



NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

AGÊNCIAS DE
VIAGEM PARA
NICHOS

OUTUBRO/
NOVEMBRO
2021



APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Se você é um empreendedor de turismo e quer começar a faturar mais, o Sebrae tem uma ideia inovadora para o seu negócio.

A transformação digital chegou para ficar. E para os empreendimentos de turismo, a tecnologia é uma ferramenta fundamental para unir viagens a experiências personalizadas. Nesse cenário, surgem as agências de viagem com expertise em determinados nichos.

Essas agências podem ser especializadas em vários estilos de viagens, como: **o agroturismo** que são atividades turísticas com o meio rural, **o turismo religioso** que as pessoas viajam por motivos religiosos, **o turismo gastronômico** que envolve aproveitar as melhores opções gastronômicas dos lugares, **o turismo esportivo** que está diretamente relacionado aos principais eventos esportivos realizados no país ou no exterior, **o Ecoturismo** que é destinado aos apreciadores da natureza podendo ser por meio de atividades mais radicais ou apenas de trilhas, visitação e hospedagem em lugares relacionados à preservação do meio ambiente. E ainda, **o turismo de compras** que pode ser realizado em cidades que tenham fábricas, confecções, atividades atrativas para o consumo. Podendo ofertar desde artesanato e artes até tecnologia avançada conforme a sua localidade.

Esse modelo de negócio planeja viagens com o que há de melhor no mundo digital. Utiliza plataformas e sites bem estruturados e atualizados, em que os viajantes podem definir suas preferências e estilos de turismo. Com esses recursos e informações, é possível oferecer serviços turísticos de acordo com a experiência do seu cliente e, assim, lhe garantir boas oportunidades de viagem, de lazer ou de negócios.

NICHOS PARA AGÊNCIAS DE VIAGEM:

- >> Agroturismo;
- >> Turismo religioso;
- >> Turismo gastronômico;
- >> Turismo esportivo;
- >> Turismo de compras;
- >> Ecoturismo.



SEBRAE

PRODUTOS

Uma agência de viagens especializada em nichos preocupa-se em promover experiências personalizadas aos seus clientes. Dessa forma, oferece diversos produtos e serviços específicos também.



RESERVAS AÉREAS

Com base nas necessidades informadas pelo cliente, é importante que a agência pesquise as melhores opções de passagens aéreas, considerando os trajetos escolhidos e seus custos.

ROTEIRO DE VIAGEM COM BEBÊS E CRIANÇAS

Viagens com bebês e crianças pequenas demandam um cuidado maior. Por isso, o empreendedor de turismo deve elaborar um roteiro com uma programação específica para esse público, como passeios que incluam cuidados e diversão para crianças.

ROTEIROS DE VIAGEM PARA IDOSOS

Independentemente do destino, clientes da terceira idade buscam passeios e atrações que ofereçam facilidades e conforto. Com base nessa premissa, é recomendável que o empreendedor elabore com cuidado um roteiro específico para esse público.

SEGURO DE VIAGEM

Sua clientela precisa viajar com tranquilidade e segurança. Para garantir que isso ocorra, recomenda-se ao empreendedor que pesquise nas melhores empresas de seguro do mercado sobre as condições e a promoção de serviços dessa natureza, tanto para os casos de rotina quanto para os de emergência.

APLICATIVO DA AGÊNCIA

Diversas agências têm apostado na criação de aplicativo para auxiliar nas viagens. Nele é possível conferir hotel, passagens e atrações do local a ser visitado.



SERVIÇOS

>> ACESSORIA PARA DOCUMENTAÇÃO

Essa assessoria é imprescindível, principalmente para aqueles que viajarão para o exterior. Ajudar na documentação, como passaporte e visto, é essencial para melhorar a experiência do seu cliente.

>> ACESSORIA PARA INTERCÂMBIO

Clientes que realizam intercâmbio podem precisar de ajuda para encontrar um lugar para ficar e solucionar questões operacionais. Por isso, é essencial dar suporte antes, durante e após a viagem.

>> EXCURSÃO

Esse é um dos modelos de viagem mais popular no Brasil, geralmente organizado por profissionais autônomos da área de turismo, sem a existência de uma agência física. Mas pode ser organizado também pela sua empresa, proporcionando segurança aos seus clientes, como organização jurídica.

>> ACESSO A EVENTOS

Buscando promover a melhor experiência possível ao seu cliente, o empreendedor de turismo deve procurar saber sobre eventos que seus clientes gostariam de participar e providenciar ingressos e transporte, por exemplo.

