, abrangendo áreas como Gestão, Tecnologia, Saúde, Direito entre outras. Essa parceria permite que seus colaboradores avancem em suas carreiras e adquiram novas habilidades, contribuindo para o crescimento do seu negócio. Com a parceria entre a APROHOT e a UNAERP, você estará no caminho certo para criar um ambiente de trabalho mais capacitado e dinâmico.

Check up Hoteleiro: Entenda a importância de revisar e investir no marketing do seu estabelecimento

Sem investir no digital, uma hospedagem tem pouca chance de sobreviver no mercado.

Fazer um check up no seu hotel ou pousada destaca a importância de uma revisão completa nas estratégias de marketing do estabelecimento, focando em áreas como presença online, redes sociais, SEO, conteúdo envolvente, branding e email marketing. A força do branding é fundamental para tornar sua pousada ou hotel reconhecido e respeitado no mercado. Uma boa estratégia de branding abrange identidade visual, valores da empresa, posicionamento de marca e a consistência na experiência do cliente. Criar conteúdo de qualidade é essencial para atrair e engajar clientes e isso pode ser feito por meio de um blog, publicações em redes sociais e vídeos com um bom planejamento, que é crucial, com definição clara de objetivos e público-alvo.

O SEO é um componente vital para aumentar a visibilidade do seu site nos resultados dos mecanismos de busca. A estratégia de SEO deve incluir backlinks, responsividade, SEO on-page e off-page, e entendimento do algoritmo do Google. Estar presente nas redes sociais onde seu público está é fundamental. Publique conteúdo relevante, interaja com a audiência e forneça informações úteis sobre seu estabelecimento, como localização, contato, e detalhes sobre serviços. Vídeos são uma ferramenta poderosa para mostrar o que seu hotel ou pousada oferece. Use vídeos para apresentar a estrutura, serviços e valores do seu estabelecimento. Plataformas como YouTube e TikTok são ótimas para isso. Mídia paga, como Google Adwords, pode ser usada para destacar seu hotel ou pousada em resultados de busca relevantes. O Google Hotel Ads é uma ferramenta específica para a indústria hoteleira, permitindo

integrar anúncios com o sistema de reservas do hotel, evitando overbooking. As campanhas de email marketing permitem se relacionar com clientes antes e depois da hospedagem. Envie mensagens de boas vindas, dicas do destino, lembretes de reserva e pesquisas de satisfação para fidelizar hóspedes. O artigo conclui que uma boa estratégia de marketing pode atrair, encantar e fidelizar clientes, gerando mais oportunidades de negócio para hotéis e pousadas. As dicas práticas e exemplos inspiradores oferecem um guia útil para proprietários e gerentes que buscam aprimorar seu marketing digital. Contudo, lembre-se que as ações devem ser direcionadas para o público que frequenta o seu hotel ou pousada. Dessa maneira, suas campanhas serão mais eficientes e o resultado será clientes mais satisfeitos e felizes.

Página - 04

Baixa Temporada

O que fazer no período em que mingam turistas, restando apenas os moradores locais e alguns visitantes em busca de paz e relaxamento.



Página - 04

Google Hotel Ads

Conheça a nova ferramenta do Google que proporciona a criação de campanhas específicas para hotéis e pousadas.

GUARUJÁ
HOTELARIA
WEEK

TEMPORADA DE
20% OFF

APROHOT
ASSOCIAÇÃO DE HOTÉIS E POUSADAS
DO GUARUJÁ

**DE MARÇO
A JUNHO**

APROVEITE

www.aprohot.com.br

V. Lopes DESIGN

Carta ao leitor

É com grande entusiasmo que iniciamos um novo ciclo na comunicação do setor hoteleiro da nossa Pérola do Atlântico.

A Associação de Hotéis e Pousadas de Guarujá (APROHOT) tem o prazer de apresentar o primeiro jornal dedicado exclusivamente ao nosso setor: o "Newspaper do Hoteleiro". Esse jornal nasce com a missão de conectar e informar todos os profissionais que fazem parte do nosso segmento. Queremos criar um espaço para compartilhar notícias, tendências, dicas e informações relevantes para todos os que, de alguma forma, contribuem para o desenvolvimento do turismo e da hospitalidade em nossa cidade. Estamos comprometidos em trazer conteúdo de qualidade, abordando temas de interesse de toda a comunidade hoteleira e também de parceiros. Seja você dono de hotel, gerente de pousada, funcionário ou parceiro do setor, este jornal é para você. Nosso objetivo é fomentar o diálogo, o aprendizado e a troca de experiências para fortalecer



a nossa indústria e melhorar a experiência de nossos hóspedes. Convidamos todos a se juntarem a nós nesta jornada. Sua participação e sugestão serão fundamentais para o sucesso desse projeto. Esperamos que você encontre no Newspaper do Hoteleiro uma fonte valiosa de informação e inspiração. Bem-vindo ao primeiro jornal hoteleiro do Guarujá!

Com os melhores cumprimentos,

Silvia
Presidente
APROHOT Associação de Hotéis e Pousadas do Guarujá

Expediente

Diretoria -Gestão 2022-2024

Presidente
Silvia Bernardes
Vice-Presidente
Adenauer B. Marques Monteiro
Diretor de Comunicação
Ailton Botelho
Diretora Social & Turismo
Iêda Maria Biscola
Diretor de Relações com Associados
Dominici M. Quintana Nunes
Conselheira Fiscal
Maria de Jesus Correa Mari

Tiragem

Essa primeira edição impressa do "Newspaper do Hoteleiro" tem 4 mil exemplares e é distribuída gratuitamente para todos os profissionais do setor hoteleiro na cidade de Guarujá. A versão eletrônica do jornal é acessível a todos no nosso site www.aprohot.com.br, enquanto a versão impressa é reservada aos associados, parceiros, organizações não governamentais, Governo Municipal e anunciantes desse veículo.

Coordenação Editorial

Newspaper do Hoteleiro
Edição: 01 | 06 | 2024
Editor-Chefe: Ailton Botelho
Equipe Editorial: Dudu Volpe
Departamento de Arte/Design: Agência Volpe Designer
Colaboradores: Silvia Bernardes, Adenauer B. Marques Monteiro, Iêda Maria Biscola, Dominici M. Quintana Nunes e Maria de Jesus Correa Mari

Anúncios

Oferecemos 8 espaços publicitários de tamanhos variados para anunciantes, tanto do setor hoteleiro quanto de outros segmentos. Associados da APROHOT têm descontos especiais para anúncios nesses espaços e também no destaque de hotéis ou pousadas, acessível por QR code. Além disso, temos um espaço reservado para destaques especiais, também com acesso via QR code, permitindo que nossos leitores explorem mais informações e detalhes de maneira prática e interativa. E temos mais uma boa notícia para os nossos anunciantes! Todos os anúncios publicados no jornal durante os primeiros três meses serão incluídos gratuitamente no nosso site, que conta com mais de 50 mil visitantes por mês. Essa oferta especial proporciona exposição adicional para sua marca ou empresa, permitindo que você alcance um público ainda maior por meio de nossa plataforma online. Não perca essa oportunidade de promover seu negócio tanto na versão impressa quanto na digital do nosso jornal. Entre em contato para garantir seu espaço e aproveitar essa vantagem exclusiva! Para atender às necessidades e preferências de nossos anunciantes, oferecemos opções de pacotes com períodos de 3, 6 ou 12 edições.

