

Acelerador TURISMO

E-BOOK GRATUITO · GUIA PRÁTICO

A Rota da *Reserva*

Os 7 pontos onde a sua agência perde vendas, e como corrigir cada um.

Para receptivos, agências e hospedagens

aceleradorturismo.com.br

BOAS-VINDAS

Este guia é sobre o caminho que o turista faz *antes do sim.*

Todo dono de agência já viveu isso: o turista pede o valor, parece interessado... e some. Quase sempre, a venda não se perdeu naquele momento. Ela começou a escapar bem antes, em algum ponto da jornada que você nem estava olhando.

Neste e-book você vai acompanhar a Camila, uma turista comum, pelas 7 paradas que ela faz até reservar um passeio. Em cada parada você vai ver o que ela faz, onde muitas agências perdem a venda, como corrigir e um checklist rápido para conferir na sua operação.



Quem escreveu

Erivelton trabalha com tráfego pago desde 2015 e já administrou mais de R$ 12 milhões em verba de anúncios. Hoje lidera o Acelerador Turismo, focado em negócios de turismo.

@eriveltonmarketing

Como usar este guia

Leia com a sua operação na cabeça. Marque os checklists com sinceridade. No final, o **Mapa de Vazamentos** mostra onde a sua agência mais perde reservas.

O TURISTA MUDOU

O passeio é vendido *antes* do turista chegar à cidade.

Antes, muita venda de receptivo acontecia no destino: indicação da pousada, guia na porta do hotel, balcão na praça. Ainda acontece, mas hoje boa parte dos turistas chega com tudo planejado.

Ele descobre o destino num vídeo, pesquisa no Google e na IA, entra no site, chama no WhatsApp, compara, busca avaliações... e só depois reserva. São várias paradas, em vários canais, ao longo de dias ou semanas.

Cada parada é uma oportunidade de ser escolhido, ou um furo por onde a reserva escapa para o concorrente. A boa notícia é que a maioria desses furos é simples de fechar, quando você sabe onde eles estão.

A PERGUNTA DESTE GUIA

Em qual das 7 paradas a sua agência está perdendo a Camila?

As 7 paradas da *Camila.*



A ordem pode mudar, e o turista pode voltar algumas paradas antes de decidir. Mas todas aparecem em algum momento. Vamos a cada uma.

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 01

Descoberta.

Instagram · TikTok · Reels



O que acontece aqui

Tudo começa antes de qualquer pesquisa. O turista está rolando o feed, vê um vídeo do destino e pensa: “quero ir pra lá”. Ele salva, manda para o parceiro ou para os amigos. Ainda não escolheu agência nenhuma, mas já está formando a lista de quem vai procurar depois.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Quando o turista sonha com o seu destino, ele vê a sua agência?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- Só posta **foto de catálogo ou arte de preço**, sem mostrar a experiência de verdade.
- Não tem **vídeo do passeio na visão do turista**: a vista, a emoção, as pessoas.
- Só aperta "impulsionar", sem **anúncio para quem está planejando** a viagem.
- Bio genérica, que não diz **o que faz, onde e como reservar**.

COMO CORRIGIR

1. Grave **vídeos curtos da experiência**, com o melhor momento nos 3 primeiros segundos.
2. Anuncie para **quem mora nas cidades de onde vêm seus turistas** e tem interesse em viagem.
3. Reescreva a bio: **passeio + destino + como reservar**, com link para o WhatsApp.
4. Crie destaques de **Passeios, Valores, Depoimentos e Como chegar**.
5. Faça parcerias com **criadores de conteúdo de viagem** que já falam do destino.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

- [ ] Postei 3 ou mais vídeos de experiência real nos últimos 30 dias
- [ ] Tenho anúncio ativo para quem planeja viajar ao destino
- [ ] Minha bio diz o que faço, onde e como reservar
- [ ] Tenho destaques com valores e depoimentos

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 02

Pesquisa.

