

PORTFÓLIO 2025



Vanessa Schardong

Gestão em Turismo

Transformando o Turismo em Negócio por meio de Treinamentos e Consultorias

Quem é Vanessa Schardong?

Consultora e Mentora de Negócios.
Professora. Turismóloga.

Atuo no setor do Turismo há mais de 12 anos. Minha trajetória inclui experiências desde o operacional do setor, como agência de viagens e operadora, bem como experiências internacionais, até consolidar-me como Consultora de Negócios e Professora.

Nos últimos 6 anos, tenho me dedicado ao desenvolvimento de treinamentos, cursos, aulas, palestras e consultorias, combinando conhecimento teórico e prático para impulsionar resultados de pessoas e negócios no setor do Turismo.





Formação

- Mestre em Gestão de Turismo pela Universidade Lusófona do Porto/ UFRN (2019/2024)
- Especialista em Gestão da Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo pela Faculdade Descomplica (2023)
- Especialista em Docência do Ensino Superior e Metodologias Ativas de Aprendizado pela Faculdade Descomplica (2023)
- Bacharela em Turismo pela Universidade Feevale (2015)

Áreas de expertise: Empreendedorismo, Educação empreendedora, Gestão, Vendas & Marketing, Inovação, Docência e Turismo.

Destques da minha jornada

**+ 300 empresas
atendidas**

**+20 produtos
desenvolvidos
em 2024**

**7 produtos
homologados
pelo Sebrae RS
em 2024**

**2 cursos online
desenvolvidos
em parceria
com a Univates**

**+1.000 horas de
serviços
executados em
2024**



Conheça as minhas palestras

Apresentação dinâmica e inspiradora, com foco em compartilhar conhecimento, ideias e estratégias de maneira objetiva, para engajar e motivar o público em temas específicos.



Turismo, Empreendedorismo & Inovação

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Tendências para o setor do Turismo

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Tendências de Turismo & Gastronomia

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Marketing & Vendas para Negócios Turísticos

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Conheça os meus cursos

Capacitação de curta duração, voltada para o desenvolvimento de habilidades específicas, com abordagem prática e direcionada, ideal para aplicar conhecimentos de forma eficaz.



Planejamento e Desenvolvimento de Negócios Turísticos

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Marketing Digital para Negócios Turísticos

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Conheça os meus workshops

Experiência prática e interativa, voltada para o desenvolvimento de habilidades específicas, com foco em troca de ideias e aplicação direta de conceitos em atividades colaborativas.



Planejamento e Desenvolvimento de Negócios Turísticos

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Hospitalidade & Excelência na Gastronomia da Experiência

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Desenvolvendo Produtos Turísticos de Sucesso

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Como Vender Mais e Melhor: transformando produtos e serviços turísticos em oportunidades de negócio

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Conheça as minhas oficinas

Atividade prática e dinâmica, voltada para o aprendizado coletivo e a resolução de desafios específicos, com foco na experimentação e na construção conjunta de soluções.

Turismo de Experiência da Teoria à Ação

[Saiba mais clicando aqui!](#)

Estratégias de pós-venda para o Turismo & Gastronomia

[Saiba mais clicando aqui!](#)

Desvendando o Universo do Turismo Rural

[Saiba mais clicando aqui!](#)

Marketing Digital e Vendas para o Turismo Rural

[Saiba mais clicando aqui!](#)

Experiências Memoráveis: o poder dos detalhes no Turismo Rural

[Saiba mais clicando aqui!](#)





Conheça as minhas consultorias

Acompanhamento personalizado que oferece orientações estratégicas e práticas para atender às necessidades específicas dos negócios, com foco em alcançar resultados concretos e sustentáveis.



