

PINDOBAS

DISTRITO TURÍSTICO

EMPRESA DE GESTÃO DA VILA TROPEIRA

(HOSPEDAGEM, ARTESANATO, ATRATIVO COM POUSO PARA ANIMAIS, PASSEIOS, EXPERIÊNCIAS E GASTRONOMIA)

PLANO DE NEGÓCIOS E ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA E ECONÔMICA

JULHO/2024



SEBRAE

SUMÁRIO

1. CARACTERIZAÇÃO DO NEGÓCIO:	3
1.1 DESCRIÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS – SEGMENTO:	9
1.2 CONTEXTO DO TURISMO E DO DISTRITO TURÍSTICO DE PINDOBAS:	12
1.3 RECOMENDAÇÕES ADMINISTRATIVAS: FORMA JURÍDICA, ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO, LICENÇAS ESPECÍFICAS DA ATIVIDADE:	14
2. ANÁLISE DE MERCADO:	16
2.1 ESTUDO DA DEMANDA ATUAL E POTENCIAL:	17
2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES:	19
2.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES:	20
3. PLANO DE MARKETING:	22
3.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS:	23
3.2 POLÍTICAS DE PREÇOS:	26
3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS E DE COMERCIALIZAÇÃO:	32
4. PLANO OPERACIONAL:	34
4.1 INFRAESTRUTURA NECESSÁRIA:	36
4.2 PROCESSOS OPERACIONAIS:	38
4.3 NECESSIDADE DE PESSOAL:	40
5. PLANO FINANCEIRO:	41
5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS:	42
5.2 CAPITAL DE GIRO:	47
5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS:	50
5.4 INVESTIMENTO TOTAL:	51
5.5 ESTIMATIVA DE CUSTOS:	54
5.6 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL:	61
5.7 PROJEÇÃO DE RESULTADOS	64
6. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA:	72
6.1 ANÁLISE MATRIZ SWOT	72
7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	75
7.1 DEFINIÇÃO DE ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS:	77
7.2 DEFINIÇÃO DE METAS E OBJETIVOS:	81
7.3 PARCERIAS ESTRATÉGICAS:	85
8. CONCLUSÃO DE VIABILIDADE DA PROPOSTA	89

1. CARACTERIZAÇÃO DO NEGÓCIO

HISTÓRICO:

Consciente da relevância do setor turístico como impulsionador econômico e social, o projeto do Distrito Turístico de Pindobas/ES emerge como uma proposta estratégica para fomentar o potencial turístico da região. A iniciativa visa não apenas promover o crescimento sustentável, mas também posicionar Pindobas como um ponto turístico proeminente e irresistível.

Do turismo rural, com suas charmosas propriedades produtoras de café e laticínios, ao turismo de aventura, Venda Nova do Imigrante atrai turistas em busca de experiências autênticas em contato com a natureza e a cultura local.

Sua forte influência italiana se reflete na cultura e na gastronomia típica proporcionando aos visitantes uma imersão genuína na rica herança dos imigrantes italianos que ajudaram a moldar a identidade desta cidade capixaba. O município conta ainda com o importante reconhecimento de Capital Nacional do Agroturismo.

O Complexo Industrial Pindobas, localizado estrategicamente na Rodovia Pedro Cola, em Venda Nova do Imigrante, conta com localização privilegiada na Região das Montanhas Capixabas e oferece potencial para revitalização e desenvolvimento em novas áreas de interesse, como o turismo cultural, gastronômico, ecoturismo e outras modalidades de experiências para visitantes. Às margens da rodovia estão as propriedades rurais que foram precursoras da modalidade de Agroturismo, como por exemplo, das famílias Carnielli e Buzatto.

Os empreendimentos lá existentes, como a Fazenda Pindobas e o casarão da família Scabello, expressam oportunidades para o turismo histórico, cultural e ecológico, oferecendo aos visitantes uma experiência autêntica e diversificada.

Além disso, a região das Montanhas Capixabas, com suas paisagens deslumbrantes e atividades ao ar livre, ampliam ainda mais as possibilidades de desenvolvimento turístico local.

A implementação do Distrito Turístico de Pindobas surge como uma iniciativa estratégica para alavancar o potencial turístico da região, promovendo o desenvolvimento econômico e cultural de forma sustentável. Ao valorizar a história, cultura e natureza local, este projeto visa não apenas atrair visitantes em busca de experiências autênticas, mas enriquecer a vida das comunidades locais e contribuir para o crescimento harmonioso do turismo na região.

SITUAÇÃO ATUAL:

A iniciativa conjunta do Sebrae, por meio do Polo de Turismo de Experiência, da Prefeitura Municipal de Venda Nova do Imigrante e do Montanhas Capixabas Convention & Visitors Bureau, que visa implantar o Distrito Turístico de Pindobas, se destaca como um marco inovador na busca por um novo modelo de desenvolvimento turístico na região.

Com o projeto, espera-se um aumento no fluxo de turistas, o que contribuirá para o crescimento da economia local, a criação de novas oportunidades de negócios e a valorização dos produtos e serviços regionais.

Para tanto, investimentos privados vão desempenhar papel crucial no desenvolvimento sustentável do Distrito Turístico de Pindobas, contribuindo para a diversificação da oferta turística, como por exemplo: meios de hospedagem, restaurantes, lojas de artesanato, agroturismo, cervejarias e produtos de experiências voltados à valorização da cultura italiana e tropeira.

Nesse sentido, o Plano de Negócios, estudo de viabilidade técnica e econômica ora proposto, destina-se à implantação de uma empresa de gestão da Vila Tropeira, oferecendo hospedagem, artesanato e gastronomia, com foco no turismo de experiência.

O NEGÓCIO:

A Vila Tropeira e o Espaço Pouso para Animais são empreendimentos a serem desenvolvidos na atual Moradia Pindobas, localizada no Distrito Turístico de Pindobas, às margens da Rodovia Pedro Cola, Venda Nova do Imigrante, 166, estrada de Vargem Grande, conforme Imagem 01.



Imagem 01: Lago Negro

Fonte: <https://www.google.com/maps/dir/-20.6054346,-40.5359911/Complexo+Agroindustrial+Pindobas+-+Rod.+Pedro+Cola,+9+-+Venda+Nova+do+Imigrante,+ES>.

Conforme Imagem 01, nesse local pretende-se estruturar duas instalações, onde um complementa o outro, sendo representado pelos números 1 e 2:

INSTALAÇÃO 1- POUSO DOS ANIMAIS NA VILA TROPEIRA:

O Pouso dos Animais na Vila Tropeira é uma infraestrutura dedicada ao bem-estar e hospedagem de animais que fazem parte das atividades turísticas e culturais do local. O espaço é essencial para garantir que os animais como cavalos e mulas dos turistas tropeiros, além dos que são usados em passeios guiados, tenham um ambiente seguro, confortável e saudável.

A estrutura do Pouso dos Animais apresentará as seguintes instalações de acomodação:

1. Estábulos e Baias:

- **Dimensões:** cada baia deve ter, no mínimo, 4x4 metros para garantir conforto e liberdade de movimento aos animais.
- **Material:** construção robusta com madeira tratada ou alvenaria, pisos de concreto revestidos com material antiderrapante.
- **Ventilação e Iluminação:** boa circulação de ar e luz natural, com janelas e aberturas estratégicas.
- **Segurança:** portões seguros e sistemas de fechamento adequados para evitar fugas.
- **Espaço Externo:** piquetes de pastagem cercados para os animais se exercitarem e pastarem.
- **Material da Cerca:** cercas de madeira ou arame farpado, revestido com materiais de segurança para evitar ferimentos.

2. Estruturas de Apoio:

- **Armazenamento:** estruturas para armazenar ração, feno e outros alimentos, protegidas de intempéries e pragas.
- **Organização:** prateleiras e compartimentos para diferentes tipos de alimentação.
- **Instalações:** bebedouros automáticos para garantir água limpa e fresca constante.

- **Higiene:** comedouros e bebedouros de fácil limpeza e manutenção.
- **Armazenamento:** espaço para armazenar selas, arreios e outros equipamentos de montaria.

3. Áreas de Tratamento e Cuidados:

- **Equipamentos:** mesa de exame, material de primeiros socorros, medicamentos básicos e equipamentos de diagnóstico.
- **Higiene:** área limpa e esterilizada para atendimento veterinário.

4. Área de Banho e Higienização:

- **Instalações:** box com água corrente, mangueiras e escovas para limpeza dos animais.
- **Drenagem:** sistema de drenagem eficiente para evitar acúmulo de água e sujeira.

5. Área para Pastagem:

- A pastagem é a unidade de manejo do pasto, que pode ser cercada com cochos de alimentação e aguadas para o uso dos animais em regime de pastejo.

O Pouso dos Animais na Vila Tropeira é uma infraestrutura essencial para garantir o bem-estar e a saúde dos animais. Com instalações adequadas, cuidados diários, e uma equipe especializada, a Vila Tropeira proporciona um ambiente seguro e confortável para seus animais, refletindo o compromisso com a qualidade e a autenticidade das experiências oferecidas aos turistas.

INSTALAÇÃO 2- VILA TROPEIRA:

A Vila Tropeira tem o propósito específico de proporcionar um turismo de experiência e preservação do patrimônio original existente, como casarões, galpões, igrejas, monumentos e marcos históricos, para contar a história da região, dos imigrantes e dos tropeiros.

Atualmente, existe uma infraestrutura com estradas, ruas, energia elétrica, água potável e demais serviços de saneamento básico.

A Vila Tropeira será destinada a promover o turismo histórico e cultural, oferecendo aos visitantes a oportunidade de vivenciar a atmosfera e os costumes dos tropeiros.

A estrutura da Vila Tropeira irá conter:

- **Área de recepção e informações:** Um espaço onde os visitantes são recebidos e podem obter informações sobre as acomodações, hospedagem, atividades disponíveis, atelier de artesanatos típicos da região e da cultura italiana, passeios, pontos turísticos locais, eventos e espaços voltados a Gastronomia.
- **Hospedagem:** Casas de Campo, opções de acomodações para os turistas, que desejam se hospedar ou passar a noite na Vila Tropeira. Essas instalações podem variar em tamanho e comodidades, oferecendo desde quartos simples até acomodações mais luxuosas.
- **Gastronomia:** Café Colonial que serve pratos típicos da região, com ênfase em ingredientes locais e receitas tradicionais italianas e itens de cafeteria como bolos, tortas, chás, cafés e outros. A área irá contemplar um espaço para refeições ao ar livre e áreas cobertas.
- **Artesanato / Espaço Cultural:** loja com exposição e venda de produtos artesanais produzidos por artistas locais e regionais, com foco na cultura e na tradição tropeira. Exposição que exploram a história, a cultura e as tradições da região tropeira. Esse espaço irá incluir exposições permanentes ou temporárias, apresentações artísticas, oficinas e atividades educativas.
- **Áreas de lazer:** espaços ao ar livre, com jardins, parques e brinquedos, onde os turistas podem relaxar, praticar atividades físicas ou participar de eventos ao ar livre, como a cavalgada ou passeios a cavalo e mulas.
- **Infraestrutura de apoio para turistas e tropeiros que venham visitar a região:** estacionamento, banheiros, baias para os animais, áreas de

descanso, área de vivência e outras facilidades que tornam a visita à Vila Tropeira mais conveniente e confortável para os turistas.

Essa é apenas uma estrutura básica e genérica da Vila Tropeira analisada nesse estudo. A estrutura real pode variar de acordo com os recursos disponíveis, as necessidades da comunidade local e os objetivos específicos do empreendimento a ser implantado.

O objetivo da Vila Tropeira é remeter à história das tropas de mulas e boiadeiros que percorreram os caminhos do Brasil, especialmente durante os séculos XVIII e XIX, transportando mercadorias e animais de um lugar para outro. Essas vilas eram pontos de parada ao longo das rotas de tropeiros, onde se desenvolviam atividades comerciais, artesanais e culturais.

Hoje em dia, algumas regiões do Brasil preservam essa memória histórica e cultural, criando espaços turísticos conhecidos como "Vilas Tropeiras", proposta aqui apresentada pelo Sebrae/ES, com o intuito de promover e reforçar as estratégias de um turismo de experiência, aumentando a competitividade dos pequenos negócios.

A Vila Tropeira de Pindobas será uma atração turística única e diferenciada, oferecendo aos turistas uma experiência enriquecedora que combina história, cultura, gastronomia e hospitalidade local.

1.1 DESCRIÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS – SEGMENTO:

Uma empresa de Gestão da Vila Tropeira, que ofereça hospedagem, artesanato e gastronomia, irá abranger várias áreas de negócios, tais quais:

1. HOSPEDAGEM:

Oferecer diferentes tipos de acomodações, como quartos em chalés ou casas de campo.

Pouso para os animais da Vila Tropeira e dos turistas, com infraestrutura dedicada ao bem-estar e a hospedagem de animais

Proporcionar uma experiência acolhedora e confortável para os hóspedes, com serviços como café da manhã, limpeza e comodidades adicionais.

2. ARTESANATO:

Loja ou área dedicada à venda de artesanato local e regional voltada à cultura tropeira.

Os produtos típicos relacionados aos tropeiros refletem não apenas as necessidades práticas desses viajantes, mas também sua cultura e estilo de vida.

Aqui estão alguns produtos tropeiros comuns:

- **Arreios e equipamentos para cavalos e mulas:** os tropeiros dependiam de seus animais para transportar mercadorias ao longo das rotas comerciais. Portanto, arreios de couro, selas, rédeas e outros equipamentos eram essenciais.
- **Facas e utensílios de cozinha:** facas eram ferramentas essenciais para os tropeiros, tanto para preparar alimentos quanto para outras tarefas. Além disso, outros utensílios de cozinha portáteis, como panelas de ferro fundido e chaleiras, eram comuns.
- **Roupas e acessórios:** roupas resistentes e práticas eram necessárias para os tropeiros enfrentarem longas jornadas. Isso incluía chapéus, botas, jaquetas de couro e ponchos.
- **Alimentos não perecíveis:** produtos alimentícios duráveis, como carne seca (charque), farinha de mandioca, feijão, arroz, café e açúcar, eram transportados pelos tropeiros para garantir o abastecimento durante suas viagens.
- **Produtos artesanais:** durante suas paradas em diferentes regiões, os tropeiros muitas vezes adquiriam produtos artesanais locais,

como cerâmica, tecidos, couro trabalhado, cestaria e outros itens para comercializar em outras áreas.

- **Ervas e remédios tradicionais:** os tropeiros frequentemente carregavam ervas medicinais e remédios tradicionais para tratar ferimentos, doenças e outros problemas de saúde durante suas viagens.
- **Ferramentas e equipamentos diversos:** outros produtos comuns incluíam ferramentas de reparo e manutenção, como martelos, machados, cordas, pregos e outros itens úteis para lidar com situações imprevistas ao longo do caminho.

Esses produtos refletem a vida prática e a cultura dos tropeiros, que desempenharam um papel significativo no desenvolvimento econômico e cultural do Brasil durante séculos, que aqui será oferecido aos turistas como uma lembrança autêntica da região.

3. GASTRONOMIA:

Operacionalização de um Café Colonial que sirva pratos típicos da região, utilizando ingredientes locais e sazonais, com um cardápio diversificado que inclua opções tradicionais e inovadoras, atendendo a diferentes gostos e restrições alimentares.

Promover eventos gastronômicos, como festivais de comida regional e tropeira ou degustações de produtos locais, para atrair turistas, visitantes e moradores locais.

4. EXPERIÊNCIAS E ATRATIVOS TURÍSTICOS:

A Vila Tropeira oferece a oportunidade de explorar a beleza natural da região por meio de passeios a cavalo e mulas guiados por trilhas cênicas, que passam por paisagens deslumbrantes, lagos, rios cristalinos, cachoeiras e áreas de matas preservadas. Esses atrativos permitem aos turistas se

conectarem com a natureza e desfrutar de momentos de tranquilidade e aventura.

As atividades culturais e eventos temáticos serão promovidos como atrativos de atividades culturais e eventos temáticos ao longo do ano, incluindo apresentações de música regional, danças folclóricas, oficinas de artesanato, festivais gastronômicos, feiras de produtos locais e exposições de arte.

Guias turísticos locais estarão disponíveis para fornecer informações sobre a história da Vila Tropeira, os pontos turísticos da região, as tradições culturais, os costumes dos tropeiros e demais atrativos proporcionados pela região.

1.2 CONTEXTO DO TURISMO E DO DISTRITO TURÍSTICO DE PINDOBAS:

Venda Nova do Imigrante é considerada a maior colônia italiana do estado do Espírito Santo, com uma rica história e forte ligação com a Itália, onde dezenas de famílias italianas imigraram para o Brasil e assim, se instalaram na pacata Venda Nova, que ganhou a alcunha “do imigrante”.

A cidade reúne atrativos de turismo rural, ecoturismo e turismo de aventura em meio à paisagem única das Montanhas Capixabas, onde é conhecida como a Capital Nacional do Agroturismo. É referência em todo o país como o berço do agroturismo, modalidade de turismo rural que associa a vivência do cotidiano agrícola ao lazer, a visitação e a valorização do meio ambiente.

O título de Capital Nacional do Agroturismo foi conferido ao município inicialmente pela Abratur (Associação Brasileira de Turismo Rural), pelo pioneirismo da exploração da atividade, que teve início em 1987. A denominação usada vem do italiano “agriturismo” e foi na Itália que os primeiros empreendedores buscaram informações para a prática.