Google · Google Maps · IA · busca do Instagram



O que acontece aqui

Com o destino escolhido, o turista vai atrás de quem faz o passeio. Pesquisa no Google, olha o mapa, busca no Instagram e, cada vez mais, pergunta para uma IA: “quais as melhores agências de passeio em...”. Quem aparece aqui entra na lista. Quem não aparece, nem chega a ser considerado.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Se o turista perguntar para a IA agora, ela cita a sua agência?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- Não aparece no Google para buscas como **“passeio de buggy em [destino]”**.
- Perfil da empresa no Google **incompleto**: poucas fotos, sem serviços, poucas avaliações.
- Site e redes **não respondem às dúvidas** do turista, então a IA não tem o que citar.
- Nome, telefone e endereço **diferentes** no Instagram, no Google e no site.

COMO CORRIGIR

1. Rode uma **campanha de pesquisa no Google** com o nome de cada passeio + destino.
2. Complete o **perfil da empresa no Google**: categorias, serviços com preço, fotos novas toda semana.
3. Publique **perguntas e respostas reais**: quanto custa, quanto tempo dura, o que levar. É isso que a IA lê.
4. Use **as mesmas informações** em todos os canais.
5. Peça avaliações que **citem o nome do passeio**. Isso ajuda no Google e na IA.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

- [ ] Apareço no Google quando busco meu passeio + destino
- [ ] Meu perfil no Google tem fotos recentes e serviços
- [ ] Tenho página ou post que responde às dúvidas mais comuns
- [ ] Meu nome e contato são iguais em todos os canais

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 03

Site.

Site · link da bio · página do passeio



O que acontece aqui

O turista clica no seu link para entender melhor: quanto custa, quanto tempo dura, o que está incluso, como reservar. Aqui ele decide se vale a pena chamar você. Página lenta, sem preço ou sem botão de WhatsApp faz ele voltar para o Google e clicar no próximo.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Seu site vende sozinho ou só pede para o turista perguntar?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- Site **lento no celular**: mais de 3 segundos para abrir.
- **“Consulte valores”** no lugar do preço.
- Sem **roteiro, duração, o que inclui e ponto de encontro**.
- Botão de WhatsApp **escondido** ou que não funciona.
- Nada de **prova**: avaliações, Cadastur, CNPJ, tempo de mercado.

COMO CORRIGIR

1. Crie **uma página por passeio**: foto real, duração, o que inclui, ponto de encontro e “a partir de R$”.
2. Deixe um **botão de WhatsApp fixo** na tela, com mensagem pronta citando o passeio.
3. Teste a velocidade no **PageSpeed Insights** do Google e comprima as imagens.
4. Mostre **avaliações, Cadastur e formas de pagamento** perto do botão.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

- [ ] Meu site abre rápido no celular
- [ ] Cada passeio tem preço ou “a partir de”
- [ ] O botão de WhatsApp aparece em todas as páginas
- [ ] Mostro avaliações e Cadastur no site

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 04

WhatsApp.

Primeiro contato



O que acontece aqui

O turista chama no WhatsApp. Normalmente, ele chama três ou quatro agências ao mesmo tempo. A primeira que responde bem sai na frente. “Responder bem” não é só rápido: é acolher, entender o que ele quer e recomendar, em vez de só mandar uma tabela.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Quanto tempo a sua equipe leva para responder? E responde vendendo ou só informando?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- **Demora**: horas para a primeira resposta.
- Resposta seca, tipo **"Bom dia, qual a data?"**, sem se apresentar.
- Manda **tabela em PDF** e espera o turista decidir sozinho.
- Não pergunta nada: **quantas pessoas, perfil, o que procura**.

