



# 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:

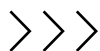
- >> Agroturismo;
- >> Turismo religioso;
- >> Turismo gastronômico;
- >> Turismo esportivo;
- >> Turismo de compras;
- >> Ecoturismo.



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.

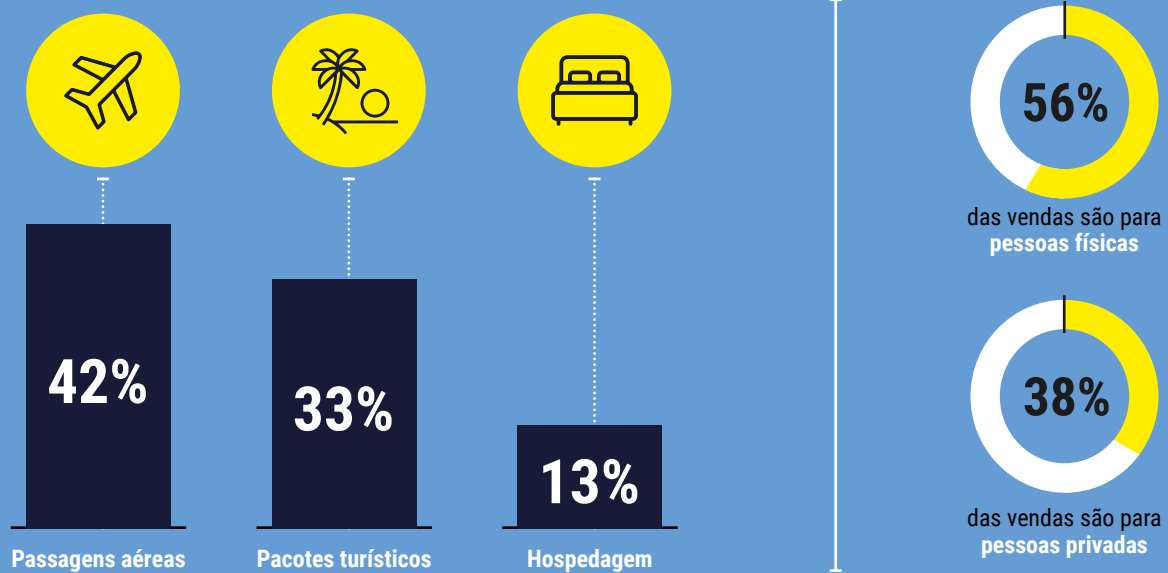


# MERCADO

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