Planejamento e Desenvolvimento de Negócios Turísticos

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Marketing Digital para Negócios Turísticos

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Implantação de processo de pós-venda para o Turismo & Gastronomia

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Turismo de Experiência: da teoria à prática

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Desenvolvendo produtos turísticos de sucesso

[Saiba mais clicando aqui!](#)



Consultoria Comercializa Turismo

[Saiba mais clicando aqui!](#)

Conheça as consultorias executadas através da plataforma UNIO do Sebrae RS

Plataforma criada para agilizar a contratação de consultorias. Além disso, a plataforma frequentemente disponibiliza cupons de desconto para tornar os serviços ainda mais acessíveis. [Clique aqui](#) para acessar o perfil da minha empresa e contratar as consultorias.



ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

- Modelagem de Negócios
 - Gestão de Rotinas e Organização
 - Práticas de Inovação
-



MARKETING & VENDAS

- Planejamento e Presença Digital
 - Planejamento e Gestão de Marketing
 - Marketing Digital
 - Segmentação, Mercado-Alvo e Posicionamento
 - Cliente Oculto - Avaliação de atendimento
 - Estratégias Digitais na Prática
-



MERCADO

- Pesquisa de Mercado
-



Vamos juntos transformar o Turismo em Negócio?

Sustentável / Inovador / Lucrativo / Próspero

Preencha o formulário para saber mais detalhes e valores



Entre em contato



☎ (51) 99900 8487

✉ me.vanessaschardong@gmail.com

VS SCHARDONG LTDA / CNPJ: 47.148.229/0001-31

*Empresa credenciada no Edital 1 & 2 do SEBRAE RS

*Empresa credenciada na Plataforma UNIO do SEBRAE RS



**As consultorias e treinamentos apresentados neste portfólio são metodologias próprias, isto é, conteúdos e estruturas desenvolvidos por Vanessa Schardong, reconhecidos como propriedade intelectual e criados para atender às demandas do setor de Turismo de maneira estratégica e prática, com exceção das consultorias realizadas por meio da plataforma UNIO do Sebrae.*

***Ressalto que, dentro da minha expertise, posso atender demandas específicas e personalizadas.*

PALESTRA TURISMO, EMPREENDEDORISMO & INOVAÇÃO

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Sensibilizar empreendedores e profissionais do setor, apresentando as oportunidades e diferentes perspectivas de atuação. Explorar estratégias eficazes e cases inspiradores que irão guiar o caminho para o sucesso dos profissionais e empresas do setor.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, profissionais e estudantes do setor do Turismo.

- Perspectivas para o Turismo
- Novas dinâmicas de mercado e o novo consumidor do Turismo
- Empreendedorismo e Inovação
- Ferramentas práticas para Inovação
- Cases de Inovação no Turismo

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 2h

Resultado esperado: Ao término da palestra, os participantes são capacitados com uma visão estratégica ampliada do setor do Turismo, preparados para se adaptar às novas dinâmicas do mercado.

[Voltar para a página inicial](#)



PALESTRA TENDÊNCIAS PARA O SETOR DO TURISMO

[Voltar para a página inicial](#)

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Sensibilizar empreendedores e profissionais do setor, destacando as principais tendências do mercado. Vamos explorar como alinhar essas tendências às demandas do consumidor contemporâneo e às exigências do mercado atual, valorizando a autenticidade e promovendo inovações que transformem experiências turísticas em diferenciais competitivos.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, profissionais e estudantes do setor do Turismo.

- Cenário atual: Turismo em transformação
- Reinvenção e Inovação no Turismo
- Tendências para o Turismo segundo o Plano Nacional de Turismo 2024-2027
- Cases de Sucesso & Dicas Práticas

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 2h

Resultado esperado: Ao término da palestra, os participantes terão conhecimento das principais tendências do setor de turismo e estarão capacitados para aplicá-las em suas práticas e estratégias. Com insights valiosos e exemplos reais, estarão aptos a implementar soluções inovadoras que fortaleçam o posicionamento de seus negócios e criem diferenciais competitivos no mercado.