Contato

Comercial: Agência Volpe Designer
WhatsApp: (19)99487-9322
www.aprohot.com.br
jornaldohoteleiro@aprohot.com.br

Capacitação

Como administrar um hotel ou pousada com sucesso



Administrar hotéis ou pousadas eficazmente é um desafio comum na indústria hoteleira, onde muitos proprietários enfrentam dificuldades administrativas devido à falta de estrutura e expertise. Esse texto não substitui cursos de formação em Hotelaria, mas oferece sugestões práticas para aprimorar a gestão, especialmente para estabelecimentos já em funcionamento, com estratégias comerciais definidas e equipes estabelecidas. É essencial que os proprietários compreendam claramente a situação atual de seus negócios, focando na satisfação do cliente e na saúde financeira. O primeiro passo para uma gestão eficaz é definir indicadores. Os indicadores são ferramentas essenciais de gestão para medir o desempenho de uma empresa, uma área específica ou ações específicas. Eles permitem determinar os resultados que um processo ou ação está gerando. Os indicadores podem abranger receitas, número de vendas, despesas, lucro, cancelamentos de reservas, reclamações de clientes, taxa de ocupação ou receita média por quarto disponível, entre outros. É essencial escolher os indicadores mais relevantes para o seu negócio e analisá-los regularmente para identificar áreas de melhoria e tomar decisões. Controlar despesas é uma maneira eficaz de melhorar o desempenho financeiro, mas importante não é apenas reduzir custos, mas também aumentar a eficiência operacional. Isso envolve fazer mais com menos recursos, garantindo que todas as atividades sejam executadas de maneira

eficiente e que os recursos sejam utilizados de forma otimizada. Ter um plano de ação claro é essencial para reduzir custos de forma eficaz. Isso envolve prever gastos, identificar áreas de corte e garantir que os pagamentos sejam feitos pontualmente para evitar multas e atrasos. Negociar com fornecedores também pode ajudar a reduzir custos. Sempre há margem para negociações de preços, e é importante pesquisar e negociar com fornecedores para obter os melhores preços e condições. Monitorar de perto todas as despesas é fundamental para identificar áreas de desperdício e oportunidades de economia. Isso inclui acompanhar as contas de água, luz, telefone e internet e implementar medidas de economia de energia e recursos sempre que possível. Investir no treinamento da equipe também irá aumentar a eficiência operacional. Funcionários bem treinados estão mais aptos a realizar suas tarefas de forma eficiente e garantir um serviço de alta qualidade aos hóspedes. Considerar a terceirização de alguns serviços também pode ser uma opção para reduzir custos e aumentar a eficiência. Marketing, limpeza e manutenção são serviços que podem ser terceirizados, tornando a contratação mais econômica. Para otimizar ainda mais a inteligência comercial do estabelecimento, é essencial implementar técnicas de análise de dados e tecnologias de automação. Ao utilizar sistemas de gestão hoteleira e ferramentas de análise de dados, o estabelecimento pode obter insights valiosos sobre o comportamento do cliente, padrões de reserva e

preferências, permitindo ajustes mais precisos na estratégia de precificação e distribuição. Além disso, investir em marketing direcionado e estratégias de branding pode ajudar a aumentar a visibilidade do negócio e atrair mais hóspedes. Isso pode incluir a criação de campanhas personalizadas nas redes sociais, parcerias com influenciadores locais e regionais, e o uso de técnicas de SEO para melhorar o posicionamento nos resultados de busca online. Outra área importante a ser considerada é o atendimento ao cliente. Oferecer um serviço excepcional pode levar a recomendações positivas e à fidelização dos hóspedes, contribuindo para um aumento sustentável das receitas. Treinar a equipe para proporcionar experiências memoráveis, resolver problemas de forma eficiente e criar um ambiente acolhedor pode fazer toda a diferença na percepção do cliente sobre o hotel ou pousada. Estar atento às tendências do mercado e às mudanças nas preferências dos consumidores é fundamental para manter a relevância e a competitividade do negócio a longo prazo. Isso pode envolver a introdução de novos serviços ou comodidades, a adaptação da oferta para atender às demandas de um público específico, ou até mesmo a expansão para novos segmentos de mercado. Ao combinar uma estratégia inteligente de precificação e distribuição com análise de dados, marketing eficaz, excelência no atendimento ao cliente e inovação contínua, o estabelecimento estará bem posicionado para maximizar suas receitas e alcançar o sucesso no mercado hoteleiro.

SAVE THE DATE

2º ENCONTRO DOS EMBAIXADORES DO TURISMO RESPONSÁVEL EM GUARUJÁ



Apresentação dos resultados do censo hoteleiro será realizada durante o evento

11 JUNHO 15H00PM

Vagas limitadas. Garanta já a sua inscrição

Casa Grande Hotel Resort & Spa

REALIZAÇÃO



Turismo

Conhecendo Nilson Menezes dos Santos, o atual Secretário de Turismo do Guarujá

Uma figura conhecida e respeitada na nossa Pérola do Atlântico

Nilson Menezes dos Santos, o novo Secretário de Turismo de Guarujá, é nascido na cidade e figura conhecida e respeitada na nossa Pérola do Atlântico. Casado com a dentista Dra. Lilian Gama, ele é um pai orgulhoso de seu filho Lucas e está ansioso pela chegada de sua filha, Luiza, prevista para nascer em setembro. Nilson é graduado em Logística pela Universidade Católica de Santos e atualmente está cursando Ciências Contábeis na mesma instituição. Sua dedicação aos estudos demonstra seu compromisso com o aprendizado contínuo, aplicando seus conhecimentos para promover o desenvolvimento econômico

sustentável por meio do turismo, beneficiando não só Guarujá, mas também toda a Baixada Santista. Além de ser um profissional dedicado, Nilson é um cidadão engajado na comunidade. Ele se compromete a trabalhar pelo bem-estar de todos os moradores do município, implementando ações para a expansão econômica da cidade. Nilson acredita firmemente que uma cidade boa para o turista deve, antes de tudo, ser excelente para seus residentes. Como Secretário de Turismo, Nilson está empenhado em promover o crescimento e a prosperidade do Guarujá, tornando-a um destino turístico ainda mais atrativo e acolhedor. Ele destaca o fato de que o município foi agraciado, por quatro anos consecutivos, com o Prêmio Top Destinos Turísticos.

