



Salvador

Nº 02
Maio 2012

MAIS OPORTUNIDADES PARA SALVADOR

A cidade que já faz mais das oportunidades do Carnaval também pode fazer mais das oportunidades da Copa. Não há dúvidas de que o baiano sabe receber muito bem o seu turista e que quem pisa nas terras do Senhor do Bonfim, nunca mais esquece. Por isso, Salvador trabalha agora, antes da Copa, para que ele volte depois do evento.

Impactar o setor turístico é um dos objetivos do Programa Sebrae 2014. Para que isso aconteça, estão sendo adotadas iniciativas como a divulgação de informações a respeito de oportunidades de negócios.

Uma fonte de consulta objetiva para o empreendedor está no portal www.sebrae.com.br. Selecione o estado da Bahia, acesse tendências e oportunidades à esquerda da tela. Nesta rota de navegação, poderão ser encontradas fichas técnicas a respeito de negócios de diversos setores. No turístico, por exemplo, estão:

- Agências de Marketing Esportivo
- Agências de Turismo Receptivo para Solteiros
- Site de Viagens para Classe C
- Turismo Espeológico Sustentável

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS AGÊNCIAS DE TURISMO RECEPTIVO PARA SOLTEIROS

Investimentos	R\$ 50.000,00
Equipamentos e instalações	R\$ 10.000,00 (2 computadores com sistema de gestão e operação de agências de viagem, site em inglês e português, internet e telefone)
Capital de Giro	R\$ 40.000,00
Funcionários	4 (o dono, 1 operador, 1 financeiro e 1 office-boy)

Acesse a ficha completa em:
<http://www.sebrae.com.br/uf/bahia/acesse/tendencias-e-oportunidades/AGENCIAS%20DE%20TURISMO%20RECEPTIVO%20PARA%20SOLTEIROS.pdf/>



Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas

60% DO TURISTA DE COPA É SOLTEIRO

Segundo a pesquisa realizada pela FGV, durante a Copa de 2010 na África, 60% do turista de Copa do Mundo é solteiro e a maioria viajou com amigos. Esse é o perfil do público que se espera receber durante o mês dos jogos.

Planejar um pacote de serviços e um cardápio de programas para a estadia do turista solteiro é fundamental para o sucesso do negócio. Para tanto, é importante saber os hábitos de lazer e de práticas socioculturais desse público. São respostas às perguntas como:

- Exposição de arte ou show de axé;
- Praia ou trilhas de bicicleta; e
- Espetáculo teatral ou de dança.

O importante é que a agência de receptivo esteja capacitada para organizar a viagem de acordo com os objetivos e peculiaridades do turista, otimizando resultados, minimizando custos e gerenciando dificuldades.

Lembrando que são fatores determinantes, principalmente para turistas estrangeiros, na escolha da agência de receptivo: a confiabilidade e a capacidade de resposta.

Portanto, a agência tem que prestar serviço minimamente como prometido; mostrar segurança ao lidar com problemas; cumprir prazos e horários determinados; e manter clientes informados sobre datas em que os serviços serão realizados. A rota de qualidade na prestação de serviços turísticos é um dos elementos-chave para transformar a Copa de 2014 em mais oportunidades para Salvador após a Copa.



PARA QUEM TEM DÚVIDAS

O cronômetro que conta os dias para o início do grande evento não para de avançar contra o tempo. Para aqueles empreendedores que gostariam de fazer parte destas oportunidades, mas ainda precisam identificar qual é o próprio caminho, vai a dica:

- A cartilha é uma leitura riquíssima. Antes de iniciá-la, basta ter em mente uma pergunta: qual é o perfil do consumidor com o qual gostaria de atuar.

Há diversas opções de negócios em segmentos de mercados na publicação "Tendências & Oportunidades".