PALESTRA TENDÊNCIAS DE TURISMO & GASTRONOMIA

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Sensibilizar empreendedores e profissionais do setor do Turismo e Gastronomia, apresentando as principais tendências do mercado. Exploraremos como alinhar essas tendências às demandas do consumidor contemporâneo, valorizando a autenticidade e promovendo inovações para transformar experiências gastronômicas em diferenciais competitivos.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, profissionais e estudantes do setor do Turismo e Gastronomia.

- Relação Turismo e Gastronomia
- Cenário atual: o potencial do Turismo Gastronômico
- Reinvenção e Inovação no Turismo e na Gastronomia
- Tendências do Turismo & Gastronomia
- Cases de sucesso & Dicas práticas

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 2h

Resultado esperado: Ao término da palestra, os participantes estarão sensibilizados e inspirados a identificar e alinhar as principais tendências do Turismo e Gastronomia às demandas do consumidor contemporâneo e mercado atual.

[Voltar para a página inicial](#)



PALESTRA MARKETING & VENDAS PARA NEGÓCIOS TURÍSTICOS

[Voltar para a página inicial](#)

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Sensibilizar e educar os empreendedores e profissionais do setor turístico sobre as oportunidades do mercado, explorando estratégias de marketing & vendas eficazes, insights práticos e cases inspiradores para potencializarem os seus resultados. Além disso, destaca a importância da presença digital como diferencial competitivo, conectando-a às características únicas do mercado turístico e às demandas do consumidor moderno.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, profissionais e estudantes do setor do Turismo.

- Marketing & Vendas: uma conexão estratégica
- As tendências de consumo do Viajante 4.0
- A Intangibilidade no Turismo e a relevância da presença digital
- A base para uma estratégia de marketing de sucesso (Marketing de Conteúdo, Anúncios, WhatsApp Business e Google meu negócio)
- Dicas práticas para aplicar imediatamente

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 2h

Resultado esperado: Ao término da palestra, os participantes compreenderão a importância da presença digital no setor do Turismo e estarão aptos a aplicar estratégias de Marketing e Vendas alinhadas às demandas do Viajante 4.0, potencializando os resultados de seus negócios.



CURSO PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS TURÍSTICOS

[Voltar para a página inicial](#)

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar profissionais e empreendedores do setor de Turismo a compreender, analisar e aplicar estratégias inovadoras no contexto das políticas, cenários e perspectivas globais e locais do setor.

PÚBLICO-ALVO: Acadêmicos de Turismo, Gestores, Líderes e Empresários que possuam empreendimentos turísticos e outras áreas afins.

Módulo 1: Novas dinâmicas de mercado e o novo consumidor do Turismo

- Panorama atual do mercado turístico global
- Tendências emergentes no comportamento do consumidor turístico
- Impacto das novas tecnologias e plataformas digitais no setor

Módulo 2: Inovação e empreendedorismo no Turismo

- Importância da inovação e do empreendedorismo no contexto turístico
- Estudos de casos de empreendimentos turísticos inovadores
- Identificação de oportunidades para empreendedorismo no setor

Módulo 3: Ferramentas práticas para inovação no Turismo

- Workshop prático: Desenvolvimento de Business Model Canvas
- Ferramentas práticas para inovar

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 12h



CURSO MARKETING DIGITAL PARA NEGÓCIOS TURÍSTICOS

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar profissionais do setor do Turismo a aproveitarem as oportunidades oferecidas pelo ambiente digital para impulsionar suas atividades comerciais. Ao longo do curso, os participantes desenvolvem habilidades essenciais para criar e implementar estratégias eficazes de marketing digital, alinhadas com as especificidades e desafios do setor turístico.

PÚBLICO-ALVO: Estudantes, empreendedores e profissionais que oferecem serviços no setor do Turismo.