"O Plano Municipal de Turismo vem ao encontro do nosso potencial, fomentando o Turismo de Sol e Praia, Turismo Náutico, Turismo de Negócios, Turismo Histórico e Ecoturismo, permitindo que nossa cidade seja visitada o ano todo", explicou o Secretário. Ele enfatiza que todos os esforços são direcionados para garantir que tanto os municípios quanto os turistas encontrem uma cidade limpa, segura e geradora de emprego, renda e oportunidades, aquecendo a economia local e promovendo a qualidade de vida. "O Turismo é a mola propulsora do desenvolvimento de Guarujá e faz da Ilha de Santo Amaro a nossa Pérola do Atlântico", finaliza Nilson Menezes dos Santos, com uma visão clara e promissora para o futuro do turismo na cidade.



Tecnologia e Hotelaria: Uma Nova Era

Influência para o sucesso

A indústria hoteleira passou por uma transformação significativa graças à internet e ao comércio eletrônico. Hoje, os viajantes podem escolher entre uma variedade de hotéis e acomodações em apenas alguns cliques, tornando essencial para os hoteleiros estarem presentes nos principais portais de hospedagem como Booking.com, Expedia e Airbnb. A visibilidade global e a facilidade de comparação são alguns dos fatores que impulsionam a necessidade de uma forte presença online para hotéis que desejam competir neste mercado em constante evolução. Estar em múltiplos portais de hospedagem proporciona diversos benefícios, como maior

visibilidade, alcance ampliado e uma base de clientes diversificada. Além disso, a presença em vários portais reduz o risco de dependência excessiva de uma única plataforma, mitigando o impacto de mudanças inesperadas em taxas ou políticas. Essa diversificação também contribui para uma estratégia de marketing mais sólida, permitindo que hotéis se beneficiem do investimento em publicidade e SEO dessas plataformas. A presença em portais de hospedagem oferece aos hotéis uma oportunidade inestimável de coletar feedback de clientes de todo o mundo. As avaliações e comentários dos hóspedes nesses portais podem ser uma fonte rica de insights para hoteleiros, revelando tanto os aspectos positivos quanto as áreas que precisam de aprimoramento. Ao analisar esses dados, os

hotéis podem identificar padrões recorrentes e questões críticas que necessitam de atenção imediata, permitindo que implementem soluções que melhorem a experiência do hóspede. Além de fornecer feedback, muitos portais de hospedagem oferecem ferramentas digitais que podem ajudar os hotéis a gerenciar suas operações de maneira mais eficiente. Sistemas de gerenciamento de reservas, por exemplo, permitem controlar a ocupação dos quartos em tempo real, evitar overbookings e garantir uma melhor distribuição dos hóspedes. Ferramentas de análise de dados proporcionam uma visão detalhada do comportamento do cliente, permitindo identificar tendências de mercado e ajustar estratégias de marketing e preços conforme necessário.

CAFÉZIN

O café da manhã mais querido da Cidade

01

Espresso P
R\$ 5,00

02

Café+pão n/chapa
R\$ 9,90

03

Cuscuz individual
R\$ 12,00

Café, chocolate quente, chocolate gelado, capuccino, bolo, brownie, petit gâteau, chás, açai com frutas, açai trufado, salgadinhos, pão na chapa, pão de queijo, pastel de forno, empanadas, Sucos, vitaminas, Refrigerantes, drinks, porções, comidas rápidas.

Rua do Contorno 187
Pitangueiras - Guarujá

Domingo a quarta : 7às 16 h
Quinta a sábado : 7 às 22 h

whatsapp (13) 996702848

Energia Solar: Economia e Sustentabilidade



Investimento estratégico

Dicas de Investimentos

A conta de luz é uma das principais preocupações no setor hoteleiro, sobretudo na alta temporada, quando a taxa de ocupação e consequentemente o consumo de energia costuma ser elevada. São diversos equipamentos em funcionamento 24 horas por dia, como elevadores, máquinas de lavar, iluminação, piscinas e eletrodomésticos que elevam o valor da conta de luz e que poderiam funcionar a base da energia do sol! Um sistema fotovoltaico pode reduzir em até 95% a conta de energia do seu negócio, além de driblar as constantes variações nas tarifas de energia. Invista em energia solar, valorize o seu empreendimento, reduza as suas despesas e aumente o lucro do seu hotel ou pousada. Inovação e Economia! O uso da energia fotovoltaica contribui para a redução das emissões de gases de efeito estufa. Ao substituir a eletricidade proveniente de fontes não renováveis, como carvão e gás natural, por uma fonte

limpa e renovável como a solar, você ajuda a combater as mudanças climáticas e a diminuir a pegada de carbono da sua residência ou empresa.

Economia financeira e sustentabilidade ambiental

Economia financeira e sustentabilidade ambiental. A transição para a energia fotovoltaica oferece uma série de benefícios, desde economia financeira até sustentabilidade ambiental. Com as preocupações crescentes com as mudanças climáticas e a busca por soluções mais limpas e sustentáveis, a energia solar se destaca como uma alternativa valiosa para residências e empresas. Se você está pensando em fazer essa mudança, agora pode ser o momento certo para aproveitar as vantagens da energia fotovoltaica. Se você não pode investir agora tem outra ótima opção, a contratação de energia solar excedente de outros consumidores por meio de Agências cadastradas na Anel. Com essa mobilidade, além de economia, você paga tarifa fixa mensalmente sem surpresas na conta de consumo.

COSTA MARIS

BEACH HOTEL

Estamos em frente ao mar da Enseada, um verdadeiro paraíso para suas férias.



Frente Mar Petfriendly (13)3018-1164 (13)98808-5824

Av. Miguel Stefano, 3063, Enseada - Guarujá - SP

Dicas Importantes

Baixa Temporada

Lucratividade: também na baixa temporada

Para muitos hoteleiros a baixa temporada pode ser um período desafiador, com diminuição muito significativa no número de reservas e, obviamente, na receita. No entanto, com as estratégias certas é possível transformar essa época em uma oportunidade para maximizar o negócio e manter os hóspedes satisfeitos. Nesse texto exploraremos diversas dicas importantes para hoteleiros durante os meses de baixa temporada, que geralmente ocorrem de março a agosto. Durante esse período é essencial oferecer tarifas especiais e promoções atrativas para atrair mais hóspedes. Pacotes promocionais, descontos e ofertas exclusivas podem ser a chave para estimular as reservas. Além disso, considerar parcerias com empresas locais para criar pacotes combinados de hospedagem e atividades pode ser uma estratégia eficaz para atrair um público mais amplo. Ao segmentar seu marketing, você pode direcionar suas mensagens para os públicos mais propensos a viajar durante a baixa temporada. Isso pode incluir viajantes de negócios, turistas de fim de semana, famílias em busca de escapadas curtas, entre outros. Utilize técnicas de marketing digital, como anúncios segmentados nas redes sociais e campanhas de e-mail marketing, para alcançar esses públicos-alvo de forma eficaz. Durante a baixa temporada é fundamental proporcionar uma experiência excepcional ao hóspede. Desde o momento da reserva até o check-out, cada interação deve ser marcada pelo profissionalismo e pela dedicação em superar as expectativas.