Em 2023, por meio da Lei Federal nº. 14.636, de 25 de julho de 2023, o título de Capital Nacional do Agroturismo foi oficialmente conferido ao Município de Venda Nova do Imigrante, como forma de reconhecimento da consolidação

do município como referência na exploração da atividade no Brasil, com envolvimento de 70 propriedades, com 300 famílias e 1.500 pessoas diretamente atuantes.

Venda Nova do Imigrante tem uma forte ligação com a tradição tropeira, que remonta ao período colonial do país. A região foi um importante ponto de passagem para tropeiros que viajavam entre Minas Gerais e o litoral do Espírito Santo, transportando mercadorias e gado.

A tradição tropeira deixou uma marca significativa na cultura local de Venda Nova do Imigrante. Aqui estão alguns aspectos da tradição tropeira na região:

- **Eventos culturais e festivais:** a cidade muitas vezes realiza eventos e festivais que celebram a cultura tropeira, incluindo apresentações de música regional, danças folclóricas, comidas típicas e exposições de artesanato local.
- **Museus e monumentos:** há locais de interesse histórico que preservam a memória dos tropeiros na região. Museus locais, monumentos e marcos históricos contam a história da atividade tropeira e sua importância para o desenvolvimento da área.
- **Gastronomia:** a culinária local muitas vezes inclui pratos que remontam à tradição tropeira, como carne de porco, feijão tropeiro, farofa, polenta e outros alimentos rústicos e saborosos que eram consumidos pelos tropeiros durante suas jornadas.
- **Artesanato:** os produtos artesanais locais frequentemente refletem a cultura e a história tropeira. Artesãos da região produzem itens como cerâmica, tecidos, esculturas em madeira e couro, que lembram os objetos utilizados pelos tropeiros.
- **Rotas turísticas:** Venda Nova do Imigrante oferece rotas turísticas que seguem os antigos caminhos percorridos pelos tropeiros, permitindo aos visitantes explorar a paisagem e os pontos de interesse relacionados à tradição tropeira na região.

Esses são apenas alguns exemplos de como a tradição tropeira continua viva e influencia a cultura e o turismo em Venda Nova do Imigrante. A preservação dessa herança histórica é importante para manter viva a memória dos tropeiros e seu papel na formação da identidade local, principalmente com o empreendimento da Vila Tropeira no Distrito Turístico de Pindobas.

O Distrito de Pindobas é uma área dentro do município de Venda Nova do Imigrante, região que se destaca por seus atrativos turísticos, história, localização, empreendimentos no entorno, rodovia que proporciona acesso a outros destinos como Castelo e Conceição do Castelo, conexão com outras Rotas Turísticas (Rota dos Lagos e Rota Azul), instalações de hospedagem, atividades recreativas e outros serviços voltados aos visitantes e demais atrativos histórico-culturais.

O principal objetivo do Distrito Turístico de Pindobas é concentrar recursos e esforços para oferecer uma experiência turística e fomentar um novo modelo de desenvolvimento em uma área com grande potencial histórico, cultural e turístico, promovendo o desenvolvimento econômico, geração de emprego e renda, fortalecimento dos pequenos negócios locais e posicionando Venda Nova do Imigrante como um destino turístico de destaque não apenas em nível estadual, mas também nacional.

1.3 RECOMENDAÇÕES ADMINISTRATIVAS: FORMA JURÍDICA, ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO, LICENÇAS ESPECÍFICAS DA ATIVIDADE:

É necessário contratar um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento;

- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra (é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa e até o dia 31 de janeiro de cada ano);
- Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Corpo de Bombeiros Militar para a licença da atividade.

Os fundamentos legais são as Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares n.º 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN – Comitê Gestor do Simples Nacional n.º 94/2011.

Conforme a Lei Complementar n.º 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Demais documentações:

- Alvará de funcionamento emitido pela Prefeitura da cidade;
- Atestado de funcionamento emitido pelo Corpo de Bombeiros;
- Alvará sanitário emitido pela Vigilância Sanitária da cidade;
- Alguns municípios podem solicitar a Licença Ambiental, verifique junto a Prefeitura de seu município.

A assessoria jurídica é primordial para a definição do modelo jurídico e comercial a ser definido entre Arrendador e Arrendatário, onde o Arrendador é o proprietário do bem, que cederá seus direitos de uso e o Arrendatário é a parte que utilizará o bem. O Arrendatário fará um pagamento pelo uso do bem de forma periódica para o proprietário e será responsável por suas despesas e manutenção.

O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre forma jurídica, enquadramento tributário e licenças específicas de cada atividade.

2. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é uma definição para obter informações do mercado na atuação de uma empresa, podendo impactar no sucesso ou fracasso do empreendimento.

O Espírito Santo é um dos mais atraentes Estados do Brasil. Suas belezas, aliadas às tradições de povos indígenas, negros, portugueses, italianos, alemães e outros povos que participaram da construção da história capixaba, compõem um rico mosaico. Nesse cenário, o Estado se destaca por ser extremamente rico em opções turísticas, sejam de lazer, sejam de negócios.

O mercado do lazer e turismo no estado do Espírito Santo, principalmente na região do município de Venda Nova do Imigrante tem aberto novas oportunidades de negócios, não somente em segmentos tradicionais, mas em novas áreas como serviços de lazer e recreação, gastronomia, atividades de ecoturismo, eventos e outras atividades.

Segundo o especialista, Jorge S. Arbache, o segmento de lazer e recreação no Brasil é um dos mercados que mais crescem no mundo. Portanto, a expectativa é de que esse mercado continue em fase de grande crescimento.

Segundo o Ministério do Turismo, em dez anos o turismo no Brasil deverá movimentar US\$ 140 bilhões, e deve se apoiar cada vez mais no mercado interno.

As atividades turísticas no Espírito Santo são muito promissoras para 2024, em 2023 tais atividades apresentaram um crescimento de 1,2%, conforme o Índice de Atividades Turísticas (Iatur) do Governo do Estado do Espírito Santo,

com registro de aumento de 2,4% do número de pessoas empregadas nos segmentos turísticos entre o primeiro e o terceiro trimestre do ano. *“Esse crescimento é particularmente significativo, considerando os desafios enfrentados durante a pandemia da Covid-19”*, ressaltou o secretário de Estado do Turismo, Philippe Lemos.

Philippe Lemos destaca que, no acumulado dos anos 2022 e 2023, somando os resultados, chegou-se a uma curva crescente de mais de 26% no segmento do turismo no Espírito Santo, onde o setor de alimentação foi o mais representativo, com 54,1% das pessoas ocupadas no terceiro trimestre de 2023, seguido por transporte (31,3%) e atividades culturais e desportivas (5,1%). Já o setor de hospedagem cresceu 12,7% nos três primeiros trimestres de 2023.

2.1 ESTUDO DA DEMANDA ATUAL E POTENCIAL:

Hoje o turismo de experiência não é apenas comprar o produto, mas conhecer o processo de fabricação, vivenciar a vida tropeira, a cultura e a gastronomia.

O público-alvo da Vila Tropeira, no Distrito Turístico de Pindobas, será diversificado, dependendo dos serviços e experiências oferecidas no local, sendo definido com base em diferentes características demográficas, psicográficas e comportamentais. Aqui está uma descrição do público-alvo como potencial, sendo esses compostos por indivíduos de todas as idades, conforme apresentado a seguir:

- 1. Turistas interessados na história e cultura tropeira:** pessoas que buscam experiências autênticas e desejam aprender sobre a história dos tropeiros e a cultura local da região. Isso pode incluir famílias, casais, estudantes e viajantes culturais.
- 2. Amantes da natureza e ecoturistas:** aqueles que apreciam a beleza natural da região e buscam atividades ao ar livre, como trilhas,

passeios a cavalo e/ou mula, observação de aves e outras experiências relacionadas à natureza.

3. **Viajantes em busca de experiências gastronômicas:** indivíduos que desejam experimentar a culinária tradicional da região, incluindo pratos típicos dos tropeiros e produtos locais frescos e artesanais.
4. **Entusiastas do artesanato:** pessoas interessadas em produtos artesanais locais, como cerâmica, tecidos, esculturas em madeira e couro, que lembram os objetos utilizados pelos tropeiros
5. **Fotógrafos e artistas visuais:** aqueles que buscam inspiração em paisagens pitorescas, arquitetura histórica e elementos culturais únicos da Vila Tropeira para criar arte visual.
6. **Eventos especiais e grupos:** grupos organizados, como empresas, escolas, associações ou clubes, que procuram locais para realizar eventos, workshops, retiros ou atividades de team building em um ambiente histórico e tranquilo.
7. **Famílias e Grupos:** famílias em busca de férias memoráveis e atividades divertidas para todas as idades, como conhecer lugares, cultura e atrativos da tradição tropeira. Grupos de amigos ou colegas que desejam escapar da rotina urbana e desfrutar de momentos de relaxamento, lazer e entretenimento juntos.
8. **Visitante Diário:** são indivíduos que se deslocam de localidades próximas com o objetivo de passar o dia explorando as belezas e riquezas naturais em conjunto com a variedades de opções culturais e gastronômicas.
9. **Praticantes das cavalgadas tropeiras:** o objetivo de resgatar a história tropeira, onde poderão ter contato com diversas propriedades de agroturismo, onde poderão apreciar cachoeiras, rios, matas, lavouras, acampamentos, estalagens, comidas típicas da região e reviver rotas, histórias, costumes e atrativos na Vila Tropeira.

É importante entender as necessidades, interesses e preferências desses diferentes segmentos de público para desenvolver estratégias de marketing e oferecer experiências que atendam às suas expectativas. Além disso, a Vila Tropeira pode diversificar suas ofertas para atrair uma ampla gama de visitantes e maximizar seu potencial como destino turístico.

2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES:

Os concorrentes da Vila Tropeira podem ser outros destinos turísticos, atrações históricas ou empresas que oferecem experiências similares na região ou em áreas próximas. Aqui estão alguns exemplos de concorrentes potenciais:

- 1. Outras vilas históricas ou cidades turísticas:** existem outras vilas ou cidades na região ou em áreas próximas que também possuem uma história rica e oferecem experiências culturais e turísticas similares. Por exemplo, cidades com patrimônio histórico bem preservado, tradições culturais semelhantes ou festivais temáticos podem ser consideradas concorrentes.
- 2. Parques e reservas naturais:** áreas naturais protegidas, parques estaduais ou nacionais, trilhas ecológicas e outras atrações ao ar livre podem competir com a Vila Tropeira, especialmente se oferecerem atividades de ecoturismo e oportunidades de observação da vida selvagem.
- 3. Outros destinos turísticos históricos:** locais com importância histórica semelhante, como fazendas históricas, sítios arqueológicos, museus ao ar livre ou fazendas de café, podem atrair visitantes interessados na história e na cultura da região.
- 4. Estabelecimentos gastronômicos e de hospedagem:** restaurantes, pousadas, hotéis fazenda e outros estabelecimentos que oferecem culinária regional e hospedagem confortável podem competir com a

Vila Tropeira no que diz respeito à oferta de experiências gastronômicas e de hospedagem.

5. **Atrações culturais e eventos locais:** teatros, cinemas, museus, galerias de arte e eventos culturais locais, como festivais de música, feiras de artesanato e exposições de arte, podem disputar a atenção dos visitantes com as atividades oferecidas pela Vila Tropeira.
6. **Empresas de turismo e agências de viagens:** empresas que oferecem pacotes turísticos e passeios guiados na região podem competir com a Vila Tropeira, especialmente se oferecerem experiências similares ou pacotes mais abrangentes que incluam várias atrações em outros destinos.

É importante entender o posicionamento e os pontos fortes e fracos dos concorrentes para desenvolver estratégias eficazes de marketing e diferenciar a Vila Tropeira no mercado turístico. Identificar oportunidades de colaboração ou parcerias com concorrentes também pode ser uma estratégia viável para fortalecer a posição da Vila Tropeira como destino turístico único e atrativo.

2.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES:

Os fornecedores para a Vila Tropeira podem variar dependendo dos serviços e produtos oferecidos no local. Aqui estão algumas categorias de fornecedores:

1. **Alimentos e bebidas:** fornecedores de alimentos frescos, produtos locais, bebidas, ingredientes para pratos típicos e bebidas regionais.
2. **Artesanato e produtos locais:** artistas locais, artesãos e produtores que fornecem itens artesanais, como cerâmica, tecidos, esculturas em madeira, joias e outros produtos tradicionais.
3. **Equipamentos, móveis e materiais:** fornecedores de equipamentos de cozinha, móveis, utensílios domésticos, materiais de construção,

enxoval para as acomodações (Casas de Campo) e outros suprimentos necessários para a manutenção e operação da Vila Tropeira.

4. **Cavalos, mulas e equipamentos para passeios:** fornecedores de animais treinados, arreios, selas, equipamentos de equitação e outros suprimentos necessários para oferecer passeios a cavalo e de mulas aos turistas.
5. **Serviços de turismo e atividades:** guia turístico, empresas de turismo, agências de viagens, domadores de animais e outros fornecedores que oferecem serviços relacionados a atividades turísticas, como passeios guiados, excursões, aluguel de equipamentos e transporte.
6. **Decoração e ambientação:** fornecedores de decoração, mobiliário temático, acessórios e elementos decorativos que ajudam a criar uma atmosfera autêntica e acolhedora na Vila Tropeira.
7. **Tecnologia e comunicação:** fornecedores de serviços de internet, sistemas de gestão, software de reservas, equipamentos de comunicação e segurança, entre outros, que são essenciais para o funcionamento eficiente da Vila Tropeira.
8. **Marketing e promoção:** fornecedores de serviços de marketing digital, impressão de materiais promocionais, design gráfico, fotografia e vídeo, que ajudam a promover a Vila Tropeira e atrair visitantes.

É importante estabelecer parcerias com fornecedores confiáveis e de qualidade para garantir uma operação eficiente e oferecer uma experiência excepcional aos visitantes da Vila Tropeira. Além disso, negociar contratos favoráveis e manter um bom relacionamento com os fornecedores pode ajudar a garantir preços competitivos e condições favoráveis de compra.

3. PLANO DE MARKETING

Um plano de marketing para a Vila Tropeira irá ajudar a promover as experiências únicas oferecidas no local e atrair um público mais amplo, a seguir é apresentado um plano de marketing.

1. Análise do ambiente de mercado:

- Avaliar o mercado turístico local e regional, identificando tendências, concorrentes, oportunidades e ameaças.
- Realizar pesquisas de mercado para entender as preferências e necessidades dos visitantes em potencial.

2. Definição do público-alvo:

- Identificar os segmentos de mercado mais relevantes para a Vila Tropeira, como turistas interessados em história e cultura, amantes da natureza, entusiastas da gastronomia e viajantes em busca de experiências autênticas.
- Desenvolver personas de compradores detalhadas para orientar as estratégias de marketing.

3. Objetivos de marketing:

- Estabelecer objetivos claros e mensuráveis, como aumentar o número de visitantes, melhorar o reconhecimento da marca, aumentar as vendas de produtos artesanais ou aumentar a taxa de ocupação da hospedagem.

4. Estratégias de marketing:

- Desenvolver uma mensagem de marca consistente que destaque os valores únicos da Vila Tropeira, como sua história rica, culinária tradicional, artesanato local e beleza natural.
- Utilizar uma variedade de canais de marketing, como mídia social, site oficial, publicidade on-line, parcerias com agências de turismo, participação em feiras e eventos locais e marketing boca a boca.

- Criar conteúdo relevante e envolvente, como vídeos, fotos, blogs e artigos, que mostrem as experiências disponíveis na Vila Tropeira e inspirem os visitantes a conhecerem o local.

5. Estratégias de vendas:

- Oferecer pacotes turísticos e promoções especiais que incentivem os visitantes a explorarem todas as atrações da Vila Tropeira.
- Desenvolver parcerias com empresas locais, como hotéis, restaurantes e lojas de souvenirs, para promover ofertas combinadas e aumentar o alcance da Vila Tropeira.

6. Orçamento e cronograma:

- Definir um orçamento realista para as atividades de marketing e estabelecer um cronograma detalhado para a implementação das estratégias.
- Monitorar continuamente o desempenho das campanhas de marketing e fazer ajustes conforme necessário para maximizar o retorno sobre o investimento.

7. Avaliação de resultados:

- Medir regularmente os resultados das iniciativas de marketing em relação aos objetivos estabelecidos.
- Analisar métricas-chave, como tráfego do site, taxa de conversão, engajamento nas redes sociais, feedback dos clientes e vendas, para avaliar o impacto das estratégias de marketing e fazer ajustes para otimizar o desempenho.

Ao seguir este plano de marketing, a Vila Tropeira pode aumentar sua visibilidade, atrair mais visitantes e fortalecer sua posição como um destino turístico único e atrativo.

3.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS:

A Vila Tropeira vai oferecer uma variedade de produtos e serviços que proporcionam uma experiência única aos turistas, destacando a rica história

e cultura da região. Aqui estão algumas descrições dos principais produtos e serviços oferecidos:

1 - HOSPEDAGEM:

2 - POUSO E PASTAGEM DOS ANIMAIS:

3 - CAFÉ COLONIAL:

4 - LOJA DE ARTESANATO:

5 - PASSEIO ECOLÓGICO COM ANIMAIS:

6 - ATIVIDADES CULTURAIS E TEMÁTICOS:

7 - GUIAS DE TURISMO:

1. Hospedagem em ambiente histórico:

- A Vila Tropeira oferece opções de hospedagem em casas coloniais rústicas, proporcionando aos turistas uma experiência autêntica de viver em um ambiente histórico.

2. Pouso e pastagem dos animais:

- Infraestrutura dedicada ao bem-estar e a hospedagem de animais que fazem parte das atividades turísticas e culturais do local, assim como área para pastagem.