Módulo 1: Introdução Marketing digital & Turismo

Módulo 2: Abordagem estratégica para o marketing no setor turístico

Módulo 3: Estratégias de marketing para negócios turísticos

- O perfil de sucesso, Marketing de conteúdo, Anúncios, WhatsApp Business e Google meu negócio

Módulo 4: Uso eficaz das redes sociais no Turismo

- Segmentação de mercado no Turismo, Marketing de experiência, Gestão da reputação online, Influenciadores digitais no setor do Turismo e Turismo de streaming.

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 12h

[Voltar para a página inicial](#)



WORKSHOP PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS TURÍSTICOS

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar empreendedores e profissionais do setor do turismo na criação e desenvolvimento de modelos de negócios competitivos. Através da aplicação prática do Business Model Canvas, o objetivo é fornecer ferramentas essenciais para a construção de estratégias inovadoras e sustentáveis no cenário turístico.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, profissionais e estudantes do setor do Turismo.

- Apresentação do Business Model Canvas
- Desenvolvimento de um modelo de negócio turístico
- Dicas e insights para a execução bem-sucedida dos modelos desenvolvidos
- Desenvolvimento de Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final do workshop, os participantes terão as ferramentas necessárias para criar ou aprimorar seus modelos de negócios turísticos, tornando-os mais competitivos, inovadores e adaptáveis às demandas do mercado.

[Voltar para a página inicial](#)



WORKSHOP HOSPITALIDADE & EXCELÊNCIA NA GASTRONOMIA DE EXPERIÊNCIA

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar e inspirar profissionais do setor da Gastronomia & Turismo, proporcionando insights estratégicos e práticos para transformar simples atendimentos em experiências gastronômicas memoráveis.

PÚBLICO-ALVO: Profissionais do setor da Gastronomia & Turismo interessados em aprofundar suas práticas de atendimento e elevar a experiência do cliente.

- Cenário atual da gastronomia
- Hospitalidade como estratégia de negócio
- Perfil do turista de gastronomia de experiência
- Aplicando Hospitalidade na prática

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final do workshop, os participantes terão conhecimento sobre o cenário atual do setor, como podem aplicar estratégias de hospitalidade, conhecer o perfil do turista de gastronomia e as habilidades essenciais para desenvolver e atender esse turista.

[Voltar para a página inicial](#)



COMO VENDER MAIS E MELHOR: TRANSFORMANDO PRODUTOS E SERVIÇOS TURÍSTICOS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

[Voltar para a página inicial](#)

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Apresentar estratégias práticas para tornar produtos e serviços turísticos mais atrativos e comercializáveis, com foco na formatação de pacotes, precificação estratégica e aumento das vendas por meio de parcerias e técnicas de venda.

PÚBLICO-ALVO: Atrativos turísticos, agências receptivas, guias de turismo e empresas que atuam no setor do Turismo.

- Dinâmica atual do mercado turístico
- Criação de pacotes atrativos e personalizados
- Precificação estratégica, tarifário e política comercial
- Estratégias de venda para aumentar o ticket médio

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final do workshop, os participantes sairão com maior clareza sobre as tendências do mercado turístico, saberão como formatar pacotes atrativos, definir preços de forma estratégica, estruturar uma política comercial eficiente e aplicar técnicas de venda para aumentar o ticket médio.



WORKSHOP DESENVOLVENDO PRODUTOS TURÍSTICOS DE SUCESSO

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar profissionais e empreendedores do setor turístico, fornecendo ferramentas estratégicas e práticas para o desenvolvimento de produtos turísticos inovadores e competitivos.

PÚBLICO-ALVO: Profissionais, gestores e empreendedores do setor de Turismo, que desejam aprofundar seus conhecimentos sobre o desenvolvimento de produtos turísticos e criar experiências inovadoras e alinhadas às expectativas do consumidor contemporâneo.