Ofereça serviços personalizados, como kit de boas-vindas, upgrades de quarto ou atividades especiais no hotel ou pousada para garantir uma estadia memorável. A baixa temporada oferece uma excelente oportunidade para realizar manutenção preventiva e atualizações nas instalações do hotel. Garantir que o seu hotel esteja em ótimas condições quando a alta temporada retornar é essencial para atrair e manter os hóspedes satisfeitos. Além disso, investir em melhorias estéticas e funcionais pode ajudar a diferenciar seu hotel da concorrência. Durante a baixa temporada considere expandir sua base de clientes explorando novos mercados. Isso pode incluir eventos corporativos, retiros de grupos, turismo de saúde e bem-estar, entre outros. Identifique nichos de mercado que possam estar subatendidos na sua região e adapte sua oferta para atender às suas necessidades específicas.

Faça pacotes temáticos e personalizados

Oferecer pacotes temáticos e personalizados pode ser uma estratégia eficaz para atrair diferentes tipos de viajantes durante a baixa temporada. Escapadas românticas, fins de semana de aventura ao ar livre, retiros de relaxamento e spa – as possibilidades são infinitas. Esses pacotes podem ajudar a diferenciar seu hotel da concorrência e atrair hóspedes que buscam experiências únicas e memoráveis. Embora a baixa temporada possa apresentar desafios para os hoteleiros, como você leu ela também oferece oportunidades para inovar e diferenciar seus negócios.



Você já é associado?

/Seja Associado

Além de fortalecer sua posição no mercado hoteleiro ao se associar à APROHOT, você também se junta a uma comunidade comprometida com a excelência, ética e o desenvolvimento sustentável do Turismo no Guarujá.

Google Hotel Ads: o guia para hoteleiros independentes

/Marketing Hoteleiro

Com mais de 90% do mercado de pesquisas do mundo todo, o Google deve ser uma das principais prioridades para os profissionais de marketing e gerentes de revenue de hotéis quando se trata da descoberta digital. O desafio é que os resultados de pesquisa dos hotéis são, geralmente, dominados por grandes marcas e agências on-line de viagens (OTAs), o que leva os anúncios orgânicos à parte inferior da página e dificulta a competitividade dos estabelecimentos independentes. A única maneira de garantir as primeiras posições é com a publicidade paga. Desta forma, em vez de tentar encontrar os viajantes, os viajantes acham você — não importa onde estejam no mundo. Até mesmo a alocação de um pequeno orçamento para anúncios pode gerar um número significativo de reservas. O Google Hotel Ads é um serviço pago que permite aos meios de hospedagem mostrarem tarifas e disponibilidade em tempo real na página de resultados do Google (Google Search) e

no Maps. Os viajantes adoram esses anúncios porque podem comparar os preços variados de uma reserva em uma única página. Na hotelaria, eles são uma fonte valiosa de vendas diretas, já que são vinculados ao motor de reservas do hotel. O hotel determina um orçamento e os parâmetros da oferta e paga por cada clique recebido no anúncio. Como funciona o Google Hotel Ads? Quando um usuário pesquisa hotéis ou pousadas em um destino no mecanismo de busca do Google, uma caixa de pesquisa de hotéis aparece diretamente abaixo do Google Ads. O usuário pode clicar em um dos anúncios, rolar a página para baixo e apertar o botão "Ver todos os hotéis" ou inserir novas datas e novos filtros para atualizar a busca. Se o usuário clicar no anúncio de um hotel, ele é levado até a página correspondente do Google My Business, onde as informações sobre o estabelecimento são exibidas, junto com uma lista de origens de reserva e tarifas disponíveis, começando com os anúncios

do Google Hotel Ads. Em seguida, aparecem os não pagos ou orgânicos. Ao pesquisar o nome de um hotel no Google, um painel de informações aparece à direita na tela (ou abaixo do Google Ads nas pesquisas em dispositivos móveis), com as origens de reserva e tarifas. O Google Hotel Ads é feito especificamente para hotéis, enquanto o Google Ads (antigo AdWords) é usado por todos os tipos de negócios. O Google Ads aparece na parte superior e inferior das páginas de resultado da pesquisa e tem o rótulo "anúncio". Para aparecer no Google Ads, os hoteleiros precisam criar uma conta no Google Ad Manager e criar campanhas, especificando as palavras-chave desejadas, um orçamento diário, o texto do anúncio e outros parâmetros. Ao contrário do Google Hotel Ads, o Google Ads é baseado nas palavras-chave de pesquisa e não é ligado à disponibilidade ou às tarifas do hotel. Como um hotel independente, você precisará trabalhar com um parceiro para configurar e gerenciar suas campanhas do Google Hotel Ads.

ENSEADA
— PREMIUM SUÍTES —

Sofisticação e luxo
Venha conhecer a mais
nova e melhor opção de hospedagem
no Guarujá

Av. Miguel Estefno, 3203
Praia da Enseada - Guarujá

(11) 94042-5983

/enseadapremiumsuites

Manutenção Preventiva

Limpeza de Caixa D' água e Controle de Pragas



Higiene e Segurança

Manter um ambiente limpo e seguro é essencial para qualquer estabelecimento, especialmente para hotéis e pousadas, que recebem uma grande variedade de hóspedes todos os dias. Um dos aspectos mais importantes dessa tarefa é garantir a higienização adequada das caixas de água, além de realizar processos regulares de dedetização e desratização. Esses procedimentos não apenas protegem a saúde dos hóspedes, mas também ajudam a manter a reputação do local e a evitar problemas mais graves no futuro. As caixas de água de um hotel ou pousada são fundamentais para o fornecimento de água limpa e segura para consumo, banhos e outras atividades diárias. Se essas caixas não forem higienizadas regularmente, podem se tornar criadouros para bactérias, fungos e outras substâncias nocivas à saúde. A água contaminada pode causar doenças gastro-

intestinais, alergias e outros problemas de saúde que podem prejudicar os hóspedes e, consequentemente, a reputação do estabelecimento. A higienização periódica é uma medida preventiva essencial para garantir que a água seja segura e livre de contaminação. Insetos como baratas, formigas e mosquitos podem ser mais do que um incômodo - eles podem transmitir doenças e causar sérios problemas de saúde. A dedetização regular ajuda a manter esses insetos sob controle e evita infestações que possam colocar em risco a saúde dos hóspedes e funcionários. Além disso, a presença de insetos pode prejudicar significativamente a experiência dos hóspedes, levando a avaliações negativas e, em casos extremos, a problemas legais. Um ambiente livre de pragas é fundamental para o conforto e segurança de todos. Ratos e outras pragas similares são ainda mais perigosos, pois não apenas transmitem doenças, mas também podem causar danos estruturais ao estabelecimento. Os ratos podem roer cabos elétricos,