3. Gastronomia regional:

- O Café Colonial da Vila Tropeira terá pratos típicos da culinária regional, incluindo receitas tradicionais dos tropeiros, como feijão tropeiro, carne de porco, polenta, linguiça artesanal, entre outros. Os ingredientes frescos e locais são valorizados, proporcionando uma experiência gastronômica autêntica.

4. Produtos artesanais e souvenirs:

- Loja de artesanato na Vila Tropeira oferecerá uma variedade de produtos únicos feitos por artistas locais, incluindo cerâmica, tecidos, esculturas em madeira, joias, instrumentos musicais artesanais e outros itens que refletem a cultura e tradições da região. Esses produtos são ótimas lembranças para os turistas levarem para casa.

5. Passeios e trilhas ecológicas:

- A Vila Tropeira oferece a oportunidade de explorar a beleza natural da região por meio de passeios a cavalo e mulas guiados por trilhas cênicas, que passam por paisagens deslumbrantes, lagos, rios cristalinos, cachoeiras e áreas de mata preservada. Essa experiência permite aos visitantes se conectar com a natureza e desfrutar de momentos de tranquilidade e aventura.

6. Atividades culturais e eventos temáticos:

- A Vila Tropeira vai promover uma série de atividades culturais e eventos temáticos ao longo do ano, incluindo apresentações de música regional, danças folclóricas, oficinas de artesanato, festivais gastronômicos, feiras de produtos locais e exposições de arte. Esses eventos oferecem aos turistas a oportunidade de mergulhar na cultura local e participar de experiências autênticas.

7. Guias turísticos e informações sobre a história local:

- Guias turísticos locais estarão disponíveis para fornecer informações sobre a história da Vila Tropeira, os pontos turísticos da região, as tradições culturais e os costumes dos tropeiros. Os visitantes podem participar de passeios guiados que oferecem uma visão detalhada da história e da cultura local.

Esses são alguns dos principais produtos e serviços oferecidos pela Vila Tropeira, cada um contribuindo para uma experiência enriquecedora e memorável para os visitantes que desejam explorar a rica herança histórica e cultural da região.

3.2 POLÍTICAS DE PREÇOS:

As políticas de preços da Vila Tropeira serão estrategicamente desenvolvidas para garantir a competitividade no mercado turístico, ao mesmo tempo em que refletem o valor e a qualidade das experiências oferecidas. Aqui estão algumas políticas de preços que serão consideradas:

- **Preços diferenciados por temporada:** a Vila Tropeira pode ajustar seus preços com base na demanda sazonal. Por exemplo, tarifas mais altas podem ser aplicadas durante períodos de alta temporada, como feriados, férias escolares e festivais locais, enquanto tarifas mais baixas podem ser oferecidas durante períodos de baixa temporada para atrair mais visitantes.
- **Pacotes promocionais e descontos:** a Vila Tropeira pode criar pacotes promocionais que combinam hospedagem, refeições e atividades por um preço reduzido. Além disso, descontos especiais podem ser oferecidos para grupos, famílias, idosos, estudantes e outros segmentos de mercado específicos.
- **Preços diferenciados por tipo de acomodação:** diferentes tipos de acomodação na Vila Tropeira podem ter preços variados, dependendo do tamanho, localização, comodidades e características únicas de cada opção. Por exemplo, Casa Chalé com vista panorâmica podem ter tarifas mais altas do que quartos em Casas Coloniais.
- **Preços dinâmicos e flexíveis:** a Vila Tropeira pode adotar uma abordagem de preços dinâmicos, ajustando os preços de acordo com a disponibilidade e a demanda em tempo real. Isso permite otimizar a receita e maximizar a ocupação, especialmente em períodos de alta demanda.
- **Política de cancelamento e reembolso:** estabelecer uma política clara de cancelamento e reembolso pode ajudar a mitigar riscos e fornecer

segurança aos clientes. Isso pode incluir a definição de prazos para cancelamento sem penalidades e a aplicação de taxas de cancelamento em caso de alterações ou cancelamentos tardios.

- **Preços transparentes e inclusivos:** é importante garantir que os preços divulgados incluam todas as taxas e custos adicionais, como taxas de serviço, espaço para acomodações de animais, impostos e tarifas de reserva. Isso ajuda a evitar surpresas desagradáveis para os turistas e promove a transparência nas transações.
- **Monitoramento e ajuste contínuo:** a Vila Tropeira deve monitorar regularmente a eficácia de suas políticas de preços e realizar ajustes conforme necessário com base no feedback dos clientes, mudanças no mercado e objetivos de negócios.
- **Variedade de itens referente ao artesanato e souvenirs.**
- **Opções de passeios com os animais.**

Ao implementar políticas de preços eficazes, a Vila Tropeira irá otimizar sua receita, atrair mais clientes e proporcionar uma experiência de valor aos turistas, ao mesmo tempo em que mantém sua competitividade no mercado turístico.

A seguir são apresentados os preços por descrição do Produto/Serviço:

1. Hospedagem na Casa Colono:

O preço da Casa Colono na Vila Tropeira pode variar dependendo de vários fatores: localização, comodidades oferecidas, tamanho e a temporada. Geralmente, o preço de uma unidade de acomodação em estilo colonial, pode variar de acordo com a seguinte faixa de preço individual:

- **Baixa temporada:** Entre R\$200,00 a R\$300,00 a diária individual.
- **Alta temporada ou períodos de grande demanda:** Entre R\$400,00 a R\$500,00 a diária individual.

Esses valores são apenas estimativas e podem variar dependendo de diferentes circunstâncias, como a localização específica da Casa Colono dentro da Vila Tropeira, as comodidades oferecidas (como banheiro privativo, ar-condicionado, etc.), a demanda atual do mercado e a política de preços da Vila Tropeira.

É importante que a Vila Tropeira avalie periodicamente os preços de suas diárias em comparação com a concorrência e faça ajustes conforme necessário para garantir que os preços estejam alinhados com o valor percebido pelos clientes e com os objetivos de negócios da Vila.

Ao todo, serão disponibilizadas 10 unidades aos turistas.

2. Pousos de Animais:

O preço das instalações pode variar dependendo da infraestrutura dedicada ao bem-estar e a hospedagem de animais, assim como área para pastagem.

- **Baixa temporada:** Entre R\$180,00 a R\$300,00 a diária por animal.
- **Alta temporada ou períodos de grande demanda:** Entre R\$300,00 a R\$500,00 a diária por animal.

Esses valores são apenas estimativas e podem variar dependendo de diferentes circunstâncias oferecidas.

3. Café Colonial da Vila Tropeira:

O preço do Café Colonial na Vila Tropeira pode variar dependendo dos itens oferecidos, da qualidade dos produtos, do tamanho das porções e das políticas de preços da própria Vila. O preço do Café Colonial será determinado por pessoa e pode variar de acordo com a seguinte faixa de preço:

- **Faixa de preço média:** entre R\$50,00 a R\$100,00 por pessoa.

Este é um intervalo comum de preços para o Café Colonial, mas é importante ressaltar que os valores exatos podem variar dependendo

de fatores específicos, como a variedade de itens oferecidos no café, a reputação da Vila Tropeira, a localização e a demanda do mercado.

A Vila Tropeira pode considerar ajustar os preços do Café Colonial com base na época do ano (alta ou baixa temporada), em eventos especiais ou em pacotes combinados com outras experiências oferecidas na Vila. Além disso, oferecer descontos para grupos maiores ou promoções especiais em determinados dias da semana pode ser uma estratégia eficaz para atrair mais clientes e aumentar a demanda pelo Café Colonial.

4. Loja de artesanato e souvenirs na Vila Tropeira:

O preço de artesanato e souvenirs na Vila Tropeira pode variar amplamente dependendo do tipo de produto, da qualidade dos materiais, do trabalho artesanal envolvido e da demanda do mercado. Geralmente, os preços de artesanato e souvenirs na Vila Tropeira podem variar dentro das seguintes faixas de preço:

- **Peças pequenas** (por exemplo, ímãs de geladeira, chaveiros, pequenas esculturas): entre R\$10,00 a R\$50,00.
- **Peças médias** (por exemplo, cerâmicas decorativas, peças de tecido, artigos de couro): entre R\$20,00 a R\$200,00.
- **Peças grandes ou especializadas** (por exemplo, móveis artesanais, esculturas maiores, obras de arte): entre R\$100,00 a R\$1.000,00 ou mais, dependendo da complexidade e do valor artístico da peça.

É importante ressaltar que esses são apenas intervalos de preços estimados e os valores reais podem variar dependendo de vários fatores, como a exclusividade da peça, a reputação do artista ou artesão, a localização da Vila Tropeira e a demanda do mercado.

As estratégias de marketing, como promoções sazonais, descontos para compras em volume ou pacotes combinados com outras experiências na Vila, podem ajudar a impulsionar as vendas de artesanato e souvenirs.

5. Passeios em trilhas ecológicas a cavalo e mulas guiados:

O preço dos passeios a cavalo e mulas guiados na Vila Tropeira pode variar com base na duração do passeio, nas condições do percurso, na experiência do guia, nas comodidades oferecidas e na demanda do mercado. Aqui estão algumas estimativas de preços para passeios a cavalo e mulas guiados:

- **Passeio de 40 minutos:** entre R\$180,00 a R\$200,00 por pessoa.
- **Passeio de 1 hora e 30 minutos:** entre R\$300,00 a R\$400,00 por pessoa.
- **Passeio de 2 a 3 horas:** entre R\$600,00 a R\$800,00 por pessoa.

É importante ressaltar que esses são apenas intervalos de preços estimados e os valores reais podem variar dependendo de fatores como a localização da Vila Tropeira, a qualidade dos cavalos e mulas, a reputação do guia, a inclusão de refeições ou lanches durante o passeio e a demanda sazonal.

A Vila Tropeira pode oferecer diferentes opções de passeios a cavalo e mulas guiados para atender às preferências e orçamentos dos visitantes. Além disso, descontos para grupos, pacotes combinados com outras experiências na Vila ou promoções sazonais podem ser estratégias eficazes para atrair mais clientes para os passeios a cavalo e mulas guiados.

6. Atividades culturais e eventos temáticos:

O preço das atividades culturais e eventos temáticos na Vila Tropeira pode variar de acordo com a natureza do evento, a sua duração, o prestígio dos artistas ou apresentadores envolvidos, os custos de produção e a demanda do mercado. Aqui estão algumas estimativas de preços para atividades culturais e eventos temáticos:

- **Apresentações de música regional:** entre R\$20,00 a R\$100,00 por ingresso, dependendo do local do evento, do renome dos artistas e da qualidade da produção.

- **Danças folclóricas e espetáculos de teatro:** entre R\$30,00 a R\$150,00 por ingresso, com variação semelhante aos eventos musicais.
- **Oficinas de artesanato:** entre R\$50,00 a R\$200,00 por participante, dependendo da duração da oficina, dos materiais fornecidos e da expertise do instrutor.
- **Festivais gastronômicos:** o preço pode variar dependendo do formato do evento (degustação, jantar temático, aula de culinária, etc.), mas pode variar de R\$50,00 a R\$200,00 por pessoa.
- **Feiras de produtos locais:** geralmente são gratuitas para entrar, mas os visitantes podem optar por comprar produtos locais durante o evento, com preços variados dependendo dos itens disponíveis.

É importante ressaltar que essas são apenas estimativas de preços e os valores reais podem variar dependendo de vários fatores, como a localização da Vila Tropeira, a qualidade e a exclusividade das atividades oferecidas, e a demanda sazonal.

A Vila Tropeira pode considerar oferecer diferentes opções de preços para suas atividades culturais e eventos temáticos, como ingressos regulares, pacotes especiais que incluem várias atividades ou descontos para grupos. Além disso, estratégias de marketing eficazes, como a promoção antecipada de eventos e a criação de parcerias com empresas locais, podem ajudar a atrair mais participantes e aumentar a demanda por essas atividades.

7. Guias turísticos e informações sobre a história local:

O preço dos serviços de guias turísticos na Vila Tropeira pode variar dependendo da duração do passeio, do tamanho do grupo, da

especialização do guia e dos serviços adicionais oferecidos. Aqui estão algumas estimativas de preços para serviços de guias turísticos:

- **Passeio turístico – valor horas:** entre R\$200,00 a R\$300,00.
- **Passeio personalizado:** os preços podem ser negociados com base nas necessidades específicas do cliente ou do grupo, como itinerário personalizado, transporte privado e serviços de tradução.

É importante ressaltar que esses são apenas intervalos de preços estimados e os valores reais podem variar dependendo de fatores como a reputação do guia, a demanda do mercado, a inclusão de taxas de entrada para atrações turísticas e a oferta de serviços adicionais, como transporte.

A Vila Tropeira pode considerar oferecer diferentes opções de pacotes de passeios turísticos com guias para atender às necessidades e orçamentos dos turistas. Além disso, oferecer descontos para grupos maiores, pacotes combinados com outras experiências na vila ou promoções sazonais podem ser estratégias eficazes para atrair mais clientes para os serviços de guias turísticos.

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS E DE COMERCIALIZAÇÃO:

Para promover e comercializar efetivamente a Vila Tropeira, uma série de estratégias promocionais e de comercialização será implementada:

1. Presença online forte:

- Desenvolver um website atrativo e responsivo que destaque os serviços, produtos e experiências oferecidas pela Vila Tropeira.
- Utilizar redes sociais (como Facebook, Instagram, X (Antigo Twitter)) para compartilhar fotos, vídeos, depoimentos de clientes e atualizações sobre eventos e atividades na vila.

- Investir em marketing de conteúdo, como blogs, vídeos e infográficos, para educar e engajar o público sobre a história e cultura da região.

2. Parcerias estratégicas:

- Estabelecer parcerias com agências de viagens locais e regionais para promover pacotes turísticos que incluam visitas à Vila Tropeira.
- Criar parcerias com hotéis, pousadas e outras empresas de hospedagem para oferecer descontos ou pacotes combinados para os hóspedes que visitarem a vila.

3. Eventos temáticos e promoções sazonais:

- Organizar eventos temáticos, como festivais gastronômicos, feiras de artesanato, apresentações culturais e workshops, para atrair turistas durante todo o ano.
- Oferecer promoções sazonais e descontos especiais em períodos de baixa temporada para incentivar as visitas durante os períodos menos movimentados.

4. Programas de fidelidade e descontos:

- Implementar um programa de fidelidade para incentivar os clientes frequentes a retornarem à Vila, oferecendo benefícios exclusivos, descontos ou brindes.
- Oferecer descontos especiais para grupos, famílias, idosos, estudantes e outros segmentos de mercado específicos.

5. Marketing direto e publicidade:

- Enviar newsletters regulares por e-mail para os assinantes da lista de contatos, compartilhando atualizações, ofertas especiais e eventos futuros.
- Investir em publicidade online (como Google Ads, Facebook Ads) para aumentar a visibilidade da vila e direcionar o tráfego para o site e as redes sociais.

6. Avaliações e depoimentos de clientes:

- Encorajar os clientes a deixarem avaliações e depoimentos positivos em sites de avaliação, como TripAdvisor e Google Reviews, para aumentar a credibilidade e a confiança do público.

7. Participação em eventos locais e feiras de turismo:

- Participar de eventos locais, feiras de turismo e exposições para promover a Vila, fazer networking com outros profissionais do setor e atrair potenciais visitantes.

Ao implementar uma combinação dessas estratégias promocionais e de comercialização, a Vila Tropeira pode aumentar sua visibilidade, atrair mais visitantes e fortalecer sua posição como um destino turístico único e atrativo.

4. PLANO OPERACIONAL

Um plano operacional para a Vila Tropeira pode abranger várias áreas, desde a gestão de pessoal até a manutenção das instalações, tais como:

1. Gestão de pessoal:

- Recrutamento e seleção de funcionários qualificados, incluindo guias turísticos, equipe de cozinha, pessoal de limpeza, recepcionistas, entre outros.
- Treinamento contínuo para garantir que a equipe esteja bem informada sobre os produtos, serviços e procedimentos operacionais da Vila Tropeira.
- Desenvolvimento de escalas de trabalho eficientes, para garantir cobertura adequada em todos os momentos.

2. Operações de hospedagem:

- Manutenção regular das instalações de hospedagem, para garantir conforto e segurança dos hóspedes.

- Gerenciamento de reservas e check-in/check-out eficientes, incluindo a utilização de sistemas de reservas online e procedimentos de recepção simplificados.
- Provisão de serviços adicionais aos hóspedes, como café da manhã, limpeza diária, estacionamento, entre outros.

3. Alimentos e bebidas:

- Gestão eficiente da cozinha, incluindo estoque de alimentos, preparação de refeições e serviço ao cliente.
- Desenvolvimento de um cardápio variado que destaque a culinária regional e os ingredientes locais.
- Controle de qualidade dos alimentos e bebidas servidos para garantir padrões elevados de higiene e segurança alimentar.

4. Atividades culturais e turísticas:

- Planejamento e organização de eventos temáticos, oficinas de artesanato, apresentações culturais e passeios turísticos.
- Contratação de guias turísticos qualificados para fornecer informações sobre a história e as atrações da região.
- Promoção ativa das atividades culturais e turísticas oferecidas pela Vila Tropeira para atrair visitantes.

5. Manutenção e limpeza:

- Manutenção regular das instalações, incluindo reparos de emergência, limpeza das áreas comuns e cuidados com o paisagismo.
- Implementação de práticas sustentáveis de gestão de resíduos e conservação de energia e água.
- Manutenção do espaço de permanência dos animais particulares ou dos animais da Vila, baias.

6. Gestão financeira:

- Controle rigoroso dos custos operacionais, incluindo folha de pagamento, compras de suprimentos, despesas gerais e impostos.