COMO CORRIGIR

1. Ative a **mensagem de saudação** do WhatsApp Business, inclusive fora do horário.
2. Use um **roteiro em 4 passos**: acolher → perguntar (data, pessoas, perfil) → recomendar 1 ou 2 opções com valor → propor o próximo passo.
3. Monte o **catálogo** do WhatsApp Business com fotos e valores.
4. Crie **respostas rápidas** para as perguntas que mais chegam.
5. Defina uma **meta de tempo de resposta** no horário comercial, por exemplo até 5 minutos.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

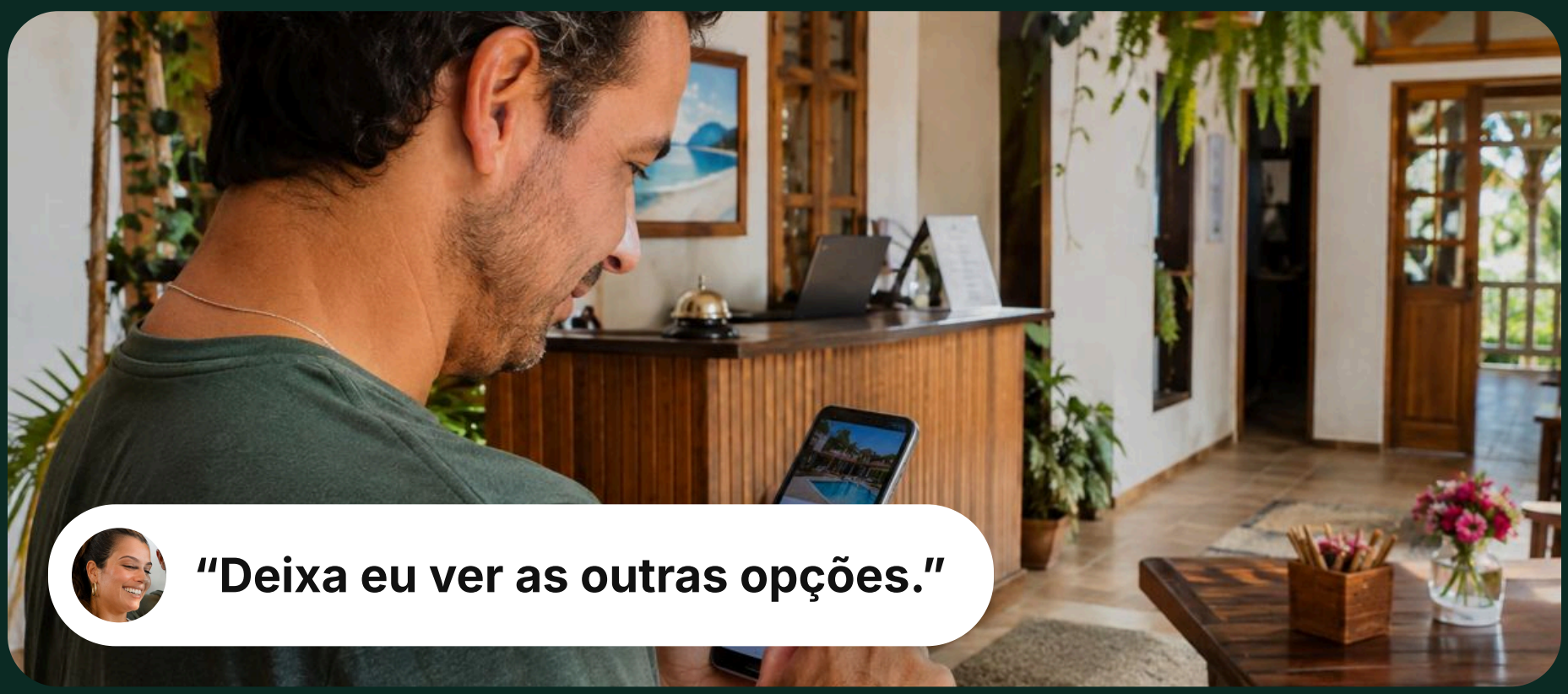
- [ ] Respondo em poucos minutos no horário comercial
- [ ] Tenho mensagem automática fora do horário
- [ ] Recomendo opções em vez de só mandar tabela
- [ ] Uso catálogo e respostas rápidas

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 05

Comparação.