móveis e até mesmo danificar a estrutura do edifício. Além disso, eles deixam rastros de sujeira e excrementos, criando um ambiente insalubre. A desratização regular é necessária para manter esses roedores longe do hotel ou pousada e proteger a integridade do local. Manter em dia a higienização das caixas de água, bem como a dedetização e desratização, é crucial para garantir um ambiente seguro e acolhedor para os hóspedes. Esses procedimentos não devem ser considerados opcionais, mas sim parte integrante do compromisso de oferecer um serviço de alta qualidade. A adoção de práticas regulares de limpeza e controle de pragas demonstra aos hóspedes que o estabelecimento se preocupa com a saúde e o bem-estar deles, o que contribui para uma experiência positiva e para a construção de uma boa reputação no setor hoteleiro. É muito importante contratar uma empresa qualificada e com todas as licenças para trabalhar, por isso muito cuidado na hora de escolher uma empresa para realizar esse serviço.

Alugar ou Comprar: Eletroeletrônicos para Hotéis e Pousadas

/Dicas Importantes

Hotéis e pousadas enfrentam uma decisão crítica quando se trata de fornecer eletroeletrônicos para uso dos hóspedes e do estabelecimento. De televisões a frigobares, passando por microondas e ar-condicionado, a escolha entre alugar ou comprar esses equipamentos pode impactar significativamente as operações e a saúde financeira do negócio. Analisamos as vantagens e desvantagens de cada opção para ajudar gerentes e proprietários a tomar a melhor decisão para suas empresas. Alugar eletroeletrônicos tem atraído cada vez mais gestores por algumas razões importantes. A primeira é a redução dos custos iniciais. Em vez de investir grandes quantias na compra de equipamentos, o aluguel requer um pagamento menor e pode liberar capital para outras áreas do negócio. Além disso, o aluguel geralmente inclui serviços de manutenção e suporte técnico, evitando custos inesperados com

consertos e reparos. Outra vantagem é a possibilidade de manter o estabelecimento atualizado com as últimas tecnologias. Com o aluguel, a troca de equipamentos pode ser mais simples, permitindo oferecer sempre os aparelhos mais modernos aos hóspedes. E para empresas com negócios sazonais ou em crescimento, alugar também proporciona flexibilidade para ajustar a quantidade de equipamentos conforme a demanda. Por outro lado, o aluguel pode ser mais caro a longo prazo. Se o equipamento for mantido por um período prolongado, o custo total do aluguel pode superar o da compra. Além disso, como o equipamento não é de propriedade do hotel ou da pousada, há menos controle sobre personalização e instalação, além de dependência do fornecedor para manutenção e suporte técnico. A compra de eletroeletrônicos pode ser vantajosa para hotéis e pousadas que procuram um investimento a longo prazo. Como proprietário dos

equipamentos, o hotel tem controle total sobre seu uso e manutenção, além de possibilidade de revenda quando quiser atualizar ou substituir. Isso também pode resultar em custos menores ao longo do tempo, especialmente se o equipamento tiver uma longa vida útil. No entanto, a compra exige um maior investimento inicial, o que pode ser desafiador para empresas com orçamento limitado. Além disso, a responsabilidade pela manutenção e reparo recai totalmente sobre o proprietário, o que pode aumentar as despesas. Outro risco é a obsolescência rápida de eletroeletrônicos, exigindo novos investimentos para manter-se atualizado. A decisão entre alugar ou comprar eletroeletrônicos para hotéis e pousadas requer uma análise cuidadosa das necessidades e prioridades do estabelecimento. Se o orçamento é um fator crítico, o aluguel pode oferecer uma solução com menor custo inicial, ao

mesmo tempo em que proporciona a flexibilidade para ajustar a quantidade de equipamentos conforme a demanda muda. Além disso, o serviço de manutenção geralmente incluso nos contratos de aluguel pode ser uma vantagem significativa, evitando custos adicionais e dores de cabeça com reparos inesperados. Por outro lado, a compra de eletroeletrônicos representa um investimento a longo prazo, oferecendo ao proprietário maior controle sobre os equipamentos e, potencialmente, custos mais baixos ao longo do tempo. Como os equipamentos tornam-se ativos do estabelecimento, há a possibilidade de revenda quando for necessário atualizar ou substituir, gerando uma receita adicional. No entanto, a compra exige uma responsabilidade maior em relação à manutenção e envolve um maior desembolso de capital, o que pode ser um obstáculo para alguns negócios.



A dengue é uma questão de saúde pública

em todo o País e é alvo de constantes ações preventivas em Guarujá.

A Prefeitura de Guarujá realiza um serviço exclusivo e gratuito, com o objetivo de eliminar possíveis criadouros do mosquito *Aedes aegypti*, principal vetor da dengue. Trata-se da instalação de telagem em caixas d'água, ação única em toda a Baixada Santista, e que pode ser feita em residências e demais locais, exceto estabelecimentos comerciais. Somente no início de 2024 foram realizadas 179 instalações.

Rosa da Ilha



HOTEL

Rosa da Ilha, a 4 minutos da paradisíaca Praia da Enseada



Localização Privilegiada

Conforto & Café da Manhã

(13)3351-4225

(13)99723-5965

Av. Atlântica, n° 191, Balneário Guarujá - Guarujá - SP

Alexandre Pires agita Guarujá

O tão aguardado Baile Oficial da Cidade está de volta e promete ser uma noite inesquecível!

/Eventos



Baile Negô Véio 2

Organizado pela Atrium Eventos, com o apoio fundamental do Fundo Social de Solidariedade de Guarujá

Guarujá está prestes a comemorar seus 90 anos de emancipação político-administrativa de uma maneira verdadeiramente memorável. O tão aguardado Baile Oficial da Cidade está de volta e promete ser uma noite inesquecível, com ninguém menos que o renomado cantor Alexandre Pires como atração principal. Marcado para o dia 29 de junho, a partir das 20h30, no elegante Casa Grande Hotel, localizado na Avenida Miguel Estéfno, 1.001, Enseada. Os ingressos para esta noite única custam R\$ 700,00 e estão disponíveis para compra na sede do Fundo Social, localizada na Rua Cavalheiro Nami Jafet, 549, Centro, de segunda a sexta-feira, das 9h às 12h e das 13h às 16h. Para mais informações, entre em contato pelo telefone (13)3386-8820.