- Monitoramento regular das receitas e despesas para garantir a saúde financeira da Vila Tropeira e identificar áreas de melhoria.

7. Atendimento ao cliente:

- Foco na excelência do atendimento ao cliente, com ênfase na satisfação e fidelização dos visitantes.
- Implementação de sistemas de feedback para coletar e responder às sugestões e reclamações dos clientes de forma eficaz.

Este plano operacional pode ser adaptado e expandido conforme necessário para atender às necessidades específicas da Vila Tropeira e garantir operações eficientes e bem-sucedidas.

4.1 INFRAESTRUTURA NECESSÁRIA:

Para a Vila Tropeira oferecer uma experiência completa e atraente aos seus turistas, é essencial ter uma infraestrutura adequada que suporte as diversas atividades e serviços disponíveis. Aqui está uma lista dos elementos básicos da infraestrutura necessária:

1. Instalações de hospedagem:

- Quartos, chalés ou casas coloniais para acomodar os turistas, com comodidades como banheiro privativo, roupa de cama, toalhas, ar-condicionado ou aquecedores, dependendo do clima local.
- Instalações para animais e área pasto.

2. Áreas de alimentação e bebidas:

- Café Colonial, cafés ou áreas de refeições que ofereçam uma variedade de opções gastronômicas, incluindo pratos típicos da região, café colonial, lanches rápidos e bebidas.

3. Espaços para eventos e atividades culturais:

- Áreas ao ar livre ou salões para a realização de eventos temáticos, festivais gastronômicos, apresentações culturais, oficinas de artesanato, entre outros.

4. Áreas de lazer e recreação:

- Espaços ao ar livre, como jardins, parquinhos para criança, áreas de piquenique, passeios a cavalo e mulas guiados.

5. Infraestrutura de apoio:

- Estacionamento para os visitantes, recepção ou centro de informações turísticas, banheiros públicos, áreas de descanso, espaços para a permanência (baias) dos animais particulares e de uso interno, além de sinalização adequada para orientar os turistas dentro da Vila.

6. Instalações de apoio operacional:

- Cozinha industrial e áreas de preparo de alimentos, depósitos de estoque, salas de staff, lavanderia e instalações de gerenciamento de resíduos.

7. Loja de artesanato e souvenir na Vila Tropeira:

- Estrutura e instalações para uma loja.

8. Conectividade e tecnologia:

- Acesso à internet para funcionários e turistas, sistemas de reservas online, sistemas de gestão de hospedagem e restaurantes, e equipamentos de comunicação e segurança.

9. Manutenção e limpeza:

- Equipe de manutenção responsável pela conservação das instalações, limpeza das áreas comuns, paisagismo e reparos de emergência.

É fundamental garantir que todas as instalações estejam bem conservadas, limpas e seguras para garantir uma experiência positiva aos turistas da Vila Tropeira. Além disso, a infraestrutura deve ser projetada para ser acessível a todos, incluindo pessoas com mobilidade reduzida.

4.2 PROCESSOS OPERACIONAIS:

Os processos operacionais na Vila Tropeira são essenciais para garantir que todas as atividades e serviços sejam realizados de forma eficiente e organizada. Aqui estão alguns dos principais processos operacionais estabelecidos:

1. RESERVAS DE HOSPEDAGEM:

- Recebimento e processamento de solicitações de reserva de hospedagem via telefone, e-mail ou via sistema de reservas online.
- Verificação da disponibilidade de vagas e confirmação das reservas com os clientes.
- Registro das informações dos hóspedes, incluindo dados pessoais, datas de check-in/check-out, preferências especiais e solicitações adicionais.

2. CHECK-IN/CHECK-OUT DE HÓSPEDES:

- Recebimento e registro dos hóspedes no momento do check-in, fornecendo informações sobre as comodidades e serviços disponíveis na Vila.
- Verificação dos documentos de identificação e coleta de informações de pagamento para garantir uma estadia segura e tranquila.
- Processamento rápido e eficiente do check-out, incluindo a verificação das contas e a devolução de quaisquer depósitos ou itens de segurança.

3. ATENDIMENTO AO CLIENTE:

- Oferecimento de assistência personalizada aos hóspedes, respondendo a perguntas, fornecendo informações sobre as atividades disponíveis na vila e resolvendo quaisquer problemas ou preocupações.

- Acompanhamento pós-estadia para garantir a satisfação dos hóspedes e coletar feedback sobre a experiência geral.

4. PREPARAÇÃO E SERVIÇO DE REFEIÇÕES:

- Planejamento do cardápio com antecedência, levando em consideração a sazonalidade dos ingredientes, as preferências dos clientes e as necessidades dietéticas especiais.
- Preparação dos alimentos de forma higiênica e segura, seguindo os padrões de qualidade e as diretrizes de segurança alimentar.
- Serviço eficiente e cortês das refeições, garantindo que os pratos sejam apresentados de forma atraente e que as necessidades dos clientes sejam atendidas prontamente.

5. ATIVIDADES CULTURAIS E TURÍSTICAS:

- Organização e coordenação de eventos temáticos, passeios turísticos, oficinas de artesanato e outras atividades culturais oferecidas pela vila.
- Contratação de guias turísticos qualificados e garantia de que todas as atividades sejam conduzidas de forma segura e profissional.
- Promoção ativa das atividades para garantir uma participação adequada por parte dos hóspedes e visitantes.

6. LIMPEZA E MANUTENÇÃO:

- Estabelecimento de rotinas de limpeza regulares para manter as instalações limpas, organizadas e livres de sujeira e resíduos.
- Realização de inspeções de manutenção preventiva em equipamentos, sistemas de segurança, infraestrutura e paisagismo.
- Resposta rápida e eficiente a quaisquer problemas de manutenção ou reparo que surjam durante a operação diária.

Esses são apenas alguns dos processos operacionais a ser implementados na Vila Tropeira para garantir um funcionamento eficaz e eficiente. Cada processo deve ser documentado e revisado regularmente para identificar oportunidades de melhoria e garantir a conformidade com os padrões de qualidade e segurança.

4.3 NECESSIDADE DE PESSOAL:

A Vila Tropeira, para operar de forma eficiente e oferecer uma experiência de qualidade aos turistas, precisa de uma equipe qualificada e bem dimensionada. Aqui estão as principais áreas e funções:

1. RECEPÇÃO E ATENDIMENTO AO CLIENTE:

- Recepcionistas para lidar com reservas, check-ins, check-outs e atendimento presencial aos hóspedes.
- Funcionários para responder a perguntas, fornecer informações sobre as atividades disponíveis na vila e auxiliar os hóspedes com suas necessidades.

2. ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS:

- Chefes de cozinha ou cozinheiros para preparar refeições.
- Garçons e garçonetes para servir alimentos e bebidas aos hóspedes no Café Colonial.

3. LIMPEZA E MANUTENÇÃO:

- Equipe de limpeza para realizar a limpeza dos quartos, áreas comuns e instalações externas.
- Profissionais de manutenção para realizar reparos e manutenção preventiva em todas as áreas da vila.

4. ATIVIDADES CULTURAIS E TURÍSTICAS:

- Guias turísticos para conduzir passeios turísticos a cavalo e em mulas.
- Profissionais para organizar e coordenar eventos temáticos, festivais gastronômicos e outras atividades especiais.

5. ADMINISTRAÇÃO E GERENCIAMENTO:

- Gerentes para supervisionar todas as operações da Vila, incluindo hospedagem, alimentação, atividades e administração.
- Funcionários administrativos para lidar com tarefas de escritório, contabilidade, recursos humanos e outras funções administrativas.

6. SEGURANÇA:

- Equipe de segurança para garantir a segurança dos hóspedes, funcionários e instalações da Vila, especialmente durante a noite.

O número exato de funcionários necessários em cada área dependerá do tamanho da Vila, do volume de turistas e das atividades oferecidas, conforme apresentado no Plano Financeiro. É importante também considerar os horários de pico e as necessidades sazonais ao determinar a equipe necessária. Além disso, investir na capacitação e treinamento contínuo da equipe é fundamental para garantir um serviço de qualidade e uma experiência positiva para os visitantes.

5. PLANO FINANCEIRO

Para desenvolver um plano financeiro para a Vila Tropeira, é importante considerar várias áreas, incluindo receitas, despesas, investimentos e projeções financeiras.

Nesse estudo foram divididas três fontes de renda, ou seja, três segmentos de negócio com atividades independentes, tais quais:

1. Gestão da Vila Tropeira:

A gestão da Vila Tropeira irá contemplar:

- Hospedagem das Casas Colono (10 unidades);
 - Pousos para os animais;
 - Estrutura e serviços do café da manhã;
 - Gerenciamento das atividades culturais e eventos temáticos;
 - Serviços de guias turísticos.
2. Loja de artesanato e souvenirs na Vila Tropeira.
 3. Passeios em trilhas ecológicas a cavalo e mulas guiados.

Um plano financeiro bem elaborado é uma ferramenta fundamental para garantir a estabilidade e o crescimento sustentável de qualquer empreendimento. Ele fornece uma estrutura para tomar decisões financeiras informadas e adaptar-se às mudanças nas condições do mercado e nos objetivos financeiros.

5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS:

Nesse estudo será detalhada separadamente a estimativa dos investimentos fixos necessária para cada negócio, conforme apresentado a seguir:

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

A composição dos custos para a construção e reforma foram baseadas no índice da construção civil no Espírito Santo, calculado pelo Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil (Sinapi), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em parceria com a Caixa Econômica.

A variação mensal do custo médio por metro quadrado da construção civil no Espírito Santo, medida pelo Sinapi-ES, apresentou aumento (+0,20%) no mês de junho de 2024, em relação a maio de 2024, com montante de R\$ 1.592,81 por metro quadrado. Com esse resultado, o estado ocupa a 16ª posição no ranking da variação do custo da construção civil, calculado pelo

Sinapi-ES, em junho de 2024, com variação inferior à média brasileira (+0,56%) no período.

Fonte: Instituto Jones dos Santos Neves (IJSN).

A tabela a seguir apresenta o custo total.

SETOR:	QUANTIDADE:	M ² CONSTRUÍDO:	CUSTO TOTAL DO M ²	
			UNITÁRIO:	TOTAL:
Recepção	1	20m ²	R\$ 31.856,20	R\$ 31.856,20
Casa Colono	10	30m ²	R\$ 47.784,30	R\$ 477.843,00
Área do Café da Manhã	1	80m ²	R\$ 127.424,80	R\$ 127.424,80
Lavanderia	1	10m ²	R\$ 15.928,10	R\$ 15.928,10
Pouso Animais	1	a definir	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00
Área Externa	1	a definir	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
TOTAL:				R\$ 798.052,10

Os demais investimentos são apresentados na tabela a seguir:

UTENSÍLIOS, MÓVEIS, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS: RECEPÇÃO				
Computador Completo	Unid.	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Ar-Condicionado 12.000 btus	Unid.	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Mesa de atendimento	Unid.	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Cadeira	Unid.	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
Impressora com scanner	Unid.	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Armário para Escritório	Unid.	2	R\$ 2.200,00	R\$ 4.400,00
Balcão de atendimento	Unid.	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
Roteador para acesso Internet	Unid.	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Máquina de calcular	Unid.	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Impressora cupom fiscal	Unid.	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
TOTAL: RECEPÇÃO				R\$ 21.270,00

UTENSÍLIOS, MÓVEIS, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS: SUÍTE / QUARTO 10**UNIDADES**

Cama de casal	Unid.	10	R\$ 3.000,00	R\$ 30.000,00
Colchão de casal	Unid.	10	R\$ 2.000,00	R\$ 20.000,00
Cama de solteiro	Unid.	10	R\$ 2.000,00	R\$ 20.000,00
Colchão de solteiro	Unid.	10	R\$ 1.500,00	R\$ 15.000,00
Roupas de cama	Unid.	20	R\$ 800,00	R\$ 16.000,00
Jogos de toalhas	Unid.	20	R\$ 500,00	R\$ 10.000,00
Frigobar	Unid.	10	R\$ 3.000,00	R\$ 30.000,00
Ar condicionado	Unid.	10	R\$ 2.500,00	R\$ 25.000,00
Televisão 32' polegadas	Unid.	10	R\$ 2.000,00	R\$ 20.000,00
Travesseiro	Unid.	20	R\$ 300,00	R\$ 6.000,00
Guarda-roupa	Unid.	10	R\$ 3.500,00	R\$ 35.000,00
Penteadeira	Unid.	10	R\$ 1.500,00	R\$ 15.000,00
Sofá	Unid.	10	R\$ 3.000,00	R\$ 30.000,00
TOTAL SUÍTE / QUARTO:				R\$ 272.000,00

UTENSÍLIOS, MÓVEIS, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS: ÁREA DO CAFÉ DA MANHÃ

Balcões	Unid.	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Bancadas	Unid.	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Botijões de gás	Unid.	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
Talheres	Unid.	60	R\$ 12,00	R\$ 720,00
Copos	Unid.	70	R\$ 12,00	R\$ 840,00
Espremedores industriais de frutas	Unid.	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Coifa com Exaustor	Unid.	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Facas	Unid.	5	R\$ 25,00	R\$ 125,00
Fogão industrial 04 bocas	Unid.	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Refrigerador para o Salão (Bebidas e Cervejas)	Unid.	3	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00
Freezer para a Cozinha	Unid.	2	R\$ 5.500,00	R\$ 11.000,00
Fritadeira	Unid.	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Conjunto de Mesa e Cadeira em madeira 70x70	Unid.	15	R\$ 650,00	R\$ 9.750,00
Jogos de panelas	Unid.	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
Pratos	Unid.	70	R\$ 32,00	R\$ 2.240,00
Cadeira para criança	Unid.	3	R\$ 230,00	R\$ 690,00
Extintores de Incêndio	Unid.	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
Mesa ou Bancada / Caixa	Unid.	3	R\$ 1.800,00	R\$ 5.400,00
Micro-ondas	Unid.	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
TOTAL ÁREA DO CAFÉ DA MANHÃ:				R\$ 64.605,00

UTENSÍLIOS, MÓVEIS, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS: LAVANDERIA				
Máquina de lavar roupas	Unid.	2	R\$ 3.500,00	R\$ 7.000,00
Secadora	Unid.	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Ferro de passar roupa	Unid.	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
Mesa para passar roupa	Unid.	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
TOTAL LAVANDERIA:				R\$ 13.350,00

INSTALAÇÕES COMPLEMENTARES:				
Central Telefônica	Unid.	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Sistema de Segurança (Sensor e Alarme)	Unid.	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Plotagem de Painéis e Fachada	Unid.	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
TOTAL INSTALAÇÕES COMPLEMENTARES:				R\$ 13.000,00

SOFTWARE E APLICATIVOS:				
Software de Gestão	Unid.	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Criação de um Site	Unid.	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
TOTAL SOFTWARE E APLICATIVOS:				R\$ 5.000,00

VEÍCULOS:				
Carro Utilitário	Unid.	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7 - VEÍCULOS:				R\$ 0,00

2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIRS NA VILA TROPEIRA:

INVESTIMENTO FIXO	
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Máquinas e Equipamentos	2.000,00
Outros	2.000,00
Móveis e Utensílios	20.000,00
Prateleiras	5.000,00
Balcão	10.000,00
Vitrines	4.000,00
Outros	1.000,00
Reformas	45.000,00
Reforma do Espaço	45.000,00

1. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

Os valores dos acessórios para andar de mula ou a cavalo podem variar bastante dependendo da qualidade, marca e local de compra. Aqui estão algumas estimativas de preços para os principais itens:

- **Selas:**
 - Sela de passeio: R\$ 800,00 a R\$ 2.500,00
 - Sela de carga: R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00
- **Arreios:**
 - Cilha: R\$ 50,00 a R\$ 250,00
 - Barrigueira: R\$ 70,00 a R\$ 400,00
- **Cabeçada:**
 - Bridão ou Freio: R\$ 100,00 a R\$ 300,00
 - Cabresto: R\$ 50,00 a R\$ 400,00
- **Estribos:**
 - Estribos de metal ou madeira: R\$ 100,00 a R\$ 600,00
- **Alforjes:**
 - Bolsas para sela: R\$ 150,00 a R\$ 800,00
- **Protetores e Almofadas:**
 - Almofada de sela: R\$ 100,00 a R\$ 500,00
 - Protetores de patas: R\$ 50,00 a R\$ 300,00 por par
- **Roupas e Equipamentos para o Cavaleiro:**
 - Chapéu ou capacete: R\$ 100,00 a R\$ 500,00
 - Luvas: R\$ 50,00 a R\$ 150,00
 - Botas de montaria: R\$ 200,00 a R\$ 600,00
 - Calças de montaria: R\$ 100,00 a R\$ 300,00
- **Itens de Segurança:**
 - Kit de primeiros socorros: R\$ 50,00 a R\$ 200,00
 - GPS ou mapa: R\$ 200,00 a R\$ 1.000,00 para GPS, mapas geralmente são mais baratos.

- **Suprimentos Adicionais:**

- Água e alimentos: Variável, mas considere R\$ 50,00 a R\$ 200,00 para um passeio.