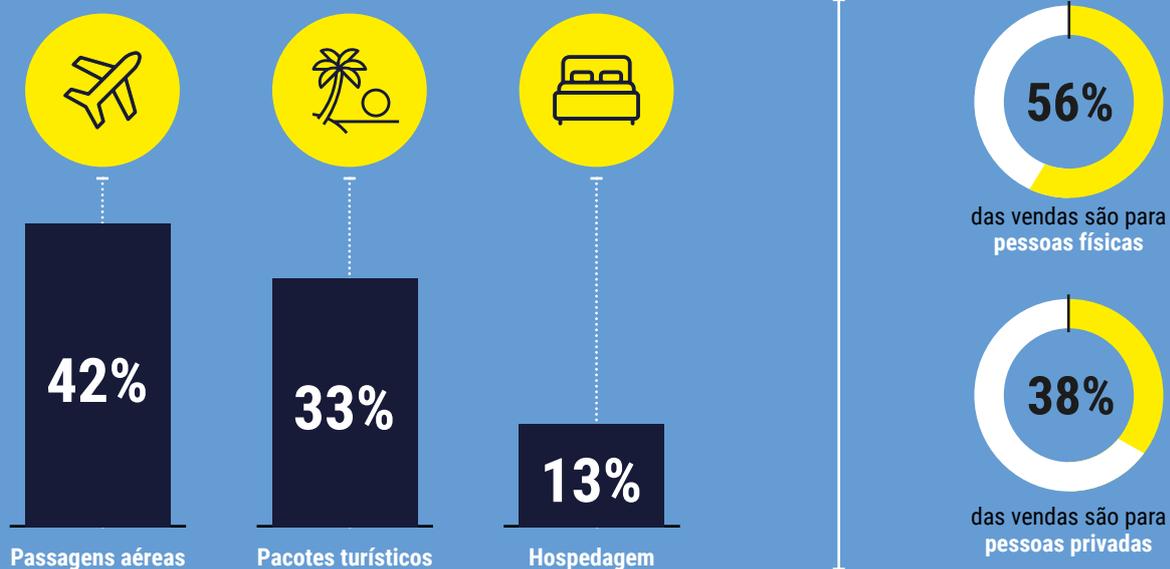


MERCADO

Segundo o estudo “Caracterização do setor de agenciamento de viagens”, da Federação Nacional do Turismo (Fenactur), a maioria das agências do Brasil são micro e pequenas empresas



PRINCIPAIS VENDAS DE AGÊNCIAS DE VIAGEM



PERFIL DO CONSUMIDOR



ALPHA | A PARTIR DE 2010

Os integrantes da geração Alpha formam o público infantil, que demanda uma programação adequada para viagens.



GERAÇÃO Z | 1995–2010

Os integrantes da geração Z são os que mais utilizam tecnologia e acesso à conteúdos digitais; assim, tendem a escolher agências com presença nas redes sociais.



MILLENNIALS | 1980–1995

Os integrantes da geração Millennials buscam viagens seguras e tendem a investir mais em ações que os tranquilizem, como seguros de viagem, por exemplo.



GERAÇÃO X | 1960–1980

Os integrantes da geração X têm mais renda e poder de consumo, formando, assim, o público que investe mais em pacotes turísticos e viagens.



BABY BOOMERS | 1940–1960

Os integrantes da geração Baby Boomers possuem maior poder aquisitivo e procuram destinos tranquilos e seguros e viagens aconchegantes.

ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO



FACEBOOK

Crie uma página para o seu negócio e aposte na publicação de pacotes de viagem e descontos.



INSTAGRAM

Invista na criação de conteúdos em vídeo para essa rede, mostrando algumas viagens e experiências que seus clientes podem vivenciar também.



TWITTER

Aposte na rede para promover serviços e conectar a sua agência a novos clientes, utilizando as hashtags da rede.



WHATSAPP

Estabeleça um contato direto com seus clientes, encaminhando fotos e vídeos de viagens, eventos e locais para conhecerem.



TIKTOK

Crie vídeos curtos, mostrando, por exemplo, os melhores lugares para se visitar em um destino.





CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

	 CANAL	 BENEFÍCIO
 DIGITAL	Anúncios em grandes sites	Portais de notícias contam com milhares de acessos diariamente. Essa pode ser uma alternativa para aquecer as suas vendas e conquistar novos clientes.
	Ranqueamento no Google	O Google é o principal mecanismo de busca do mundo. Anunciar nesta plataforma pode ajudar muito a divulgar o seu negócio.
	Redes sociais	Vá além das ferramentas de anúncio e aposte nas redes sociais para divulgar conteúdos que demonstrem o domínio de seus profissionais.
 TRADICIONAL	Cartões de visita	Um cartão de visita é indispensável para fazer <i>networking</i> , trocar informações sobre seu negócio e promover a comunicação.
	Folhetos e circulares	Esses canais são fundamentais para anunciar novos roteiros, passagens, promoções e serviços.
	Anúncios em classificados, jornais ou revistas	Anunciar seu negócio em veículos impressos, principalmente locais, é uma das melhores estratégias para fazer o seu negócio ser mais conhecido.

TENDÊNCIAS

TURISMO ÉTNICO

O turismo étnico é uma vertente do turismo cultural e valoriza o patrimônio material e imaterial de determinado grupo étnico.

TURISMO SUSTENTÁVEL

Turismo sustentável é uma maneira de viajar e descobrir um destino que respeita a cultura e o meio ambiente.



CASOS DE EMPRESA

ROTA DA LIBERDADE

A agência de turismo Rota da Liberdade, que está presente no estado de São Paulo, é especializada em afroturismo. A empresa cria roteiros que mapeiam os passos dos negros africanos e seus descendentes na construção da cultura e da sociedade brasileira.

Visando oferecer ao turista uma experiência inesquecível nas comunidades negras tradicionais, a agência também gera renda, trabalho e valorização aos integrantes dessas comunidades.

Conheça a agência em:
rotadaliberdade.site