História

Explorando os Encantos e História de Guarujá: Um Relato de sua Jornada Centenária

Banhada pelas águas azul-turquesa do Oceano Atlântico

Guarujá emerge como uma pérola do litoral paulista, envolta em uma história rica e repleta de acontecimentos marcantes. Neste relato, embarcaremos em uma jornada através do tempo, explorando as origens, os principais eventos históricos e o desenvolvimento desta cidade encantadora. A história de Guarujá é uma narrativa que se desdobra desde tempos imemoriais, quando as terras eram habitadas pelos indígenas tupinambás. Esses povos ancestrais, enraizados na região, desfrutavam da abundância da fauna exuberante e das paisagens deslumbrantes que marcavam o cenário local. Sob o manto da natureza selvagem, os tupinambás desenvolveram suas próprias tradições, cultura e modos de vida, moldados pela interação harmoniosa com o meio ambiente. No entanto, o século XVI trouxe consigo a irrupção de uma nova era para Guarujá com a chegada dos portugueses. Esses exploradores audaciosos, impulsionados pelo desejo de expandir os domínios do Império Português, lançaram-se rumo ao desconhecido e, ao descobrirem as terras costeiras de Guarujá, vislumbraram um horizonte de oportunidades. Rapidamente reconheceram o potencial estratégico e econômico da região, percebendo-a como um ponto de ancoragem vital em suas rotas marítimas. Assim, os colonizadores ergueram os primeiros assentamentos ao longo da costa, estabelecendo os alicerces de uma nova comunidade que mesclava as tradições europeias com as raízes profundas dos povos nativos.

Guarujá, então, tornou-se um ponto de convergência entre duas culturas distintas, onde os laços comerciais, sociais e culturais se entrelaçavam em uma tapeçaria vibrante de diversidade.

Esses primeiros anos de colonização foram marcados por desafios e conquistas

A medida que os colonos enfrentavam os rigores da vida na fronteira e buscavam consolidar suas posições em terras desconhecidas. No entanto, através do trabalho árduo e da resiliência, Guarujá floresceu, tornando-se um refúgio de esperança e oportunidade para aqueles que buscavam uma nova vida nas margens do Atlântico. Assim, as origens de Guarujá são um testemunho da intrépida

jornada dos povos indígenas, da coragem dos primeiros colonizadores e da fusão de culturas que moldou a identidade única desta cidade costeira. É uma história de encontros e despedidas, de lutas e triunfos, que ecoa através dos séculos, imprimindo-se nas paisagens e nas almas daqueles que chamam Guarujá de lar. Durante os séculos seguintes, Guarujá experimentou um crescimento lento, mas constante. No entanto, foi somente no final do século XIX, com a promulgação da Lei Estadual nº 90 em 30 de janeiro de 1893, que a cidade foi oficialmente fundada. A partir desse marco, Guarujá começou a atrair a atenção de investidores e empreendedores, que viram no potencial turístico da região uma oportunidade única. O verdadeiro boom do turismo em Guarujá ocorreu no século XX, especialmente

durante as décadas de 1960 e 1970. A combinação de praias de areias brancas, clima tropical e uma infraestrutura turística em expansão transformou a cidade em um destino de férias cobiçado. Hotéis luxuosos, resorts e restaurantes sofisticados surgiram ao longo da costa, atraindo visitantes de todas as partes do Brasil e do mundo. À medida que Guarujá avança para o futuro, enfrenta uma série de desafios e oportunidades. A preservação de seu patrimônio natural, o desenvolvimento sustentável e a promoção do turismo responsável são cruciais para garantir que a cidade continue a prosperar e a encantar gerações futuras. Guarujá permanece como um destino imperdível para os viajantes em busca de aventura, cultura e descanso ao sol.



Quermesse da Capela Sagrada Família

Todos os anos a Capela Sagrada Família, comunidade católica pertencente à Paróquia Nossa Senhora de Fátima e Santo Amaro, realiza sua tradicional quermesse nos finais de semana do mês de julho, sempre aos sábados e domingos. Neste ano, ocorrerá nos dias 01 e 02; 08 e 09; 15 e 16 e 22 e 23 de julho, sempre com início a partir das 18h30, na Rua Eugênio Amado, 90 - Jardim Las Palmas.



Dati
desde 1985

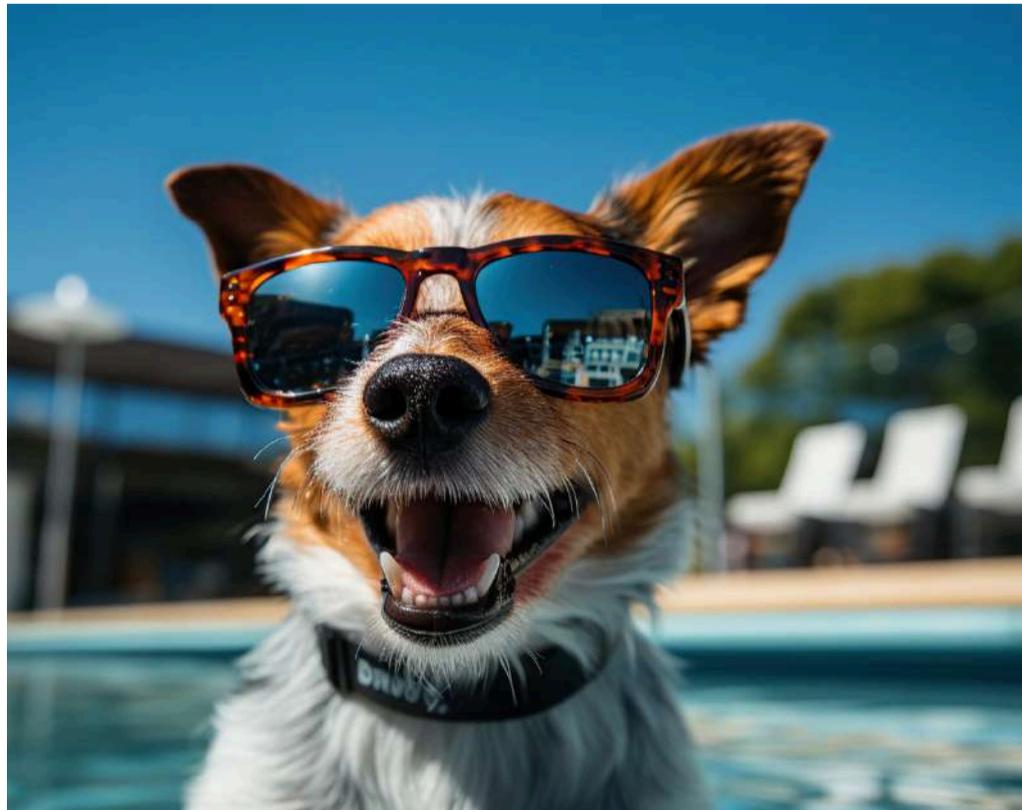
TELEFONE E WHATSAPP
(13)3351-9231
Av. Miguel Stefano, 1755
Enseada, Guarujá