- Cobertores: R\$ 100,00 a R\$ 300,00

- **Ferramentas de Manutenção:**

- Pente e escova: R\$ 30,00 a R\$ 100,00

- Ferramentas de ferragem: R\$ 100,00 a R\$ 300,00

- **Animais:**

- R\$ 7.000,00 a R\$ 15.000,00

Esses valores são estimativas e podem variar dependendo do local de compra, marcas específicas e se os itens são novos ou usados. Os investimentos foram estimados com base em 5 animais, considerando que o empreendedor já possui os animais, conforme tabela a seguir:

Máquinas e Equipamentos	18.500,00
Protetores e almofadas	3.000,00
Alforjes	4.500,00
Itens de Segurança, Ferramenta de manutenção e outros	1.000,00
Roupas e Equipamentos para o Cavaleiro	10.000,00
Móveis e Utensílios	22.000,00
Selas	15.000,00
Arreios	1.200,00
Cabeçada	3.000,00
Estribos	2.000,00
Animais	45.000,00
Animais (5 animais a R\$9.000,00)	45.000,00

5.2 CAPITAL DE GIRO:

O capital de giro é um conceito financeiro fundamental para qualquer empreendimento, incluindo aqueles que envolvem atividades de natureza, gastronomia e cultura. Ele se refere aos recursos financeiros necessários para

cobrir as despesas operacionais diárias e manter as operações funcionando de forma eficiente.

Em um negócio que envolve atividades de natureza, gastronomia e cultura, é importante considerar o ciclo financeiro, que é o tempo entre o pagamento de despesas relacionadas à produção (como ingredientes, pessoal, aluguel) e o recebimento do pagamento dos clientes. O capital de giro é necessário para cobrir as despesas durante esse período.

Às vezes ocorrem flutuações sazonais na demanda, por exemplo, picos de atividade em épocas do ano. O capital de giro é essencial para ajudar a cobrir os custos fixos durante períodos de menor receita.

Para a operação do Café Colonial, é necessário manter um estoque adequado de ingredientes e suprimentos. O capital de giro é utilizado para financiar a compra desses estoques e garantir que haja produtos suficientes para atender à demanda dos clientes.

Para calcular o capital de giro necessário para cada atividade foi estimado custos e despesas operacionais médias mensais, refere-se ao ativo circulante (aplicações financeiras, caixa, bancos, contas a receber, dentre outros recursos) menos o passivo circulante (contas a pagar, fornecedores, empréstimos, etc.).

É importante revisar regularmente essas projeções financeiras e ajustar sua reserva de capital de giro conforme necessário, especialmente à medida que o negócio cresce ou enfrenta mudanças nas condições do mercado.

A seguir é apresentado o capital de giro para cada oportunidade de negócio.

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

DESCRIÇÃO	VALORES:
1. NECESSIDADES	R\$ 37.150,00
Caixa Mínimo	R\$ 1.000,00
Financiamento de Vendas à Receber	R\$ 31.150,00
Estoques	R\$ 5.000,00
2. FONTES	R\$ 31.150,00
Crédito de Fornecedores	R\$ 6.028,60
Folha de Pagamento	R\$ 22.006,40
Impostos e Contribuições	R\$ 3.115,00
3. NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (1 - 2)	R\$ 6.000,00

2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIR NA VILA TROPEIRA:

DESCRIÇÃO	VALORES:
1. NECESSIDADES	R\$ 8.500,00
Caixa Mínimo	R\$ 500,00
Financiamento de Vendas	R\$ 3.000,00
Estoques	R\$ 5.000,00
2. FONTES	R\$ 5.500,00
Crédito de Fornecedores	R\$ 2.324,28
Folha de Pagamento	R\$ 2.475,72
Impostos e Contribuições	R\$ 700,00
3. NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (1 - 2)	R\$ 3.000,00

3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

DESCRIÇÃO	VALORES:
1. NECESSIDADES	R\$ 800,00
Caixa Mínimo	R\$ 300,00
Financiamento de Vendas	R\$ 500,00
Estoques	R\$ 0,00
2. FONTES	R\$ 600,00
Crédito de Fornecedores	R\$ 0,00
Folha de Pagamento	R\$ 0,00
Impostos e Contribuições	R\$ 600,00
3. NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (1 - 2)	R\$ 1.000,00

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS:

Os investimentos pré-operacionais são os gastos necessários para preparar um empreendimento antes que ele comece a operar oficialmente. No contexto de um empreendimento que envolve atividades na Vila Tropeira, os investimentos podem incluir uma variedade de despesas específicas.

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

INVESTIMENTO PRÉ - OPERACIONAL

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Construções	798.052,10
Construção e Reformas em Geral	798.052,10
Outros	22.000,00
Outras Despesas	1.000,00
Arquitetura e Instalações Complementares	20.000,00
Licenças e Permissões	1.000,00
TOTAL	820.052,10

2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIR NA VILA TROPEIRA:

INVESTIMENTO PRÉ - OPERACIONAL

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Construções	45.000,00
Reforma do Espaço	45.000,00
Outros	3.300,00
Identidade visual	2.500,00
Licenças e Permissões	800,00
TOTAL	48.300,00

3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

INVESTIMENTO PRÉ - OPERACIONAL

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Construções	45.000,00
Construção e Reformas em Geral	45.000,00
Outros	6.300,00
Identidade visual	2.500,00
Licenças e Permissões	800,00
Ferramentas de Manutenção	3.000,00
TOTAL	41.300,00

É fundamental acompanhar de perto os gastos e manter um controle rigoroso sobre o orçamento durante o estágio pré-operacional.

5.4 INVESTIMENTO TOTAL:

Para determinar o investimento total necessário foi realizada uma análise abrangente de todos os custos envolvidos, incluindo os investimentos pré-operacionais que mencionamos anteriormente, bem como outros custos relacionados ao início das operações e o capital de giro.

É importante ser o mais preciso possível ao calcular o investimento total, considerando todas as despesas relevantes e fazendo estimativas realistas, conforme apresentado a seguir.

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%*
Construções	798.052,10	66,1%
Construção e Reformas em Geral	798.052,10	
Máquinas, Equipamentos, Móveis e Utensílios	371.225,00	30,7%
Recepção	21.270,00	
Casa Colono	272.000,00	
Área do Café da manhã	64.605,00	
Lavanderia	13.350,00	
Reformas	10.000,00	0,8%
Arquiteta	10.000,00	
Taxa de Franquia / Fundo Comercial	-	0,0%
Veículos	-	0,0%
Outros	28.000,00	2,3%
Software de Gestão e Criação de um Site	5.000,00	
Arquitetura, Software, outras Instalações Complementares	23.000,00	
Licenças e Permissões	1.000,00	
NCG - Capital de Giro	6.000,00	
Total Investimento Fixo e Depreciação Anual	1.207.277,10	
Capital de giro próprio inicial	6.000,00	

2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIRS NA VILA TROPEIRA:

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%*
Construções	-	0,0%
	-	
Máquinas e Equipamentos	2.000,00	1,6%
Outros	2.000,00	
Móveis e Utensílios	20.000,00	16,2%
Prateleiras	5.000,00	
Balcão	10.000,00	
Vitrines	4.000,00	
Outros	1.000,00	
Reformas	45.000,00	36,5%
Reforma do Espaço	45.000,00	
Taxa de Franquia / Fundo Comercial	-	0,0%
Veículos	-	0,0%
Outros	56.300,00	45,7%
Identidade visual	2.500,00	
Licenças e Permissões	800,00	
NCG - Capital de Giro	3.000,00	
Estoque Inicial	50.000,00	
Total Investimento Fixo e Depreciação Anual	123.300,00	
Capital de giro próprio inicial	3.000,00	

3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%*
Construções	-	0,0%
	-	
Máquinas e Equipamentos	18.500,00	14,5%
Protetores e almofadas	3.000,00	
Alforjes	4.500,00	
Itens de Segurança, Ferramenta de manutenção e outros	1.000,00	
Roupas e Equipamentos para o Cavaleiro	10.000,00	
Móveis e Utensílios	22.000,00	17,2%
Selas	15.000,00	
Arreios	3.000,00	
Cabeçada	2.000,00	
Estribo	2.000,00	
Reformas	45.000,00	35,2%
Reforma do Espaço	45.000,00	
Taxa de Franquia / Fundo Comercial	-	0,0%
Veículos	35.000,00	27,4%
Animais (5 animais a R\$7.000,00)	35.000,00	
Outros	7.300,00	5,7%
Identidade visual	2.500,00	
Licenças e Permissões	800,00	
NCG - Capital de Giro	1.000,00	
Ferramentas de Manutenção	3.000,00	
Total Investimento Fixo e Depreciação Anual	127.800,00	

Capital de giro próprio inicial	1.000,00
--	----------

5.5 ESTIMATIVA DE CUSTOS:

Para uma estimativa de custos detalhada para a Vila Tropeira, foi importante considerar todos os custos associados aos estabelecimentos e operações do negócio.

Os custos foram separados em Custo Fixo e Custo Variável para cada oportunidade de negócio.

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

CUSTO FIXO:

CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo/Função	Nº func.	Salário	%*	Encargos	Total
Gerente	1	5.000,00	37,54%	1.877,00	6.877,00
Garçom e/ou Garçonete	2	2.500,00	37,54%	938,50	6.877,00
Cozinheiro	1	3.200,00	37,54%	1.201,28	4.401,28
Auxiliar de cozinha	2	2.500,00	37,54%	938,50	6.877,00
Arrumadeiras / Camareiras	2	2.500,00	37,54%	938,50	6.877,00
Recepcionista	1	2.500,00	37,54%	938,50	3.438,50
Manutenção (jardineiro, reparador, eletricitista etc).	1	2.500,00	37,54%	938,50	3.438,50
TOTAL	10			7.770,78	38.786,28

* - Percentual de encargos sobre a folha (Já inclusas provisões): Se a empresa for optante pelo regime simples esse percentual é de 37,54% (Anexos I, II e III) 66,0% (Anexos IV e V), se for regime normal o percentual é de 75,40%

Discriminação	Valor R\$
Mão de Obra + encargos	38.786,28
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	5.000,00
Água	-
Luz	-
Telefone	100,00
Contador	1.500,00
Despesas com Veículos	1.000,00
Material de Expediente e Consumo	500,00
Aluguel	10.000,00
Seguros	300,00
Propaganda e Publicidade	1.000,00
Depreciação Mensal	3.535,01
Manutenção	250,00
Condomínio	2.000,00
Despesas de Viagem	-
Serviços de Terceiros	-
Ônibus, Táxis e Selos	-
Uniformes e EPIs	800,00
Alimentação	3.500,00
Monitoramento	450,00
Limpeza	-
Tarifas Bancárias	-
TOTAL	72.721,29

CUSTO VARIÁVEL:

Descrição do Produto / Serviço	Custo da Mercadoria:		
	Venda Média Unitária	Custo Unit.	Custo Total da Mercadoria
Hospedagem das Casas Colono	160	50,00	8.000,00
Pouso de Animais	80	60,00	4.800,00
Atividades culturais e eventos temáticos (2 por mês)	400	5,00	2.000,00
Serviços de Guias turísticos	50	50,00	2.500,00

2. Custos Variáveis Totais		55.195,00	38,6%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria)		17.300,00	12,1%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL ou SIMPLES)	5,0%	7.150,00	5,0%
Impostos Estaduais (ICMS)		0,00	0,0%
Imposto Municipal (ISS)		0,00	0,0%
Outros		30.745,00	21,5%
Comissão referente a 50% das vendas do Cartão de Crédito (3%)		2.145,00	1,5%
Comissão referente a parcerias (20%)		28.600,00	20,0%

2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIR NA VILA TROPEIRA:

CUSTO FIXO:

CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo/Função	Nº func.	Salário	%*	Encargos	Total
Atendente	2	2.500,00	37,54%	938,50	6.877,00
TOTAL	2			938,50	6.877,00

* - Percentual de encargos sobre a folha (Já inclusos provisões): Se a empresa for optante pelo regime simples este percentual é de 37,54% (Anexos I, II e III) 66,0% (Anexos IV e V), se for regime normal o percentual é de 75,40%

Discriminação	Valor R\$
Mão de Obra + Encargos	6.877,00
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	2.000,00
Água	-
Luz	-
Telefone	60,00
Contador	1.000,00
Despesas com Veículos	400,00
Material de Expediente e Consumo	200,00
Aluguel	3.000,00
Seguros	200,00
Propaganda e Publicidade	1.000,00
Depreciação Mensal	783,92
Manutenção	250,00
Condomínio	800,00
Despesas de Viagem	
Serviços de Terceiros	-
Ônibus, Táxis e Selos	-
DAS - Taxa do MEI	-
Alimentação	1.000,00
Monitoramento	450,00
Editor de mídia	-
Limpeza	-
Tarifas Bancárias	-
TOTAL	18.020,92

CUSTO VARIÁVEL:

Descrição do Produto / Serviço	Custo da Mercadoria:		
	Vendas Unitárias	Custo Unit.	Custo Total da Mercadoria
Peças pequenas	120	10,00	1.200,00
Peças média	100	40,00	4.000,00
Peças grande	50	60,00	3.000,00
Especialidades	30	120,00	3.600,00

2. Custos Variáveis Totais			15.048,00	37,1%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria)			11.800,00	29,1%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL ou SIMPLES)		5,0%	2.030,00	5,0%
Impostos Estaduais (ICMS)			0,00	0,0%
Imposto Municipal (ISS)			0,00	0,0%
Outros			1.218,00	3,0%
Comissão do Cartão de Crédito (3%)			1.218,00	3,0%

3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

CUSTO FIXO:

CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo/Função	Nº func.	Salário	%*	Encargos	Total
Cavaleiro	1	3.000,00	37,54%	1.126,20	4.126,20
Apoio	1	2.500,00	37,54%	938,50	3.438,50
TOTAL	2			2.064,70	7.564,70

* - Percentual de encargos sobre a folha (Já inclusos provisões): Se a empresa for optante pelo regime simples este percentual é de 37,54% (Anexos I, II e III) 66,0% (Anexos IV e V), se for regime normal o percentual é de 75,40%

Discriminação	Valor R\$
Mão de obra + encargos	7.564,70
Retirada dos Sócios (Pró-labore)	3.000,00
Água	-
Luz	-
Telefone	60,00
Contador	1.000,00
Despesas com Veículos	1.000,00
Material de Expediente e Consumo	350,00
Aluguel	2.000,00
Seguros	500,00
Propaganda e Publicidade	1.000,00
Depreciação Mensal	692,71
Manutenção	800,00
Condomínio	1.000,00
Despesas de Viagem	-
Serviços de Terceiros	1.000,00
Ônibus, Táxis e Selos	-
DAS - Taxa do MEI	-
Alimentação e Despesas com Animais	4.000,00
Monitoramento	450,00
Editor de Mídia	-
Limpeza	500,00
Tarifas Bancárias	-
Internet	-
TOTAL	24.917,41

CUSTO VARIÁVEL:

Descrição do Produto / Serviço	Custo da Mercadoria:		
	Custo Unit.	Custo Unit.	Custo da Mercadoria
Passeio de curta duração 40 minutos	100	50,00	5.000,00
Passeio de 1h30	100	100,00	10.000,00
Passeio de longa duração 2 a 3 horas	30	200,00	6.000,00

2. Custos Variáveis Totais		26.040,00	41,3%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria)		21.000,00	33,3%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL ou SIMPLES)	5,0 %	3.150,00	5,0%
Impostos Estaduais (ICMS)		0,00	0,0%
Imposto Municipal (ISS)		0,00	0,0%
Outros		1.890,00	3,0%
Comissão do Cartão de Crédito (3%)		1.890,00	3,0%

5.6 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL:

Para estimar o faturamento mensal da Vila Tropeira, é necessário considerar todas as fontes de receita possíveis como hospedagem, alimentação, bebidas, atividades culturais e turísticas e vendas de artesanato e souvenirs. Aqui está um esboço detalhado da estimativa do faturamento mensal:

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

● HOSPEDAGEM:

Capacidade e Preços:

→ Número de Quartos/Casa Colono: 10 unidades;

- Taxa de Ocupação Média: 80% (para uma estimativa mínima);
- Preço Médio da Diária por Casal: R\$ 600,00.

Cálculo:

- Quartos Ocupados por Noite = $10 \times 80\% = 8$;
- Estimativa de Diárias: 20 diárias/mês;
- Faturamento Diário com Hospedagem: $8 \times \text{R\$ } 600,00 = \text{R\$ } 4.800,00$;
- Faturamento Mensal com Hospedagem: $20 \text{ diárias} \times \text{R\$ } 4.800,00 = \text{R\$ } 96.000,00$.

- **EVENTOS E FESTIVAIS:**

Preços e Volume de Vendas:

- Número de Eventos por Mês: 2
- Preço Médio por Participante: R\$ 30,00
- Número Médio de Participantes por Evento: 200

Cálculo:

- Faturamento Mensal com Eventos = $2 \times 200 \times \text{R\$ } 30,00 = \text{R\$ } 12.000,00$

- **SERVIÇOS DE GUIAS TURÍSTICOS:**

Preços e Volume de Vendas:

- Número de Serviços por Mês: 50
- Preço Médio por Participante: R\$ 300,00

Cálculo:

- Faturamento Mensal com Serviços = $50 \times \text{R\$ } 300,00 = \text{R\$ } 15.000,00$

FATURAMENTO TOTAL BRUTO:

Descrição do Produto / Serviço	Vendas Unitárias	Preço de Venda Unitário	Faturamento
Hospedagem das Casas Colono	160	600,00	96.000,00
Pouso de Animais	80	250,00	20.000,00
Atividades culturais e eventos temáticos (2 por mês)	400	30,00	12.000,00
Serviços de Guias turísticos	50	300,00	15.000,00
VENDA TOTAL MENSAL: R\$143.000,00			

2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIR NA VILA TROPEIRA:

Preços e Volume de Vendas:

- Preço Médio x Número de Itens Vendidos por mês

Cálculo:

Descrição do Produto / Serviço	Vendas Unitárias	Preço Médio de Venda Unitário	Faturamento
Peças pequenas	120	30,00	3.600,00
Peças média	100	100,00	10.000,00
Peças grande	50	150,00	7.500,00
Especialidades	30	30,00	19.500,00
VENDA TOTAL MENSAL: R\$ 40.600,00			

3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

Preços e Volume de Vendas:

- Passeios do serviço (Cavalo e Mulas Guiados) por mês x Preço Médio

Cálculo:

Descrição do Produto / Serviço	Vendas Unitárias	Preço de Venda Unitário	Faturamento
Passeio de curta duração 40 minutos	100	150,00	15.000,00
Passeio de 1:30min	100	300,00	30.000,00
Passeio de longa duração 2 a 3 horas	30	600,00	18.000,00
VENDA TOTAL MENSAL: R\$ 63.000,00			

Considerações Finais:

- **Ajustes Sazonais:** o faturamento pode variar conforme a estação do ano, feriados e eventos regionais.
- **Taxa de Ocupação:** aumentar a taxa de ocupação ou os preços durante períodos de alta demanda pode aumentar significativamente o faturamento.
- **Descontos e Promoções:** oferecer pacotes promocionais e descontos pode atrair mais turistas, impactando o faturamento.