TERCEIRIZAÇÃO DOS SERVIÇOS

FACILIDADES PARA O CLIENTE, OPORTUNIDADES PARA AS MPE

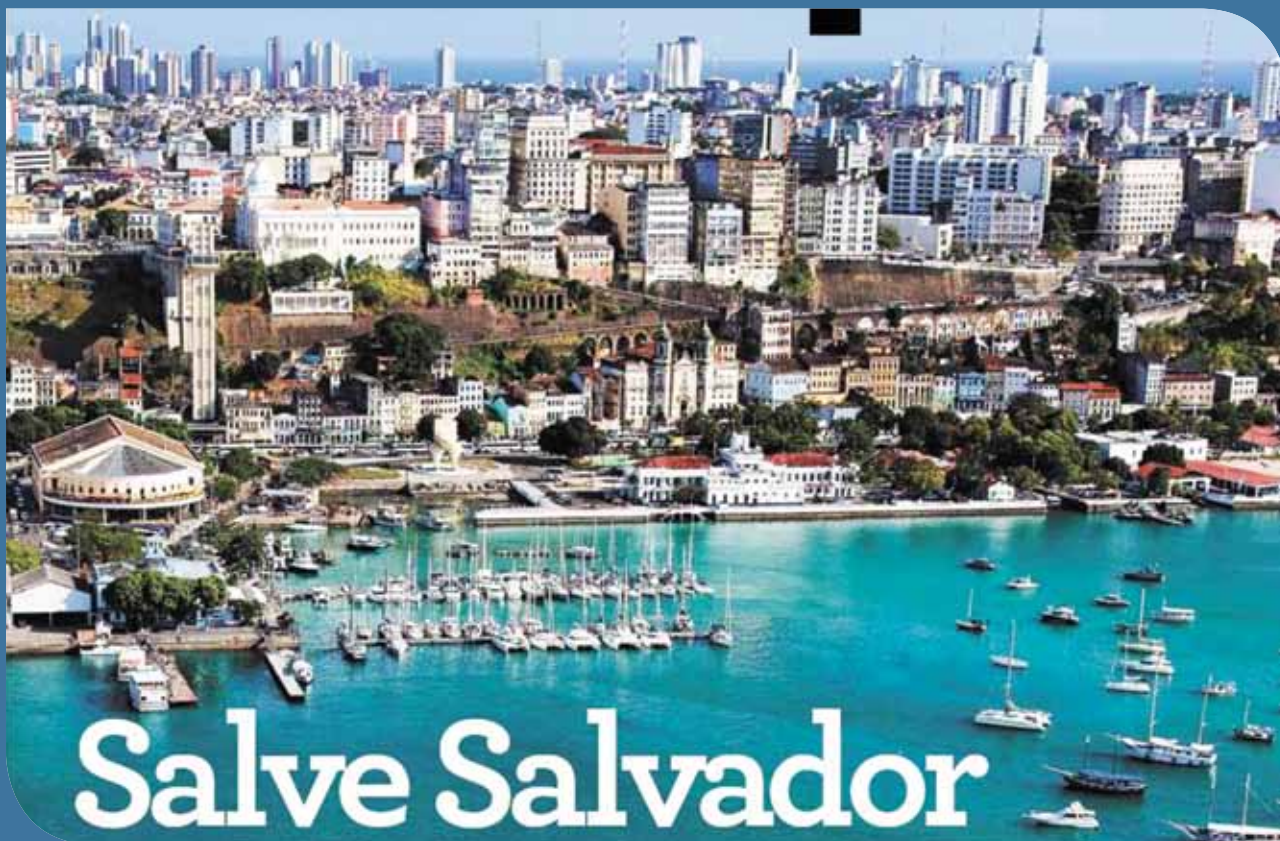
O mercado de salas comerciais de Salvador, que apresentava número expressivo de lançamentos já em 2010, deve manter-se em alta com a chegada da Copa. Por isso, as micro e pequenas empresas da cidade que prestam serviços de limpeza, arrumação e manutenção de prédios comerciais devem se preparar para crescer.

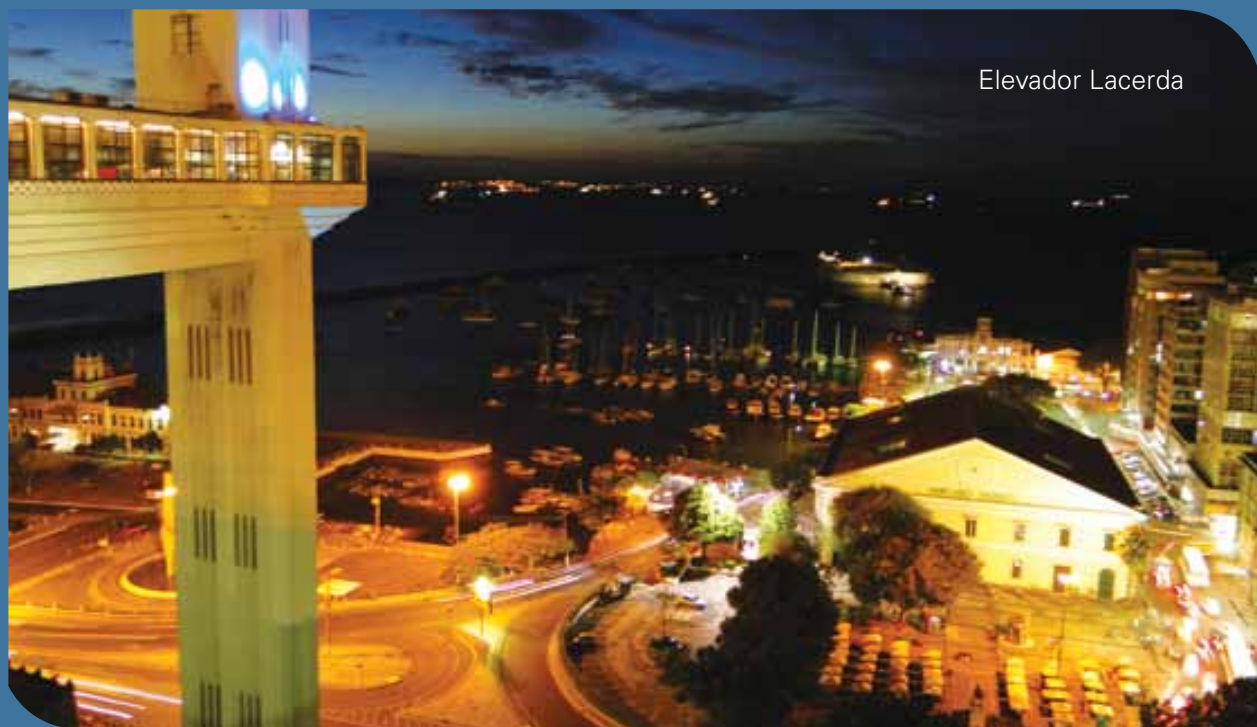
Isto porque da limpeza do banheiro ao cafezinho que será servido às visitas, a tendência apresentada pelos locatários e compradores de salas comerciais é a terceirização das atividades que não estão diretamente relacionadas ao negócio.

QUEM É O SEU CLIENTE?

Algumas incorporadoras também atuam como administradoras dos prédios comerciais e são potenciais contratantes de prestadores de serviços de menor porte. Mas é possível também divulgar os serviços e facilidades oferecidos por sua empresa diretamente aos usuários das salas.

Procure o Sebrae mais perto de você:
<http://www.sebrae.com.br/uf/bahia>
0800 570 0800





Elevador Lacerda



Pelourinho