Hotelaria

Hotelaria abraça o mercado petfriendly e cria serviços exclusivos

A presença de animais de estimação é uma realidade no cotidiano

Hoje, os pets se tornaram membro da família, muitos são chamados e tratados como "filhos" e já existe jurisprudência para guarda compartilhada em caso de separação de tutores. Com um mercado que tem crescido significativamente em todo o mundo, e o Brasil não é exceção, mais estabelecimentos estão se adaptando para acomodar seus hóspedes peludos. Esse setor tem sido uma das principais tendências no turismo e hotelaria e pesquisas apontam que cada vez mais tutores de animais de estimação estão viajando com seus pets e procurando estabelecimentos que os recebam com afagos. Essa tendência tem impulsionado o surgimento de novos negócios e serviços pet-friendly, como os oferecidos pelo nosso associado Guest House Guarujá Hotel Boutique, que além do kit de boas vindas, que conta com vasilhas para água e ração, acolchoado, toalha de praia e tapetes higiênicos, oferece serviço de banho e tosa no próprio local, pet sitter, e veterinária 24h. A pandemia não só alterou nossas rotinas, mas também influenciou significativamente as relações familiares, levando muitos a adotarem novos membros peludos em casa. Isso aconteceu em parte devido ao fato de as crianças ficarem mais tempo em casa e a sensação de solidão decorrente das restrições de deslocamento. Hoje, há mais animais de estimação do que crianças nos lares brasileiros, conforme indicam dados do IBGE. Os "filhos de quatro patas" se tornaram uma extensão do estilo de vida de seus "donos", que foi substituído pelo neologismo "tutores". O amplo universo pet também adota a tecnologia, desde chips intradérmicos até gadgets



que analisam o comportamento dos pets, refletindo a crescente relevância desses companheiros na sociedade. No Brasil, já existem creches para pets enquanto os tutores trabalham, hotéis com funcionários treinados para acomodar aqueles que não viajarão com seus tutores, e até padarias para humanos oferecem petiscos e alimentos balanceados para os animais. Para se adaptar ao conceito petfriendly muitos hotéis tem estabelecido políticas e procedimentos operacionais para recepcionar os pets. As companhias aéreas também fizeram ajustes, embora com algumas restrições específicas.

Os números do mercado Pet Friendly

De acordo com um estudo da Grand View Research, o mercado global de serviços

pet friendly foi avaliado em US\$1,8 bilhões em 2022 e deve crescer a uma taxa composta anual de 9,63% de 2023 a 2030. No Brasil, as pesquisas mostram que cerca de 74% dos donos de animais de estimação gostariam de frequentar locais pet friendly com seus pets. Além disso, segundo pesquisa da ABINPET o mercado de produtos e serviços para animais de estimação no Brasil cresceu muito nos últimos anos, atingindo um faturamento de R\$41,96 bilhões em 2022 e movimentou impressionantes R\$ 70 bilhões em 2023, com um crescimento de 15% em relação ao ano anterior. O Brasil ocupa atualmente o terceiro lugar global nesse segmento, representando 7% do mercado mundial, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e da China. A decisão de adotar o selo "pet friendly" e a elaboração de

uma política específica são individuais para cada meio de hospedagem. A maioria das redes hoteleiras globais, no entanto, já adota procedimentos específicos para capitalizar esse crescente nicho de mercado que veio para ficar, e em breve veremos a hospitalidade evoluir de Pet Friendly para Pet Lover. Os hotéis que adotarem uma abordagem proativa para atender a essa demanda crescente têm o potencial de se tornar líderes do setor. Desde oferecer amenities especiais para pets, até criar áreas de lazer exclusivas e serviços de cuidados, o céu é o limite para a criatividade e a inovação neste segmento. A adoção do selo pet friendly é apenas o primeiro passo em uma jornada que pode levar a experiências únicas e memoráveis para hóspedes humanos e animais.

Dicas Importantes

A importância do Manual de Boas-Vindas

Garantindo Experiências Memoráveis para seus Hóspedes

Seja qual for o tamanho ou o tipo de hospedagem que você administra – seja um hotel de luxo ou uma pousada aconchegante, um dos elementos mais importantes para garantir a satisfação dos hóspedes é uma estadia memorável e o cuidado e a atenção aos detalhes desde o momento em que eles fazem o check-in. Um componente essencial para isso é o Manual de Boas-Vindas. Neste artigo, vamos explorar a importância desse recurso valioso e fornecer um modelo de carta de boas-vindas para ajudar você a criar uma experiência excepcional para seus hóspedes.

Primeiras Impressões Duradouras: O momento em que os hóspedes chegam ao seu estabelecimento é crucial. Um manual de boas-vindas bem elaborado cria uma primeira impressão positiva e acolhedora, mostrando aos hóspedes que você se preocupa com a experiência deles desde o início.

Orientação e Informações Úteis: O manual de boas-vindas serve como um guia completo para os hóspedes, fornecendo informações essenciais sobre as instalações, serviços disponíveis, horários de funcionamento, políticas do hotel e atrações locais. Isso ajuda os hóspedes a se orientarem e aproveitarem ao máximo sua estadia.



Personalização da Experiência: Ao incluir informações sobre as preferências dos hóspedes, como alergias alimentares ou solicitações especiais, você pode personalizar sua estadia desde o início. Isso demonstra um alto nível de serviço personalizado, criando uma experiência única para cada hóspede.

Resolução Antecipada de Problemas: O manual de boas-vindas pode antecipar e responder a muitas das perguntas comuns dos hóspedes, como políticas de cancelamento, procedimentos de check-out e informações sobre a área local. Isso pode reduzir as consultas à equipe e permitir que os hóspedes resolvam problemas por conta própria, aumentando sua satisfação geral.



Escaneie o QrCode para maiores informações sobre o destaque

Guest House Guarujá: Viva essa experiência exclusiva!

