

# O turismo de experiência

Como em qualquer negócio, o comportamento do consumidor vem trazendo mudanças significativas nos modelos de operação das empresas atualmente. No caso do turismo, não poderia ser diferente. O segmento registra um conceito que não é novo, mas que vem ganhando força nos dias atuais com um novo tipo de viajante que busca por experiências diferenciadas e personalização da viagem, o **turista de experiência**.

Os pacotes de turismo de experiência tem maior valor agregado, podendo ser até 50% mais caros que os tradicionais.



## O QUE ESSE CLIENTE BUSCA?

Nesse caso, ele deixa de ser um observador do lugar e torna-se um **protagonista das experiências**, já que não quer mais apenas contemplar, mas ser ator no destino que escolheu para sonhar. Além disso, se mostra mais ativo e quer ser surpreendido e emocionado, buscando:

- Criar vínculos com o local visitado.
- Obter experiências mais complexas e completas.
- Viver algo inusitado, completamente diferente de sua realidade atual.



## MAS O QUE É TURISMO DE EXPERIÊNCIA, AFINAL?

- Criação de momentos mágicos ao longo de todas as etapas do ciclo de vendas, incluindo a abordagem, identificação das necessidades, apresentação dos produtos e serviços, fechamento e pós-venda.
- Venda de experiência o tempo todo, impactando positivamente a vida do seu cliente, oferecendo algo tão único que fará com que ele volte a utilizar os serviços de sua empresa.
- Superação de expectativas, não apenas vendendo ótimos produtos e serviços, e sim ajudando o cliente em atividades que muitas vezes não fazem parte da responsabilidade e atribuições de sua empresa.



## CARACTERÍSTICAS DE UM POTENCIAL DESTINO DE TURISMO DE EXPERIÊNCIA

Em se tratando da experiência propriamente dita, a proposta é fazer com que o cliente mergulhe nos costumes de uma região e vá além das visitas tradicionais. Veja abaixo o que você, empresário, pode fazer para atender melhor esse público.



Ressaltar o valor contido em lendas, mitos e mesmo em histórias do povo de uma localidade que podem ser incorporados aos produtos oferecidos pelo empreendimento. Não é necessário inventá-los, elas já existem. Só precisam ser contadas de forma mais elaborada e criativa.



Criar experiências gratificantes na região em que está inserido que possibilitam o sentir da cultura e das peculiaridades do local.



Acrescentar elementos que aumentem o uso dos sentidos, proporcionando sensações, que agregam valor e criam conexão emocional real e significativa, podendo atingir um público disposto a pagar ainda mais pelo produto.



Implantar ações que reduzam consumo de energia, água e geração de resíduos sólidos para encantar clientes, que hoje são mais ligados aos cuidados do meio ambiente e do planeta.



## Trilha de Conhecimento CONHEÇA AS SEGUINTE SOLUÇÕES DO SEBRAE/MS RELACIONADAS AO SETOR DE TURISMO:

- 1 Consultoria - Redução de Desperdício - 5 menos que são mais.
- 2 Diagnóstico em Eficiência Energética.
- 3 Boas Práticas em Eficiência Energética.
- 4 Consultoria - Gerenciamento de Resíduos Sólidos.
- 5 Como Encantar o Turista - Curso de 12 horas.
- 6 Economia da Experiência - Curso de 8 horas.

O site da sua empresa está adequado ao sistema Mobile? Se não, conte com a consultoria do SEBRAETEC para adequá-lo. Mais informações: **0800 577 0800**

**SEBRAE**

Serviço de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas  
Mato Grosso do Sul