Essas estimativas proporcionam uma visão geral do potencial de faturamento da Vila Tropeira. Ajustes podem ser necessários com base em dados reais e análise contínua do mercado.

5.7 PROJEÇÃO DE RESULTADOS:

A projeção de resultados da Vila Tropeira envolve a estimativa de receitas, custos e lucros ao longo do mês, um período específico. Esta projeção ajuda a avaliar a viabilidade financeira do negócio e a planejar o futuro. A seguir é

apresentado o Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) para cada atividade realizada na Vila Tropeira.

1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

DISCRIMINAÇÃO		VALOR R\$	%
1. Receita Total		143.000,00	100,0%
Vendas (à vista)		71.500,00	50,0%
Vendas (a prazo)		71.500,00	50,0%
2. Custos Variáveis Totais		55.195,00	38,6%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria)		17.300,00	12,1%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL ou SIMPLES)	5,0%	7.150,00	5,0%
Impostos Estaduais (ICMS)		0,00	0,0%
Imposto Municipal (ISS)		0,00	0,0%
Outros		30.745,00	21,5%
Comissão referente a 50% das vendas do Cartão de Crédito (3%)		2.145,00	1,5%
Comissão referente a parcerias (20%)		28.600,00	20,0%
			0,0%
			0,0%
			0,0%
3. Margem de Contribuição		87.805,00	61,4%

4. Custos Fixos Totais	72.221,29	50,5%
Mão de obra + encargos	38.786,28	27,1%
Retirada dos Sócios (Pró-labore)	5.000,00	3,5%
Água	0,00	0,0%
Luz	0,00	0,0%
Telefone	100,00	0,1%
Contador	1.500,00	1,0%
Despesas com Veículos	1.000,00	0,7%
Material de Expediente e Consumo	500,00	0,3%
Aluguel	10.000,00	7,0%
Seguros	300,00	0,2%
Propaganda e Publicidade	1.000,00	0,7%
Depreciação Mensal	3.535,01	37,4%
Manutenção	250,00	0,2%
Condomínio	2.000,00	1,4%
Despesas de Viagem	0,00	0,0%
Serviços de Terceiros	0,00	0,0%
Ônibus, Táxis e Selos	0,00	0,0%
Uniformes e EPI's	800,00	0,6%
Alimentação	3.500,00	2,4%
Monitoramento	450,00	0,3%
Limpeza	3.500,00	2,4%
Tarifas Bancárias	0,00	0,0%
Internet	0,00	0,0%

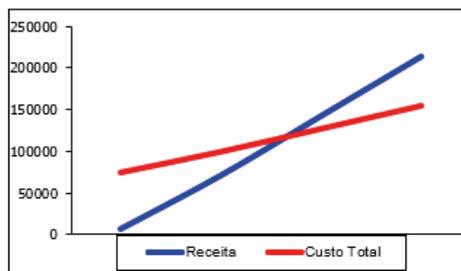
5. Resultado Operacional	15.583,71	10,9%
---------------------------------	------------------	--------------

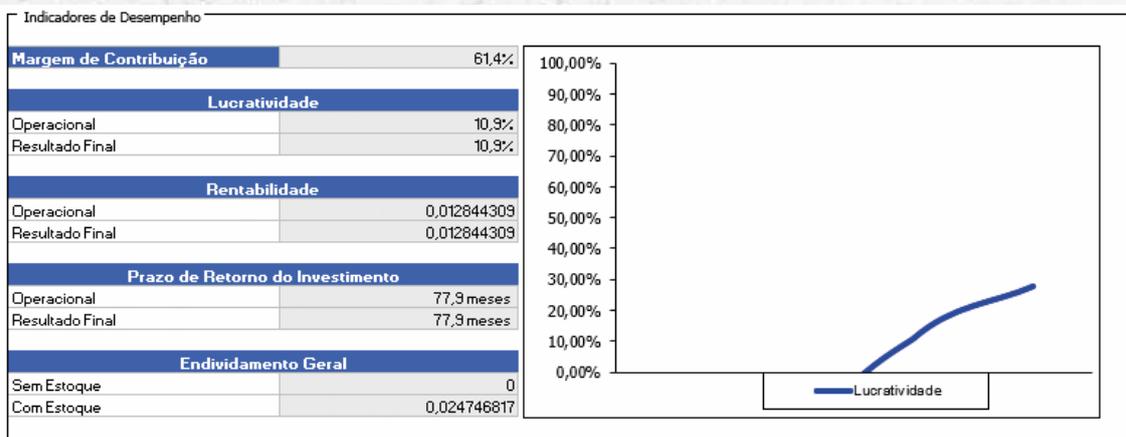
INDICADORES FINANCEIROS

Saldos e Recebimentos	
Saldo em Caixa	6.000,00
Contas a Receber	40.000,00
Contas a Pagar	30.000,00
Grau de Inadimplência	0,0%
Dias Úteis	12

Resumo Financeiro		
Faturamento	143.000,00	
Custos Variáveis	55.195,00	38,6%
Margem de Contribuição	87.805,00	61,4%
Custos Fixos	72.221,29	50,5%
Resultado Operacional	15.583,71	10,9%
Dívidas e Investimentos	-	0,0%
Resultado Final	15.583,71	10,9%

Ponto de Equilíbrio		
	Operacional	%
Mensal	117.620,24	82,3%
Diário	9.801,69	
	Financeiro	%
Mensal	117.620,24	82,3%
Diário	9.801,69	
	Econômico	%
Lucro Desejado	5.000,00	3,5%
Mensal	125.763,28	87,9%
Diário	10.480,27	





2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIR NA VILA TROPEIRA:

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Receita Total	40.600,00	100,0%
Vendas (à vista)	20.300,00	50,0%
Vendas (a prazo)	20.300,00	50,0%
2. Custos Variáveis Totais	15.048,00	37,1%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria)	11.800,00	29,1%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL ou SIMPLES)	2.030,00	5,0%
Impostos Estaduais (ICMS)	0,00	0,0%
Imposto Municipal (ISS)	0,00	0,0%
Outros	1.218,00	3,0%
Comissão do Cartão de Crédito (3%)	1.218,00	3,0%
		0,0%
		0,0%
		0,0%
		0,0%
3. Margem de Contribuição	25.552,00	62,9%

4. Custos Fixos Totais	18.020,92	44,4%
Mão de obra + encargos	6.877,00	16,9%
Retirada dos Sócios (Pró-labore)	2.000,00	4,9%
Água	0,00	0,0%
Luz	0,00	0,0%
Telefone	60,00	0,1%
Contador	1.000,00	2,5%
Despesas com Veículos	400,00	1,0%
Material de Expediente e Consumo	200,00	0,5%
Aluguel	3.000,00	7,4%
Seguros	200,00	0,5%
Propaganda e Publicidade	1.000,00	2,5%
Depreciação Mensal	783,92	9,3%
Manutenção	250,00	0,6%
Condomínio	800,00	2,0%
Despesas de Viagem	0,00	0,0%
Serviços de Terceiros	0,00	0,0%
Ônibus, Taxis e Selos	0,00	0,0%
DAS - Taxa do MEI	0,00	0,0%
Alimentação	1.000,00	2,5%
Monitoramento	450,00	1,1%
Editor de mídia	0,00	0,0%
Limpeza	0,00	0,0%
Tarifas Bancárias	0,00	0,0%
Internet	0,00	0,0%

5. Resultado Operacional

7.531,08

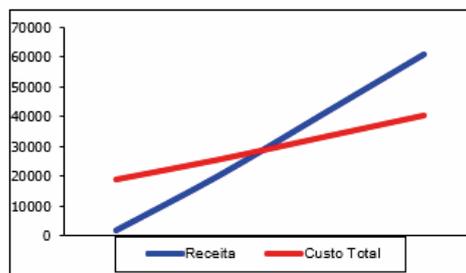
18,5%

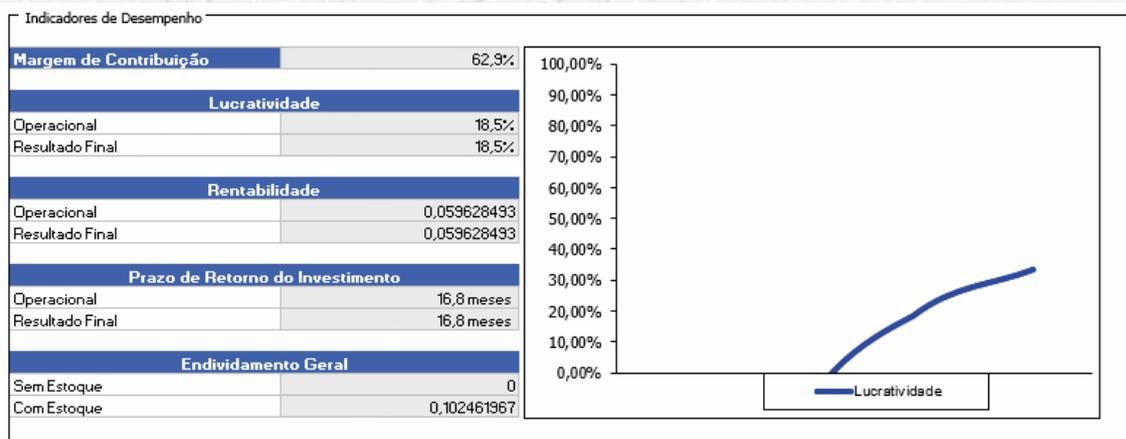
INDICADORES FINANCEIROS

Saldos e Recebimentos	
Saldo em Caixa	1.450,00
Contas a Receber	18.000,00
Contas a Pagar	16.568,10
Grau de Inadimplência	0,0%
Dias Úteis	12

Resumo Financeiro		
Faturamento	40.600,00	
Custos Variáveis	15.048,00	37,1%
Margem de Contribuição	25.552,00	62,9%
Custos Fixos	18.020,92	44,4%
Resultado Operacional	7.531,08	18,5%
Dívidas e Investimentos	-	0,0%
Resultado Final	7.531,08	18,5%

Ponto de Equilíbrio			
	Operacional	%	
Mensal	28.633,74	70,5%	
Diário	2.386,15		
	Financeiro	%	
Mensal	28.633,74	70,5%	
Diário	2.386,15		
	Econômico	%	
Lucro Desejado	1.000,00	2,5%	
Mensal	30.222,66	74,4%	
Diário	2.518,55		





3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Receita Total	63.000,00	100,0%
Vendas (à vista)	63.000,00	100,0%
Vendas (a prazo)	0,00	0,0%
2. Custos Variáveis Totais	26.040,00	41,3%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria)	21.000,00	33,3%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL ou SIMPLES)	5,0 %	3.150,00 5,0%
Impostos Estaduais (ICMS)	0,00	0,0%
Imposto Municipal (ISS)	0,00	0,0%
Outros	1.890,00	3,0%
Comissão do Cartão de Crédito (3%)	1.890,00	3,0%
		0,0%
3. Margem de Contribuição	36.960,00	58,7%

4. Custos Fixos Totais	24.917,41	39,6%
Mão de obra + encargos	7.564,70	12,0%
Retirada dos Sócios (Pró-labore)	3.000,00	4,8%
Água	0,00	0,0%
Luz	0,00	0,0%
Telefone	60,00	0,1%
Contador	1.000,00	1,6%
Despesas com Veículos	1.000,00	1,6%
Material de Expediente e Consumo	350,00	0,6%
Aluguel	2.000,00	3,2%
Seguros	500,00	0,8%
Propaganda e Publicidade	1.000,00	1,6%
Depreciação Mensal	2.692,71	4,3%
Manutenção	800,00	1,3%
Condomínio	1.000,00	1,6%
Despesas de Viagem	0,00	0,0%
Serviços de Terceiros	1.000,00	1,6%
Ônibus, Táxis e Selos	0,00	0,0%
DAS - Taxa do MEI	0,00	0,0%
Alimentação e Despesas com Animais	4.000,00	6,3%
Monitoramento	450,00	0,7%
Editor de mídia	0,00	0,0%
Limpeza	500,00	0,8%
Tarifas Bancárias	0,00	0,0%
Internet	0,00	0,0%

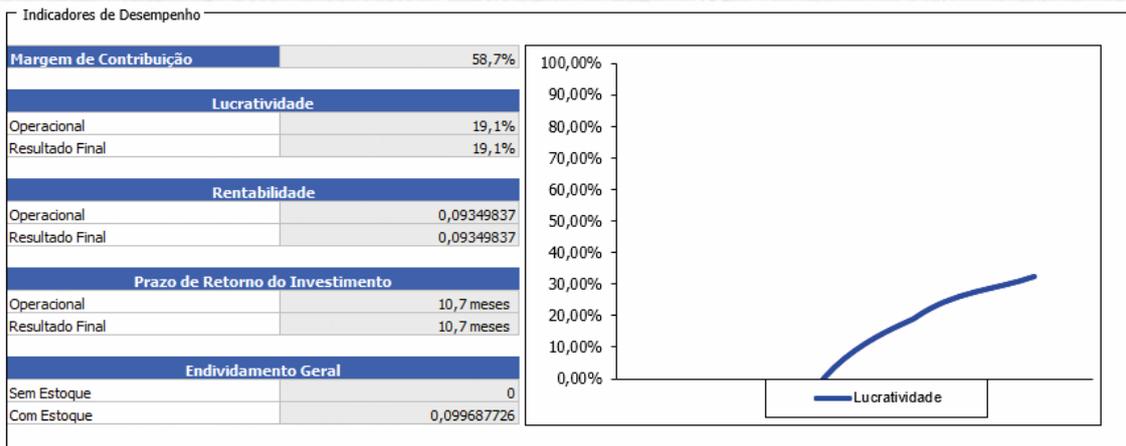
5. Resultado Operacional	12.042,59	19,1%
---------------------------------	------------------	--------------

INDICADORES FINANCEIROS		
--------------------------------	--	--

Saldo e Recebimentos	
Saldo em Caixa	1.450,00
Contas a Receber	18.000,00
Contas a Pagar	16.568,10
Grau de Inadimplência	0,0%
Dias Úteis	12

Resumo Financeiro		
Faturamento	63.000,00	
Custos Variáveis	26.040,00	41,3%
Margem de Contribuição	36.960,00	58,7%
Custos Fixos	24.917,41	39,6%
Resultado Operacional	12.042,59	19,1%
Dívidas e Investimentos	-	0,0%
Resultado Final	12.042,59	19,1%

Ponto de Equilíbrio		
	Operacional	%
Mensal	42.472,86	67,4%
Diário	3.539,40	
	Financeiro	%
Mensal	42.472,86	67,4%
Diário	3.539,40	
	Econômico	%
Lucro Desejado	1.000,00	1,6%
Mensal	44.177,40	70,1%
Diário	3.681,45	



Para manter as projeções de resultados aqui apresentadas para todas as oportunidades de negócio, alguns fatores devem ser levados em consideração, como:

- **Pesquisa de Mercado local e regional:** entender o perfil dos potenciais clientes, suas preferências gastronômicas, lazer, hospitalidade e culturais, bem como identificar concorrentes diretos e indiretos.
- **Análise de Custos:** custos envolvidos na operação do negócio, incluindo ingredientes, equipamentos, manutenção das Casas Colono, aluguel de espaço, marketing, pessoal, entre outros.
- **Preço de Venda:** com base nos custos e na pesquisa de mercado, os preços dos produtos ou serviços devem ser constantemente ajustados, certificando que os preços sejam competitivos e atrativos para o seu público-alvo, ao mesmo tempo em que garantem uma margem de lucro razoável.
- **Previsão de Vendas:** considerar a sazonalidade, eventos locais e outras variáveis que possam afetar as vendas ao longo do ano.
- **Análise de Sensibilidade:** Avaliar diferentes cenários.
- **Monitoramento e Ajustes:** uma vez que o negócio esteja em funcionamento, os resultados devem ser monitorados regularmente em comparação com as projeções aqui realizadas.

Ajustes, conforme necessário, para otimizar o desempenho e alcançar os objetivos estabelecidos devem ser realizados, objetivando o sucesso de cada oportunidade de negócio.

6. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A avaliação estratégica da Vila Tropeira permite identificar as áreas de oportunidade e os desafios que precisam ser enfrentados. Com um plano bem delineado, focado em aumentar a visibilidade, diversificar a oferta de serviços e garantir a satisfação do turista, a Vila Tropeira tem o potencial de se tornar um destino turístico de destaque na região e no Brasil. A implementação cuidadosa das estratégias, combinada com uma gestão eficiente e uma visão de longo prazo, será crucial para o sucesso contínuo dos empreendimentos.