O melhor e mais completo Hotel Boutique do Guarujá • Serviço de praia
• Gastronomia internacional • Segurança privada • Valet service • Pet friendly

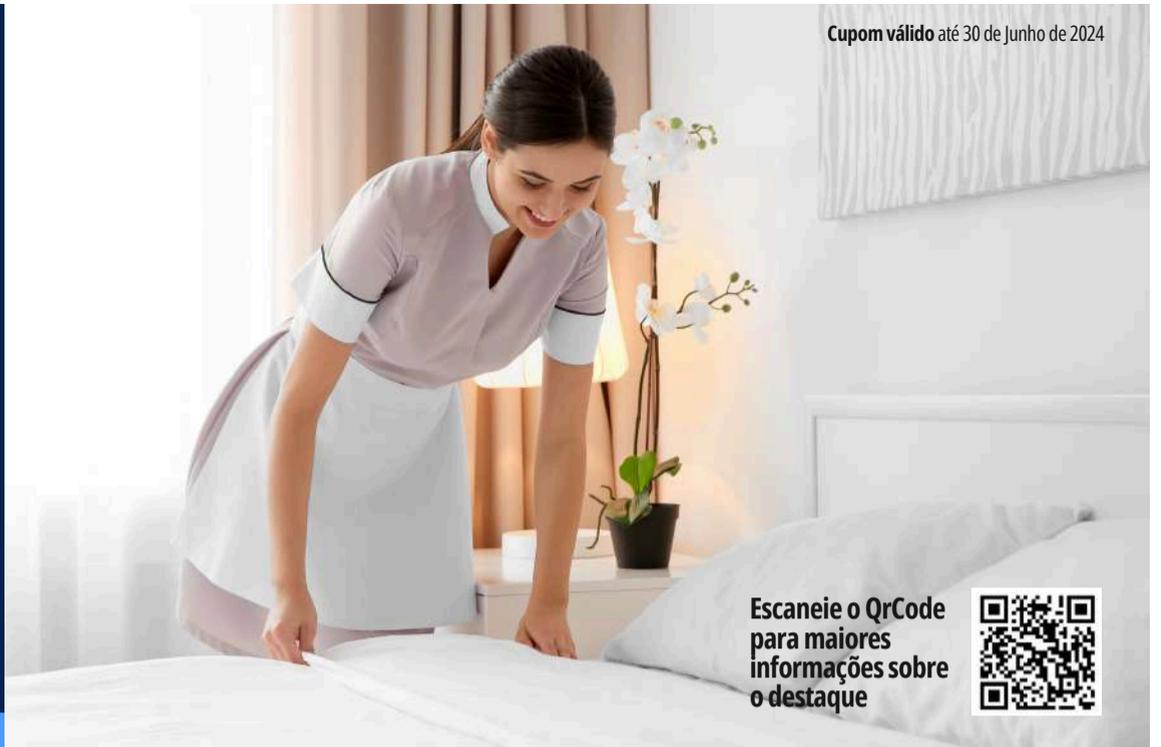
conamore
HOTELARIA

10% OFF

No enxoval profissional para todos os associados da APROHOT

USE O CUPOM
GUARUJA10

Fale com nossos consultores
(19)98100-8989
www.conamore.com.br



Cupom válido até 30 de Junho de 2024

Escaneie o QrCode para maiores informações sobre o destaque



Capacitação

Curso de Camareira Gratuito

O curso de Camareira é oferecido todos os anos gratuitamente para os estabelecimentos associados a APROHOT. A camareira faz parte da área de governança do hotel e suas funções estão ligadas ao operacional. Ela é responsável pela arrumação, limpeza e higienização das acomodações e áreas comuns. Dessa forma, não é necessário que ela tenha conhecimento técnico específico, mas é desejável que a profissional tenha experiência na área de turismo, hotelaria e/ou curso técnico de até 200 horas. Além de manter os quartos arrumados durante a estadia, fazer limpeza completa após o check out, servir o café da manhã, dependendo do tamanho do estabelecimento, a camareira também pode ser responsável por tarefas de lavanderia – como limpeza dos enxovais e uniformes – ou até na limpeza de cozinha.

Limpeza Pós Check-Out

Durante o curso, os alunos serão ensinados sobre os tipos de quartos e roupas de cama que são mais usados em hotéis, além de como arrumar as camas e limpar os banheiros. Os alunos também aprenderão sobre a importância da satisfação do hóspede e como higienizar corretamente o quarto depois que um hóspede sair.



Segredo revelado: como garantir o conforto dos hóspedes através do enxoval perfeito

Ao pensar em hotéis ou pousadas, conforto é uma das primeiras palavras que vêm à mente dos potenciais hóspedes. A imagem de uma cama bem-feita, com enxoval de qualidade e cheia de travesseiros macios é o sonho de muitos viajantes, seja para uma viagem de férias relaxante ou para compromissos de trabalho. No entanto, lençóis, toalhas, travesseiros e colchas não são apenas detalhes, mas investimentos significativos para qualquer estabelecimento no setor de hospitalidade. Portanto, é crucial aprender a fazer escolhas inteligentes e gerenciar essas peças adequadamente para aumentar sua vida útil e causar boas impressões nos hóspedes. As principais estratégias envolvem a área de governança, que desempenha um papel essencial na manutenção e controle do enxoval de um hotel. Uma compra mal planejada ou uma lavagem inadequada podem resultar em gastos desnecessários e comprometer a qualidade do serviço oferecido. Assim, estabelecer um bom modus operandi e investir tempo no treinamento das equipes são passos fundamentais para o sucesso nessa missão. Abaixo, apresentamos dicas práticas para ajudá-lo a alcançar esse objetivo. Reúna sua equipe e mãos à obra!

Escolhendo o melhor enxoval para seu estabelecimento

Ao escolher o enxoval para seu hotel ou pousada, é essencial considerar não apenas o custo-benefício, mas também a qualidade dos materiais é



crucial, pois essas peças passarão por inúmeras lavagens e precisam manter sua aparência e conforto por um longo período.

Roupas de cama: Opte por peças confeccionadas em 100% algodão, de percal, com um mínimo de 200 fios. Esses tecidos são suaves, densos e proporcionam conforto e resistência.

Toalhas: Escolha toalhas com uma gramatura adequada, nem muito grossas, pois demoram a secar, nem muito finas, pois comprometem a maciez e a absorção. Uma composição mista de algodão e poliéster é ideal para facilitar a secagem.

Cor branca: A preferência por enxovais brancos não é apenas estética, mas também prática. Além de transmitirem limpeza, as

peças brancas não desbotam facilmente, o que aumenta sua durabilidade.

Protetores impermeáveis: Investir em protetores impermeáveis para colchões e travesseiros pode prolongar a vida útil dessas peças, protegendo-as de acidentes causados pelos hóspedes. Além de escolher cuidadosamente o enxoval, é fundamental implementar um sistema eficiente de controle e gestão dessas peças. Isso inclui realizar inventários regulares para evitar perdas e extravios, monitorar a vida útil do material e substituir peças desgastadas ou danificadas.

Tecnologia avançada: Utilize sistemas de gestão hoteleira para facilitar o controle do enxoval de forma fácil, rápida e segura.

Controle de estoque: Mantenha um controle rigoroso do estoque para identificar e evitar perdas e extravios.

Substituição de peças desgastadas: Retire de circulação as peças que estejam danificadas para garantir a satisfação dos hóspedes.

Cuidar bem do enxoval do seu hotel ou pousada não apenas eleva o padrão de serviço oferecido, mas também demonstra o seu compromisso com o conforto e o bem-estar dos hóspedes.

PRODUTOS LINHA PROFISSIONAL
ENXOVAIS ABDOUNI FABRICAÇÃO PRÓPRIA

(11)98959-6622
Consultor Ramon

ABDOUNI