- Principais características do setor do Turismo
- Cenário atual e tendências do setor
- Conhecendo o consumidor contemporâneo
- Passo a passo para desenvolver produtos turísticos
- Promoção e comercialização
- Execução e monitoramento
- Troca de ideias e boas práticas

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final do workshop, os participantes estarão capacitados a desenvolver produtos turísticos inovadores, desde a identificação de oportunidades até o planejamento, promoção, execução e monitoramento, aplicando estratégias eficazes para criar experiências memoráveis e competitivas.

[Voltar para a página inicial](#)



TURISMO DE EXPERIÊNCIA DA TEORIA À AÇÃO: OFICINA PRÁTICA PARA IMPLEMENTAÇÃO

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar empreendedores do setor do Turismo a se adaptarem à tendência "Turismo de Experiência", fornecendo orientações práticas e um passo a passo detalhado para repensar suas abordagens e identificar oportunidades de aprimoramento nos negócios. A partir da oficina será possível transformar seus serviços em experiências memoráveis para os clientes, promovendo a fidelização e a diferenciação no mercado.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e estudantes do setor de Turismo.

- Contextualizando o Turismo de Experiência
- Implantando o conceito de Experiência
- Passo a passo para a implantação do conceito de Experiência
- Plano de implantação e Monitoramento

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final da oficina, os participantes estarão habilitados a redefinir suas abordagens e identificar oportunidades de aprimoramento em seus negócios turísticos, alinhando-os à tendência do "Turismo de Experiência".

[Voltar para a página inicial](#)



OFICINA ESTRATÉGIAS DE PÓS-VENDA PARA O TURISMO & GASTRONOMIA

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar os participantes com estratégias práticas de pós-venda para fidelizar clientes e agregar valor aos negócios do Turismo, hotelaria e gastronomia, utilizando personalização, marketing digital e boas práticas de relacionamento.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e estudantes do setor de Turismo e Gastronomia.

- Fundamentos do pós-venda
- Personalização da experiência do cliente
- Pós-venda digital
- Boas práticas no pós-venda
- Atividade prática

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 2h

Resultado esperado: Os participantes serão capazes de identificar as melhores práticas de pós-venda, aplicar estratégias eficazes em seus negócios e desenvolver um esboço de plano de pós-venda personalizado. Com isso, terão uma compreensão clara de como o pós-venda impacta a fidelização e geração de valor, além de ferramentas práticas para aprimorar o relacionamento com seus clientes.

[Voltar para a página inicial](#)



OFICINA DESVENDANDO O UNIVERSO DO TURISMO RURAL

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar os participantes a compreenderem o potencial do Turismo Rural, explorando suas características, tendências e oportunidades. A oficina visa proporcionar uma base sólida para que os empreendedores possam identificar estratégias de desenvolvimento, fortalecendo a conexão entre negócios, comunidade e visitantes.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e profissionais atuantes ou interessados no segmento de Turismo Rural.

- Introdução, definição e contexto do Turismo Rural
- Exploração do potencial econômico e social dessas atividades
- Tendências e oportunidades
- Estudos de caso
- Discussão em grupo sobre lições aprendidas e insights
- Desenvolvimento do plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final da oficina, os participantes compreenderão o conceito e as oportunidades do Turismo Rural, identifiquem tendências e boas práticas, e elaborem estratégias iniciais para fortalecer seus negócios e atrair visitantes de forma mais eficaz.

[Voltar para a página inicial](#)



OFICINA MARKETING DIGITAL E VENDAS PARA O TURISMO RURAL

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar os participantes a desenvolverem estratégias eficazes de marketing digital e vendas para o Turismo Rural.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e profissionais atuantes ou interessados no segmento de Turismo Rural.

- Como identificar e segmentar os diferentes tipos de clientes que se interessam por Turismo Rural
- Criação de personas para cada segmento de público, definindo seus perfis, necessidades, desejos e motivações
- Desenvolvendo estratégias de marketing: O perfil de sucesso, Marketing de conteúdo, Anúncios, WhatsApp Business e Google meu negócio
- Diferentes canais de comercialização
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final da oficina, os participantes estarão aptos a identificar e segmentar seu público-alvo, criar personas alinhadas ao Turismo Rural, utilizar ferramentas digitais para promoção e vendas, e implementar um plano de ação que otimize a presença online e potencialize a atração e conversão de clientes.