WhatsApp · Instagram · outras agências



O que acontece aqui

O turista recebe os valores... e some. Não é falta de interesse: ele está comparando. Enquanto isso, outras agências mandam vídeo do passeio, avisam de vaga, aparecem de novo no feed dele. Quem continua presente com algo útil ganha. Quem fica esperando perde.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Quando o turista some, alguém da sua agência volta a falar com ele?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- **Nenhum follow-up** depois de mandar o valor.
- Sem **remarketing**: o turista nunca mais vê a sua agência.
- Briga **só por preço**, sem mostrar diferencial.
- Contatos **sem registro**: ninguém sabe quem pediu orçamento e não fechou.

COMO CORRIGIR

1. Faça **follow-up em 3 toques** (24 h, 48 h e 5 dias), sempre levando algo útil: vídeo do passeio, depoimento, vaga real.
2. Rode **remarketing** para quem visitou o site ou interagiu no Instagram.
3. Deixe claro o que você oferece **além do preço**: guia credenciado, grupo menor, fotos, transfer.
4. Use **etiquetas** no WhatsApp Business ou um CRM simples: “orçamento enviado”, “negociando”, “fechado”.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

- [ ] Faço follow-up com quem pediu valor e não fechou
- [ ] Tenho remarketing ativo
- [ ] Sei explicar meu diferencial além do preço
- [ ] Registro cada orçamento enviado

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 06

Confiança.

Google · Tripadvisor · Reclame Aqui · Instagram



O que acontece aqui

Antes de pagar, o turista quer segurança. Ele procura o nome da sua agência, lê as avaliações e, principalmente, como você responde. Olha os depoimentos no Instagram e o Reclame Aqui. Poucas avaliações ou uma reclamação sem resposta bastam para ele escolher outra agência.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Se o turista pesquisar a sua agência agora, o que ele encontra?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- **Poucas avaliações**, ou avaliações antigas.
- Reclamação **sem resposta** no Google ou no Reclame Aqui.
- **Nenhum depoimento em vídeo** de cliente real.
- Cadastur, CNPJ e **política de cancelamento** escondidos.

COMO CORRIGIR

1. Peça avaliação **no fim de todo passeio**, com link direto e QR code no veículo ou no balcão.
2. **Responda todas as avaliações**, inclusive as negativas, com educação e solução.
3. Grave **depoimentos curtos** de clientes felizes e salve num destaque.
4. Mostre **Cadastur, CNPJ, tempo de mercado e política de cancelamento**.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

- ☐ Recebo avaliações novas todo mês
- ☐ Respondo todas as avaliações e reclamações
- ☐ Tenho depoimentos em vídeo no Instagram
- ☐ Cadastur e política de cancelamento estão visíveis

1 2 3 4 5 6 7

PARADA 07

Decisão.

WhatsApp · pagamento · confirmação



O que acontece aqui

O turista volta decidido. Agora qualquer atrito custa a venda: demora para responder, pedido de documentos demais, pagamento confuso. E depois do pagamento ainda falta a parte que traz a próxima venda: confirmar bem, cuidar do turista e pedir avaliação.

PERGUNTA PARA VOCÊ

Quantas reservas já escaparam depois do sim?

ONDE A RESERVA ESCAPA

- **Demora** para responder justo quando o turista quer fechar.
- Pagamento **confuso**: pede dados demais antes de receber.
- Sem **confirmação profissional** com data, horário e ponto de encontro.
- Sem **pós-venda**: nada de lembrete, agradecimento ou pedido de avaliação.

COMO CORRIGIR

1. Tenha um **fechamento em 3 mensagens prontas**: resumo da reserva → link de pagamento ou Pix do sinal → confirmação.
2. Peça **só os dados essenciais** na hora de reservar e o resto depois.
3. Envie um **voucher** com data, horário, ponto de encontro e o que levar.
4. Faça o **pós-venda**: lembrete na véspera, agradecimento e pedido de avaliação. Ele alimenta a parada 6.