6.1 ANÁLISE MATRIZ SWOT

A Matriz SWOT é uma ferramenta de gestão para fazer o planejamento estratégico, onde a partir dos quatro fatores é elaborada uma avaliação de cenários, interno e externo. Os fatores considerados são:

1. Strengths (Forças);
2. Weaknesses (Fraquezas);
3. Opportunities (Oportunidades);
4. Threats (Ameaças).

A Matriz SWOT é utilizada para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa ou, neste caso, do segmento de negócio no ambiente em questão. Assim, esta metodologia torna-se uma ferramenta ideal no processo de gestão do turismo e do turismo de experiência de uma

determinada localidade, tanto no momento de implantação de um plano turístico, como no monitoramento de algum segmento ou produto turístico.

A elaboração da Matriz SWOT, tem como objetivo apresentar uma visão panorâmica das oportunidades de negócio voltada para hospedagem, artesanato e gastronomia, na Vila Tropeira, localizada no Distrito Turístico de Pindobas.

O objetivo de realizar a Matriz SWOT é detectar as ações a serem tomadas para fortalecer e identificar as ações de melhorias, conforme apresentado a seguir.

1. FORÇAS (STRENGTHS):

- **Localização:** Venda Nova do Imigrante é uma região conhecida pelo turismo rural e cultural, atraindo visitantes interessados na tradição tropeira.
- **Diversidade de Produtos e Serviços:** oferece hospedagem, alimentação típica, atividades culturais, artesanato e eventos, aumentando as fontes de receita.
- **Autenticidade:** foco na tradição tropeira, proporciona uma experiência única e autêntica aos visitantes.
- **Infraestrutura:** boas instalações e equipamentos adequados para oferecer conforto e segurança aos hóspedes/turistas.

2. FRAQUEZAS (WEAKNESSES):

- **Dependência de Turismo Local:** a dependência do turismo regional pode ser uma limitação durante a baixa temporada.
- **Custos Operacionais Elevados:** manter a infraestrutura e a equipe pode ser custoso, especialmente em períodos de menor movimento.

- **Necessidade de Marketing Intensivo:** para atrair um público mais amplo, será necessário um investimento significativo em marketing e publicidade.
- **Concorrência:** presença de outros estabelecimentos turísticos na região que oferecem experiências semelhantes.

3. OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES)

- **Crescimento do Turismo Experiencial:** aumento na demanda por experiências autênticas, culturais e vivências pode atrair mais visitantes.
- **Parcerias Locais:** colaborações com produtores locais, agências de turismo e eventos culturais podem aumentar a visibilidade e o fluxo de visitantes.
- **Expansão de Serviços:** introdução de novos serviços e atividades, como workshops, passeios educativos, recebimento de expedições tropeiras, programas de bem-estar e outros.
- **Tecnologia:** uso de plataformas digitais para marketing, reservas e gestão pode melhorar a eficiência e atrair um público mais amplo.

4. AMEAÇAS (THREATS)

- **Variações Climáticas:** condições climáticas adversas podem afetar o número de visitantes, especialmente para atividades ao ar livre.
- **Crises Econômicas:** crises econômicas podem reduzir a capacidade de gasto dos turistas, impactando diretamente o faturamento.
- **Pandemias e Restrição de Viagens:** situações como a pandemia de COVID-19 podem resultar em cancelamentos de viagens e queda no turismo.

- **Concorrência Crescente:** novos estabelecimentos turísticos na região podem intensificar a concorrência e reduzir a fatia de mercado.

7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

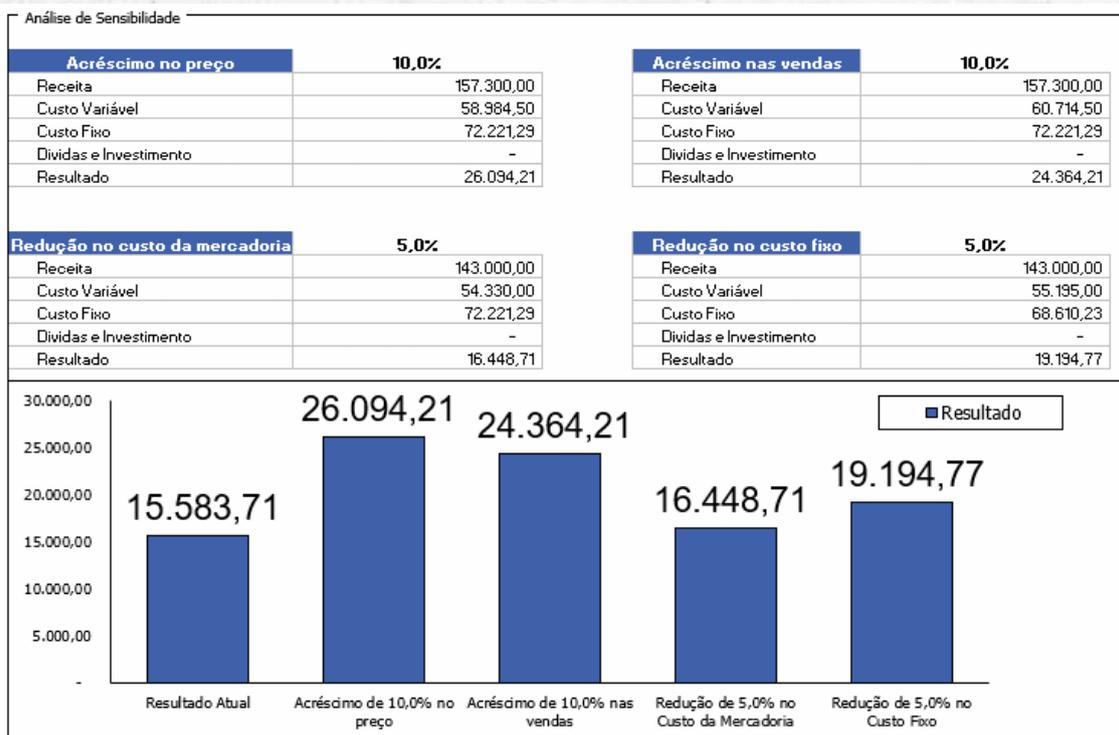
A construção de cenários é uma ferramenta valiosa para entender e se preparar para diferentes possibilidades futuras que podem impactar nas atividades da Vila Tropeira.

Nesse estudo foram consideradas as seguintes variações:

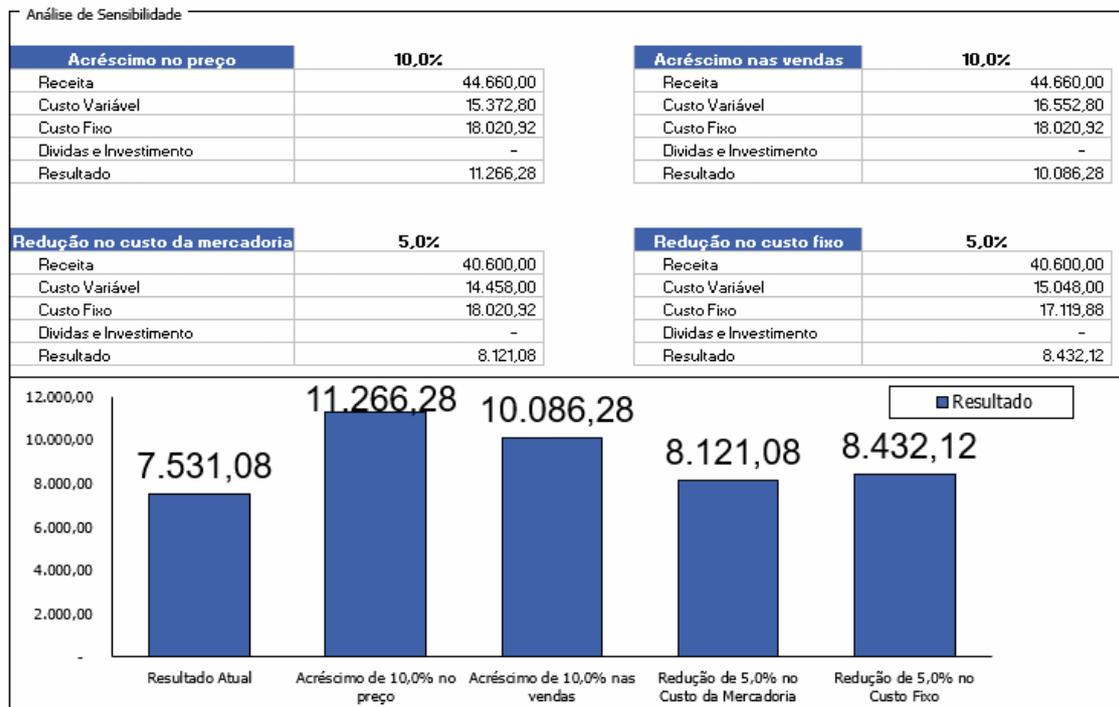
- Acréscimo no preço em 10%;
- Acréscimo nas vendas em 10%;
- Redução nos custos da mercadoria em 5%;
- Redução no custo fixo em 5%.

Diante dessas variações pode-se realizar a construção de cenários para cada oportunidade de negócio, conforme Análise de Sensibilidade.

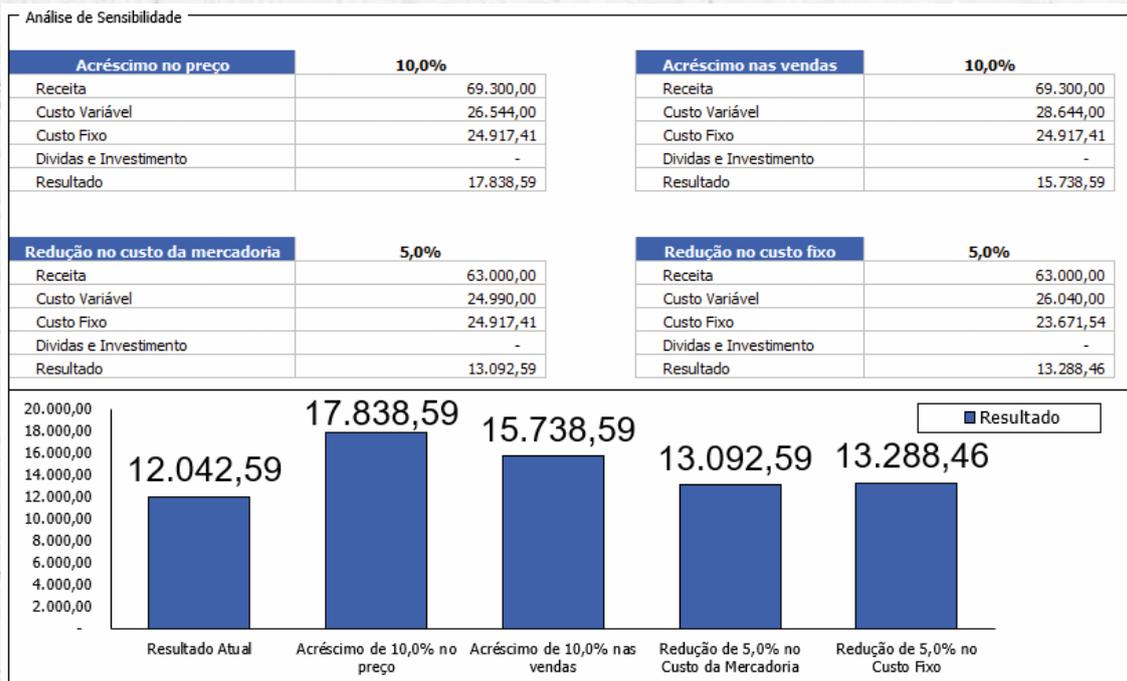
1. GESTÃO DA VILA TROPEIRA:



2. LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIRS NA VILA TROPEIRA:



3. PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:



O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre a construção de cenários.

7.1 DEFINIÇÃO DE ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS:

Definir alternativas estratégicas para a Vila Tropeira envolve explorar diferentes caminhos que a empresa deve seguir para alcançar seus objetivos. Essas alternativas devem considerar a análise SWOT e alinhar-se com os objetivos de curto, médio e longo prazo. A seguir são apresentadas alternativas estratégicas para a Vila Tropeira.

- 1. EXPANSÃO DE MERCADO:** Expandir o alcance do mercado alvo para atrair visitantes de outras regiões e até mesmo internacionais, através das seguintes ações:

- **Marketing Internacional:**

- Desenvolver campanhas de marketing direcionadas para turistas internacionais.
- Participar de feiras e eventos internacionais de turismo.

→ Traduzir o site e materiais promocionais para inglês e outros idiomas relevantes.

- **Parcerias Internacionais:**

→ Estabelecer parcerias com agências de viagem internacionais.

→ Criar pacotes turísticos que incluam transporte e passeios em outras regiões do Espírito Santo.

- **Aprimoramento de Infraestrutura:**

→ Melhorar as instalações para atender às expectativas de turistas internacionais.

→ Adicionar serviços que atendam a um público global, como menu em inglês, guias multilíngues e suporte para reservas internacionais.

2. FOCO EM SUSTENTABILIDADE E ECOTURISMO: Diferenciar-se no mercado promovendo práticas sustentáveis e oferecendo experiências de ecoturismo e turismo de experiência com as ações:

- **Certificações Ambientais:**

→ Obter certificações de sustentabilidade, como a ISO 14001.

→ Implementar práticas ecológicas, como reciclagem, uso de energia solar e conservação de água.

- **Programas de Educação Ambiental:**

→ Oferecer workshops e atividades educativas sobre a flora e fauna local.

→ Criar trilhas ecológicas guiadas e programas de voluntariado ambiental.

- **Marketing Sustentável:**

- Promover a sustentabilidade como um diferencial competitivo.
- Criar conteúdo de marketing que destaque as práticas ecológicas e vivências in loco na Vila Tropeira.

3. DIVERSIFICAÇÃO DE SERVIÇOS E ATIVIDADES: Ampliar a gama de serviços e atividades oferecidas para atrair diferentes perfis de turistas e aumentar a permanência média, com as ações:

- **Desenvolvimento de Novas Atividades:**

- Introduzir atividades de aventura, como tirolesa, arvorismo e escalada.
- Oferecer programas de bem-estar, como yoga, meditação e spa.

- **Pacotes Temáticos:**

- Criar pacotes de final de semana temáticos, como pacotes gastronômicos, culturais e de aventura.
- Organizar eventos sazonais e festivais temáticos.

- **Experiências Personalizadas:**

- Oferecer experiências personalizadas, como jantares românticos, sessões fotográficas e tours privados.
- Implementar um sistema de reserva online que permita a personalização de pacotes e serviços.
- Opções de acomodações diversificadas.

4. INTENSIFICAÇÃO DE PARCERIAS LOCAIS: Fortalecer a colaboração com fornecedores e negócios locais para criar uma rede de apoio e aumentar a visibilidade, com as ações:

- **Parcerias com Produtores Locais:**

- Oferecer produtos locais no café da manhã e na loja de artesanato.
- Organizar tours e visitas a fazendas e produtores locais.

- **Eventos em Colaboração:**

- Coorganizar eventos culturais e festivais com outras empresas e organizações locais.
- Participar de redes de turismo regional para promoção conjunta.

- **Promoção Conjunta:**

- Desenvolver materiais promocionais que incluam outros pontos turísticos e atrações da região.
- Criar pacotes turísticos em parceria com hotéis, restaurantes e atrações próximas.

5. INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E DIGITALIZAÇÃO: Aproveitar a tecnologia para melhorar a experiência do cliente e a eficiência operacional, com as ações:

- **Plataformas de Reserva Online:**

- Implementar um sistema de reservas online integrado que facilite a reserva de hospedagem, atividades e pacotes.
- Utilizar plataformas de análise de dados para monitorar o desempenho e preferências dos clientes.

- **Marketing Digital:**

- Investir em SEO, SEM e campanhas de redes sociais para atrair novos visitantes.
- Utilizar e-mail marketing e CRM para manter contato com clientes e oferecer promoções.

- **Experiências Virtuais:**

- Desenvolver tours virtuais e vídeos promocionais para atrair visitantes.
- Implementar tecnologias como realidade aumentada para enriquecer a experiência dos visitantes no local.

Para selecionar a alternativa estratégica mais adequada, é importante considerar os seguintes critérios:

- **Viabilidade Financeira:** a capacidade de implementar a estratégia dentro do orçamento disponível.
- **Adequação ao Mercado:** como a estratégia se alinha com as necessidades e expectativas do mercado-alvo.
- **Impacto Potencial:** o potencial da estratégia para aumentar o faturamento e a satisfação do cliente.
- **Recursos e Capacidades:** se a Vila Tropeira possui os recursos e capacidades necessárias para executar a estratégia com sucesso.

A definição de alternativas estratégicas proporciona um leque de opções para a Vila Tropeira explorar e escolher a melhor direção a seguir. A implementação de uma ou mais dessas estratégias pode ajudar a alcançar os objetivos de curto, médio e longo prazo, garantindo o crescimento sustentável e o sucesso contínuo do empreendimento.

7.2 DEFINIÇÃO DE METAS E OBJETIVOS:

O sucesso dos empreendimentos aqui estudados dependem de metas e objetivos, tais quais:

OBJETIVOS DE CURTO PRAZO (1 ANO):

- **Aumentar a Taxa de Ocupação:** elevar a taxa de ocupação das Casa Colono para 80% nos primeiros seis meses.