[Voltar para a página inicial](#)



OFICINA EXPERIÊNCIAS MEMORÁVEIS: O PODER DOS DETALHES NO TURISMO RURAL

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Capacitar os participantes a compreenderem o conceito e os benefícios do Turismo de Experiência, destacando sua aplicação no contexto do Turismo Rural. A oficina visa ensinar como criar vivências únicas e memoráveis, fortalecer o engajamento com a comunidade local e estabelecer parcerias estratégicas, promovendo diferenciação no mercado e fidelização dos clientes.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e profissionais atuantes ou interessados no segmento de turismo rural.

- Definição e contexto do Turismo de Experiência
- Diferença entre o Turismo tradicional e o Turismo de experiência
- Benefícios de trabalhar com o Turismo de Experiência
- Como proporcionar experiências memoráveis e únicas para os clientes no Turismo Rural
- Engajamento com a comunidade rural e parcerias
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 3h

Resultado esperado: Ao final da oficina, os participantes estarão aptos a criar experiências únicas e memoráveis no turismo rural, fortalecendo a conexão com a comunidade, diferenciando-se no mercado e fidelizando seus clientes.

[Voltar para a página inicial](#)



CONSULTORIA PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS TURÍSTICOS

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Gerar ideias de negócios, construir, criar, recriar, reinventar modelos de negócios turísticos diferenciados e competitivos.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores do setor do Turismo e profissionais que pretendem investir no setor.

O QUE A EMPRESA RECEBE:

- Funil de ideias para oportunidades de negócios (para negócios que estão em fase de idealização)
- Canvas do Modelo de Negócio

Desenvolvemos: Proposta de valor, Relacionamento com clientes, Canais, Fontes de receita, Atividades-chave, Recursos-chave, Parcerias-chave, Estrutura de custos e Segmentos de mercado

- Identificação de oportunidades para inovar
- Dicas e insights para a execução bem-sucedida do modelo de negócio desenvolvido
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 12h

Resultado esperado: Ao final da consultoria, a empresa terá as ferramentas necessárias para criar ou aprimorar seus modelos de negócios turísticos, tornando-os mais competitivos, inovadores e adaptáveis às demandas do mercado.

[Voltar para a página inicial](#)



CONSULTORIA MARKETING DIGITAL PARA NEGÓCIOS TURÍSTICOS

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Potencializar a presença online de negócios turísticos, gerando novas oportunidades e conexões estratégicas. Criação de estratégias personalizadas nas redes sociais, considerando as especificidades do setor, ampliação da visibilidade, atração de clientes e fortalecimento da marca. Transforme interações online em resultados tangíveis.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores e gestores de negócios turísticos, a consultoria é ideal para hotéis, agências de viagens, restaurantes, e demais empreendimentos do setor.

O QUE A EMPRESA RECEBE:

- Plano de Marketing Digital contendo: Análise do perfil, DNA de conteúdo, Personas, Jornada de compra, Linhas editoriais, Ideias de conteúdo, IA para a geração de conteúdo, Indicadores de performance
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 18h

Resultado esperado: Ao final da consultoria, a empresa terá o conhecimento e autonomia necessária para planejar e executar a estratégia de marketing digital.

[Voltar para a página inicial](#)



CONSULTORIA IMPLANTAÇÃO DE PROCESSO DE PÓS- VENDA PARA O TURISMO & GASTRONOMIA

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Implantar um processo de pós-venda eficiente e personalizado para empresas do Turismo e Gastronomia, auxiliando os empresários e gestores a utilizar ferramentas adequadas, criar conteúdos estratégicos e analisar resultados para fidelizar clientes e gerar valor contínuo.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e profissionais atuantes ou interessados no segmento de Turismo e Gastronomia.