CHECKLIST RÁPIDO · MARQUE O QUE JÁ FAZ

- [ ] Respondo rápido quando o turista diz que quer fechar
- [ ] Tenho link de pagamento ou Pix com instruções claras
- [ ] Envio confirmação com todos os detalhes
- [ ] Peço avaliação depois de todo passeio

MAPA DE VAZAMENTOS

Onde a sua agência *perde reservas?*

Volte aos checklists. Em cada parada, se você deixou **2 ou mais itens sem marcar**, marque “Vazando”.

	PARADA	OK	VAZANDO
01	**Descoberta** Quando o turista sonha com o seu destino, ele vê a sua agência?	☐	☐
02	**Pesquisa** Se o turista perguntar para a IA agora, ela cita a sua agência?	☐	☐
03	**Site** Seu site vende sozinho ou só pede para o turista perguntar?	☐	☐
04	**WhatsApp** Quanto tempo a sua equipe leva para responder? E responde vendendo ou só informando?	☐	☐
05	**Comparação** Quando o turista some, alguém da sua agência volta a falar com ele?	☐	☐
06	**Confiança** Se o turista pesquisar a sua agência agora, o que ele encontra?	☐	☐
07	**Decisão** Quantas reservas já escaparam depois do sim?	☐	☐

0 a 1
Jornada bem cuidada. Agora o foco é escalar o que já funciona.

2 a 3
Furos pontuais que já custam reservas toda semana.

4 ou mais
A jornada inteira precisa de ajuste. É aqui que mais se ganha.

CALENDÁRIO DE CAMPANHAS 2027

Quem anuncia antes *vende mais.*

O turista reserva feriado com antecedência. Como regra prática, coloque a campanha no ar **2 a 3 meses antes** da data.

DATA	QUANDO É	COMEÇAR A ANUNCIAR
Réveillon e verão	26/12/2026 a fev/2027	**Já, em novembro**
Carnaval	6 a 10/02/2027	**Novembro e dezembro**
Semana Santa	26 a 28/03/2027 (sexta a domingo)	**Janeiro**
Tiradentes	21/04/2027 (quarta)	**Fevereiro**
Dia do Trabalho	01/05/2027 (sábado)	**Fevereiro e março**
Corpus Christi	27/05/2027 (quinta)	**Março**
Férias de julho	julho de 2027	**Abril e maio**
Independência	07/09/2027 (terça)	**Junho e julho**
N. Sra. Aparecida	12/10/2027 (terça)	**Julho e agosto**
Finados e Proclamação	02/11 (terça) e 15/11/2027 (segunda)	**Agosto e setembro**
Réveillon 2028	dezembro de 2027	**Setembro e outubro**

Datas nacionais. Inclua também os eventos e feriados locais do seu destino.

DIAGNÓSTICO GRATUITO

Quer ver o mapa da *sua agência?*

Se você marcou dois ou mais vazamentos, vale olhar com calma. No diagnóstico gratuito, eu analiso a jornada da sua agência, do anúncio ao fechamento no WhatsApp, e te mostro:

1. Em quais paradas você está perdendo reservas
2. O que corrigir primeiro para ter resultado mais rápido
3. As datas em que você precisa anunciar agora



+R$ 12 milhões

em verba de anúncios administrada desde 2015

COMO PEDIR

Chame no WhatsApp (62) 8200-3321 e escreva "Quero meu diagnóstico".

Ou acesse **aceleradorturismo.com.br** · Instagram **@eriveltonmarketing**

Acelerador
TURISMO

Mais reservas diretas para o seu *negócio de turismo.*

Tráfego pago · Sites · SEO e IA · Materiais comerciais · CRM

aceleradorturismo.com.br · @eriveltonmarketing