- **Incrementar a Visibilidade:** lançar uma campanha de marketing digital para aumentar o reconhecimento da marca.
- **Melhorar a Experiência do Turista:** implementar um sistema de feedback para aprimorar continuamente os serviços oferecidos.
- Divulgação das atividades Tropeira, assim como promover expedições Tropeira na região.

OBJETIVOS DE MÉDIO PRAZO (2-3 ANOS):

- **Expandir as Atividades:** introduzir novas atividades culturais e recreativas para diversificar a oferta.
- **Fortalecer Parcerias:** estabelecer parcerias sólidas com agências de turismo e operadores locais.
- **Aumentar a Receita de Artesanato:** expandir a linha de produtos de artesanato e souvenirs.

OBJETIVOS DE LONGO PRAZO (4-5 ANOS):

- **Diversificação de Mercado:** atingir turistas internacionais através de parcerias e marketing direcionado.
- **Sustentabilidade:** implementar práticas sustentáveis e obter certificações de turismo responsável.
- **Crescimento da Infraestrutura:** expandir a capacidade de hospedagem e construir novas instalações para eventos maiores.

METAS DE CURTO PRAZO (1 ANO):

1. Aumentar a Taxa de Ocupação:

- **Meta:** elevar a taxa de ocupação das Casas Colono para 80% nos primeiros seis meses.
- **Ação:** implementar campanhas de marketing digital e parcerias com agências de viagem locais.

2. Incrementar a Visibilidade Online:

- **Meta:** aumentar o tráfego no site em 50% e ganhar 10.000 seguidores nas redes sociais.
- **Ação:** investir em SEO, campanhas nas redes sociais e conteúdo de blog sobre a cultura tropeira.

3. Melhorar a Experiência do Cliente:

- **Meta:** alcançar uma pontuação média de satisfação do cliente de 4.5 em 5 nas avaliações online.
- **Ação:** implementar um sistema de feedback e treinar a equipe para aprimorar o atendimento.

4. Aumentar a Receita de Artesanato:

- **Meta:** elevar as vendas de artesanato e souvenirs em 20%.
- **Ação:** expandir a linha de produtos e promover itens através de marketing digital e eventos locais.

METAS DE MÉDIO PRAZO (2-3 ANOS)

1. Diversificar as Atividades Oferecidas:

- **Meta:** introduzir pelo menos 5 novas atividades culturais e recreativas.
- **Ação:** desenvolver workshops sobre a cultura tropeira, atividades de aventura e programas de bem-estar.

2. Fortalecer Parcerias Locais:

- **Meta:** estabelecer 10 novas parcerias com produtores locais e agências de turismo.
- **Ação:** organizar visitas a produtores locais, coorganizar eventos e criar pacotes turísticos integrados.

3. Aumentar a Receita Anual:

- **Meta:** aumentar a receita anual em 30%.
- **Ação:** diversificar os serviços e atividades, e implementar estratégias de marketing direcionadas.

4. Melhorar a Infraestrutura:

- **Meta:** renovar 50% das instalações para melhorar o conforto e a experiência dos hóspedes.
- **Ação:** investir em melhorias na hospedagem, áreas de alimentação e espaços para eventos.

METAS DE LONGO PRAZO (4-5 ANOS)

1. Atingir o Mercado Internacional:

- **Meta:** atrair pelo menos 1.000 turistas internacionais por ano.
- **Ação:** desenvolver campanhas de marketing internacional, traduzir materiais promocionais e participar de feiras de turismo global.

2. Obter Certificações de Sustentabilidade:

- **Meta:** obter certificações de sustentabilidade reconhecidas, como a ISO 14001.
- **Ação:** implementar práticas ecológicas, como reciclagem, uso de energia solar e conservação de água:

3. Expandir a Capacidade de Hospedagem:

- **Meta:** adicionar 10 novos chalés ou Casas Colono e aumentar a capacidade de hospedagem em 50%.
- **Ação:** investir na construção de novas unidades e melhorar as existentes.

4. Aumentar a Receita de Eventos e Festivais:

- **Meta:** dobrar a receita proveniente de eventos e festivais.
- **Ação:** organizar eventos sazonais, festivais culturais e colaborar com organizadores de eventos para trazer grandes acontecimentos à Vila Tropeira.

5. Aprimorar a Tecnologia e Digitalização:

- **Meta:** implementar um sistema de reservas online completo e alcançar 80% das reservas feitas online.

- **Ação:** desenvolver uma plataforma de reservas integrada e investir em tecnologia para melhorar a experiência do cliente.

Para garantir que as metas sejam atingidas, é importante:

- Estabelecer Indicadores de Desempenho (KPIs): monitorar regularmente a taxa de ocupação, receita mensal, satisfação do cliente, engajamento online e outros indicadores relevantes.
- Revisar o Progresso Regularmente: realizar reuniões trimestrais para avaliar o progresso em relação às metas e ajustar as estratégias conforme necessário.
- Coletar Feedback: utilizar feedback dos turistas e da equipe para identificar áreas de melhoria e implementar mudanças.

Definir metas claras, realistas e mensuráveis é crucial para o sucesso da Vila Tropeira. Essas metas fornecem um roteiro para o crescimento sustentável, melhorando continuamente os serviços e experiências oferecidas dos turistas.

7.3 PARCERIAS ESTRATÉGICAS:

Estabelecer parcerias estratégicas é fundamental para o sucesso e crescimento da Vila Tropeira. Essas parcerias podem fornecer recursos, aumentar a visibilidade, melhorar os serviços oferecidos e atrair mais turistas.

As possíveis parcerias estratégicas e suas respectivas ações são:

1. Parcerias com Agências de Viagem e Operadoras de Turismo:

aumentar o fluxo de turistas, especialmente em períodos de baixa temporada.

Ações:

- **Pacotes Turísticos:** desenvolver pacotes turísticos que incluam hospedagem, alimentação e atividades na Vila Tropeira, comercializados por agências de viagem.

- **Promoção Conjunta:** participar em campanhas de marketing conjunto com operadoras de turismo para promover a Vila Tropeira em feiras e eventos de turismo.
- **Comissões Atrativas:** oferecer comissões atrativas para agências de viagem que encaminhem turistas para a Vila Tropeira.

2. **Parcerias com Produtores Locais e Artesãos:** fortalecer a autenticidade e a oferta de produtos locais, além de fomentar a economia local.

Ações:

- **Fornecimento de Produtos Locais:** incluir produtos locais, como queijos, vinhos, cafés e artesanatos, no café colonial e na loja de **souvenirs da Vila Tropeira.**
- **Workshops e Demonstrativos:** organizar workshops e demonstrações de produção artesanal para os turistas, promovendo a cultura local.
- **Feiras e Mercados Locais:** coorganizar feiras de produtos locais e artesanato na Vila Tropeira, atraindo mais turistas e oferecendo um espaço para os produtores locais.

3. **Parcerias com Instituições Educacionais e Culturais:** enriquecer a oferta cultural e educativa, além de atrair grupos escolares e acadêmicos.

Ações:

- **Programas Educativos:** desenvolver programas educativos e visitas guiadas sobre a história e a cultura tropeira em parceria com escolas e universidades.

- **Eventos Culturais:** organizar eventos culturais e festivais em colaboração com instituições culturais, como apresentações de música, dança e teatro.
 - **Estágios e Pesquisas:** oferecer oportunidades de estágio e pesquisa para estudantes de turismo, história e cultura.
4. **Parcerias com Empresas de Tecnologia:** melhorar a experiência do cliente e a eficiência operacional através da inovação tecnológica.

Ações:

- **Sistema de Reservas:** implementar um sistema de reservas online integrado em parceria com uma empresa de tecnologia especializada.
 - **Marketing Digital:** colaborar com agências de marketing digital para desenvolver e executar campanhas online, incluindo SEO, SEM e gestão de redes sociais.
 - **Aplicativo Móvel:** desenvolver um aplicativo móvel para reservas, informações sobre atividades, mapas e feedback dos visitantes.
5. **Parcerias com Governos e Organizações de Turismo:** aumentar a visibilidade e o apoio institucional, além de acessar incentivos e financiamentos.

Ações:

- **Promoção Turística:** colaborar com órgãos de turismo locais e estaduais para incluir a Vila Tropeira em campanhas promocionais e roteiros turísticos oficiais.
- **Incentivos e Subvenções:** buscar incentivos fiscais, subvenções e financiamentos governamentais para projetos de desenvolvimento e sustentabilidade.

- **Eventos Oficiais:** participar de eventos oficiais de turismo e cultura promovidos pelo governo, fortalecendo a rede de contatos e a visibilidade.

6. **Parcerias com Influenciadores e Mídia:** ampliar o alcance da marca e atrair novos públicos através da mídia e das redes sociais.

Ações:

- **Press Trips e Fam Tours:** organizar visitas de influenciadores digitais, jornalistas e blogueiros para experiências na Vila Tropeira, gerando conteúdo autêntico e promoções espontâneas.
- **Campanhas nas Redes Sociais:** colaborar com influenciadores para campanhas específicas nas redes sociais, aumentando a visibilidade e o engajamento online.
- **Cobertura de Eventos:** convidar mídias locais e nacionais para cobrir eventos especiais e festivais realizados na Vila Tropeira.

7. **Parcerias com Empresas de Transporte:** facilitar o acesso à Vila Tropeira e atrair turistas que dependem de transporte público ou privado.

Ações:

- **Transporte Turístico:** estabelecer parcerias com empresas de transporte turístico para oferecer pacotes que incluam transporte e visita à Vila Tropeira.
- **Shuttles e Transfers:** oferecer serviços de shuttle e transfer em parceria com empresas de transporte, facilitando o acesso de visitantes que chegam de outras cidades ou do aeroporto.
- **Descontos e Benefícios:** negociar descontos e benefícios exclusivos para visitantes da Vila Tropeira com empresas de transporte.

As parcerias estratégicas são fundamentais para o sucesso da Vila Tropeira. Elas não apenas aumentam a visibilidade e atraem mais visitantes, mas também enriquecem a experiência dos hóspedes e fortalecem a economia local. Com uma abordagem cuidadosa e bem planejada, as parcerias podem se tornar um dos principais pilares do crescimento sustentável e da prosperidade da Vila Tropeira.

8. CONCLUSÃO DE VIABILIDADE DA PROPOSTA

Venda Nova do Imigrante é conhecida por suas tradições e turismo rural, o que atrai um fluxo constante de turistas interessados na cultura tropeira.

O turismo rural e cultural está em ascensão, com turistas buscando experiências autênticas e contato com a natureza e tradições locais. A Vila Tropeira está bem posicionada para capturar esse segmento de mercado.

A proposta de desenvolvimento e expansão da Vila Tropeira é viável e apresenta um grande potencial de sucesso a curto e médio prazo, com recuperação do capital investido a longo prazo. Com a combinação de uma localização estratégica, uma oferta diversificada de produtos e serviços, parcerias estratégicas bem estruturadas e um forte enfoque em marketing e inovação, a Vila Tropeira está bem-posicionada para se tornar um destino turístico de destaque e impulsionar o desenvolvimento econômico e social do Distrito Turístico de Pindobas/ES.

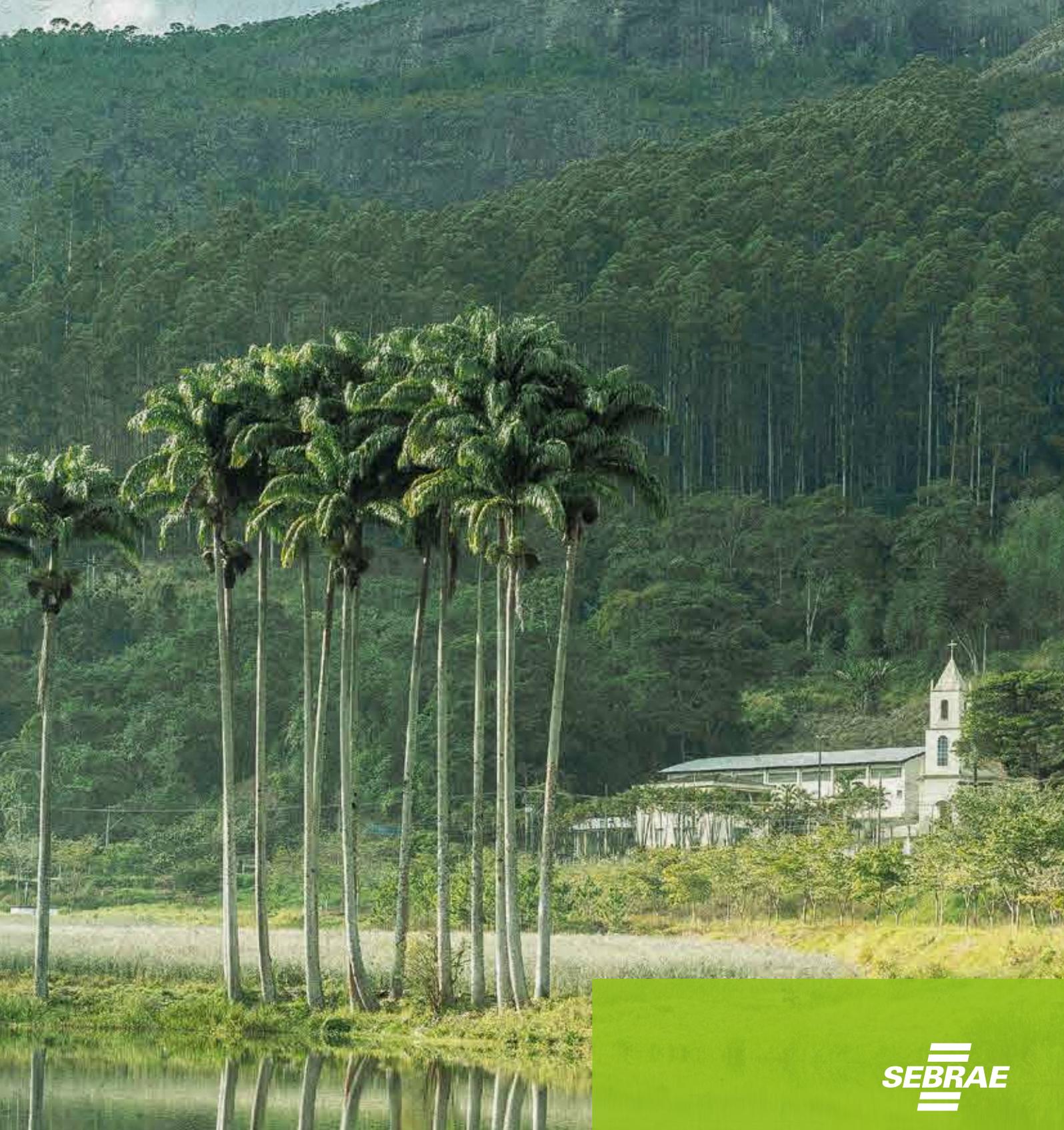
O resumo do plano financeiro com indicadores de viabilidade financeira das oportunidades de negócio são:

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO TURÍSTICO:	GESTÃO DA VILA TROPEIRA:		LOJA DE ARTESANATO E SOUVENIRS NA VILA TROPEIRA:		PASSEIOS EM TRILHAS ECOLÓGICAS A CAVALO E MULAS GUIADOS:		TOTAL:	
INVESTIMENTO INICIAL TOTAL:	R\$ 1.207.277,10		R\$ 123.300,00		R\$ 127.800,00		R\$ 1.458.377,10	
ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL:	R\$ 143.000,00	100,0%	R\$ 40.600,00	100,0%	R\$ 63.000,00	100,0%	R\$ 246.600,00	100,0%
ESTIMATIVA DE CUSTOS VARIÁVEL MENSAL:	R\$ 55.195,00	38,6%	R\$ 15.048,00	37,1%	R\$ 26.040,00	41,3%	R\$ 96.283,00	39,0%
ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS MENSAL:	R\$ 72.221,29	50,5%	R\$ 18.020,92	44,4%	R\$ 24.917,41	39,6%	R\$ 115.159,62	46,7%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:	R\$ 87.805,00	61,4%	R\$ 25.552,00	62,9%	R\$ 36.960,00	58,7%	R\$ 150.317,00	61,0%
LUCRO:	R\$ 15.583,71	10,9%	R\$ 7.531,08	18,5%	R\$ 12.042,59	19,1%	R\$ 35.157,38	14,3%
LUCRATIVIDADE:	10,90%		18,55%		19,12%		14,26%	
PONTO DE EQUILÍBRIO:	R\$ 117.620,23		R\$ 28.633,74		R\$ 42.472,86		R\$ 188.923,16	
RENTABILIDADE:	1,29%		6,11%		9,42%		2,41%	
PRAZO DO RETORNO DO INVESTIMENTO: (MÊS)	77,47		16,37		10,61		41,48	

A combinação de hospedagem, gastronomia típica, artesanato, atividades culturais e passeios guiados, diversifica as fontes de receita e aumenta o tempo de permanência dos turistas.

As parcerias com produtores locais, instituições culturais, agências de turismo e empresas de transporte ampliam a visibilidade e o alcance da Vila Tropeira, além de fortalecer a economia local.

O planejamento cuidadoso e a execução eficiente das estratégias delineadas permitirão que a Vila Tropeira não apenas alcance seus objetivos de curto, médio e longo prazo, mas também construa uma base sólida para um crescimento sustentável e uma operação lucrativa. Assim, a Vila Tropeira poderá contribuir significativamente para a valorização da cultura tropeira, o fortalecimento da economia local e a oferta de experiências autênticas e enriquecedoras aos seus visitantes.



SEBRAE

MUITO
OBRIGADO.



PINDOBAS

DISTRITO TURÍSTICO

CONTATO

- +55 27 99763-3539
- +55 28 98809-3338
- atendimento.vendanova@es.sebrae.com.br