O QUE A EMPRESA RECEBE:

- Diagnóstico inicial sobre o processo de pós-vendas
- Processo de pós-venda personalizado
- Plano de ação com sugestão de estratégias personalizadas

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 6h

Resultado esperado: Ao final da consultoria, a empresa terá um processo de pós-venda personalizado, implementado e com estratégias claras para fidelizar clientes e melhorar o relacionamento.

[Voltar para a página inicial](#)



CONSULTORIA TURISMO DE EXPERIÊNCIA: DA TEORIA À PRÁTICA

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Auxiliar empresas do setor do Turismo a implementar o conceito de Turismo de Experiência em seus negócios, transformando produtos e serviços em vivências memoráveis e diferenciadas. A consultoria foca na criação de experiências que gerem engajamento emocional, fidelização de clientes e vantagem competitiva no mercado.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores e gestores de negócios turísticos, a consultoria é ideal para agências de viagens, restaurantes, pousadas e demais empreendimentos do setor.

O QUE A EMPRESA RECEBE:

- Acompanhamento personalizado
- Plano de Experiência: roteiro estratégico de implementação
- Documento em PDF com resumo das reuniões, principais insights e estratégias desenvolvidas ao longo da consultoria
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 16h

Resultado esperado: Ao final da consultoria, o negócio estará alinhado ao conceito de Turismo de Experiência, com um portfólio estruturado e diferenciado, estratégias comerciais e promocionais definidas e um plano de monitoramento que garanta melhorias contínuas, aumento da competitividade e fidelização de clientes.

[Voltar para a página inicial](#)



CONSULTORIA DESENVOLVENDO PRODUTOS TURÍSTICOS DE SUCESSO

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Auxiliar empreendedores e gestores do setor do Turismo na criação e estruturação de produtos turísticos competitivos e inovadores. A consultoria abrange desde a identificação de oportunidades e necessidades do mercado até o desenvolvimento, comercialização e monitoramento do produto, garantindo experiências memoráveis e impacto sustentável no negócio.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores, gestores e profissionais do setor turístico que desejam estruturar produtos turísticos diferenciados e alinhados com as expectativas do consumidor contemporâneo.

O QUE A EMPRESA RECEBE:

- Acompanhamento estratégico e personalizado
- Plano de desenvolvimento do produto turístico, considerando as etapas: diagnóstico, planejamento, precificação, comercialização e monitoramento
- Documento em PDF com resumo das reuniões, insights e estratégias desenvolvidas
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 24h

Resultado esperado: Ao final da consultoria, o negócio terá um produto turístico estruturado, com estratégias definidas para sua entrada no mercado e um plano de monitoramento para ajustes e otimizações conforme os primeiros feedbacks.

[Voltar para a página inicial](#)



CONSULTORIA COMERCIALIZA TURISMO

PROGRAMAÇÃO:

OBJETIVO: Aplicar, de forma prática e personalizada, os conteúdos trabalhados no workshop (pg. 21), apoiando cada empresa na estruturação de pacotes atrativos, precificação estratégica, política comercial e estratégias de comercialização com foco em parcerias com agências e operadoras.

PÚBLICO-ALVO: Atrativos turísticos, agências receptivas, guias de turismo e empresas que atuam no setor do Turismo.

O QUE A EMPRESA RECEBE:

- Acompanhamento personalizado
- Documento em PDF com resumo das reuniões, principais insights e estratégias desenvolvidas ao longo da consultoria
- Plano de ação

INFORMAÇÕES GERAIS:

Carga horária: 8h

Resultado esperado: Ao final da consultoria, a empresa poderá ter maior clareza estratégica sobre sua atuação comercial, com pacotes formatados de forma mais atrativa, precificação estruturada, política comercial organizada e estratégias de venda mais alinhadas com seus objetivos e público-alvo.

[Voltar para a página inicial](#)

