

Brasil, 24 de março de 2022.

AO
CONSÓRCIO INTERMUNICIPAL DE TURISMO
COSTA VERDE E MAR - CITMAR
SRA. VIVIAN FLORIANI
DD. DIRETORA EXECUTIVA

Ref. PROPOSTA DE PARTICIPAÇÃO COMO EXPOSITOR NAS RODADAS DE NEGÓCIOS DO MEETING BRASIL, OBJETIVANDO A RETOMADA DAS AÇÕES DE PROMOÇÃO, CAPACITAÇÃO E GERAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS COM PROFISSIONAIS DE TURISMO DA AMÉRICA LATINA

Prezada Senhora

Apresentamos proposta para a participação no evento **MEETING BRASIL 2022** visando a retomada de promoção e capacitação dos **DESTINOS DA COSTA VERDE E MAR** aos principais **OPERADORES** e **AGENTES DE VIAGENS** em quatro países da América Latina.

A EXPAN + Inteligência em turismo, tem como compromisso e diretriz na realização de missões empresariais com eficiência e serenidade nos serviços prestados, garantindo a presença de público de profissionais de turismo qualificados para promoção e geração de negócios com o mercado brasileiro.

Em parceria com iniciativa privada e importantes destinos turísticos do Brasil, já realizamos rodadas de negócios internacionais por mais de 40 edições em 6 países no formato presencial e 17 países da América Latina no formato online por dois anos consecutivos durante a pandemia do COVID-19 (2020 e 2021). Reunimos centenas de profissionais do setor de distribuição de viagens com real interesse em realizar negócios e manter relacionamento com o mercado brasileiro.

Após um período de incertezas, entendemos que é hora de realizarmos novas ações que reaproxime os profissionais de turismo destes países com a **COSTA VERDE E MAR**, dando continuidade aos trabalhos realizados no passado e que, mais do que nunca se torna necessário esta reaproximação.

Sendo assim, apresentamos de forma detalhada, **proposta para a participação COSTA VERDE E MAR para a realização de rodadas de negócios aos profissionais de turismo, durante o evento, visando a promoção com atividades exclusivas deste importante destino** nos principais mercados emissores de turistas da América Latina, como pode ser observado a seguir.

**ENTENDA COMO FUNCIONA O TRABALHO DO MEETING BRASIL
RODADA DE NEGÓCIOS E QUEM PARTICIPA**

⇒ **EXPOSITORES**

LÍDES DE SEGMENTOS DE TURISMO
DESTINOS E ATRATIVOS TURÍSTICOS
PRODUTOS E SERVIÇOS COMO HOTEIS, RECEPTIVOS
ASSOCIAÇÕES E CONVENTION & VISITORS BUREAU

⇒ ATIVIDADES E AÇÕES

Rodada de Negócios entre os expositores do Brasil com as maiores e melhores operadoras de turismo e agentes de viagem dos principais mercados emissores para o Brasil, como (*Argentina – Chile – Paraguai – Uruguai – Peru – Bolívia – Colômbia*) e mais 10 países Latino-americanos participando de forma online.

⇒ EXPOSITORES DO BRASIL E OPERADORES DE TURISMO

Reunião privada (presencial) com os operadores que querem realizar negócios e discutirem preços entre os fornecedores do Brasil, através da **REUNIÃO DE RECONHECIMENTO DE PRODUTO** que acontece durante a programação de cada evento.

⇒ CAPACITAÇÃO DE DESTINOS E PRODUTOS DO BRASIL

Organizado e com mediação da equipe do MB, para ter a garantia de público qualificado. Acontecem atividades dinâmicas para promover e capacitar os profissionais de turismo, levando a todos um amplo conhecimento do produto que ele irá comercializar. Os agentes de viagem que participam destas atividades, se inscrevem em um programa de certificação de nível de conhecimento de destinos turísticos, recebendo certificado em cada nível de conhecimento.

⇒ OPERADORES DE TURISMO

As melhores operadoras de turismo de cada país, são convidados especiais e participam das atividades, tendo maior aproximação com os agentes de viagem que buscam produtos e serviços turísticos do Brasil e que poderão “cobrar” estas operadoras para que comercializem tais produtos.

⇒ RODADA DE NEGÓCIOS

Após o agente de viagem receber treinamento dos destinos e produtos turísticos do Brasil nas capacitações, ele está habilitado a participar da rodada de negócios para conhecer melhor os produtos e serviços turísticos que estarão sendo oferecidos.

ALGUMAS VANTAGENS DAS RODADAS DE NEGÓCIOS PARA A VENDA DE PRODUTOS BRASILEIROS

- Através de uma nova dinâmica a ser realizada, o profissional visitante tem tempo adequado para interagir com todos os expositores do Brasil e negociar as propostas que mais lhe interessam, além de receber capacitação de importantes destinos e produtos turísticos brasileiro.
- **Redução significativa de gastos:** No formato workshop (rodadas de negócios), com aproximadamente 50 mesas de negócios em cada cidade. Neste formato, o participante conhece melhor o seu produto; você faz contato com aproximadamente 200 profissionais de cada cidade; e em um único dia você terá a oportunidade de expor o seu produto, serviço ou destino turístico para um grande número de profissionais interessados no destino brasileiro e com foco em fechar negócios, reduzindo sensivelmente o seu custo operacional. (*basta calcular o quanto você gastaria para ir até estes profissionais de turismo de cada cidade, qual o tempo que teria para dispor para atingir todos estes profissionais nestes mercados*).
- Vender e promover com exclusividade os produtos do turismo brasileiro nos principais mercados emissores de turistas para o Brasil. Com uma concentração de consumidores 100% interessados no produto Brasil, com meta em fechar negócios e fortalecer a carteira de clientes para a promoção e comercialização do seu produto. Em outros eventos os visitantes encontram produtos diversificados de outros países, perdendo o foco na promoção e comercialização.
- Eventos focados para a promoção e vendas diretas com os agentes de viagem e operadores que estão à procura de novos produtos (**hotéis, receptivos, atrativos e destinos turísticos**) e os expositores poderão realizar negociações concretas com estes profissionais, sem intermediários.

ESTRATÉGIAS PARA OS EVENTOS PRESENCIAIS

- ✓ **Capacitações de produtos, serviços e destinos brasileiros em horários exclusivos (fora do horário das rodadas de negócios).**
- ✓ **Capacitação com cias aéreas que realizam rotas para o Brasil, apresentando o novo cenário e perspectivas para o futuro a médio prazo.**
- ✓ **Entrega de certificado aos agentes de viagem que participam das capacitações, após realizarem prova de conhecimento sobre o tema apresentado.**
- ✓ **Reuniões privadas para reconhecimento de produto entre operadores e expositores do Brasil.**
- ✓ **Rodada de negócios com a distribuição de mesas por região e/ou por atividade segmentada.**
- ✓ **Distribuição de “cupons” nas mesas de negócios, para poderem participar de sorteios.**
- ✓ **Sorteios de pacotes de viagem para o Brasil com passagem aérea, hospedagem, traslados e passeio para os participantes dos eventos.**
- ✓ **Ações de promoção e merchandising de marca, podendo dar maior destaque no seu produto**

MEETING BRASIL 2022 QUATRO EVENTOS EM QUATRO PAÍSES EM APENAS 08 DIAS

MONTEVIDEO 01/08 Segunda feira MANHÃ	BUENOS AIRES 02/08 Terça feira TARDE	SANTIAGO 04/08 Quinta feira MANHÃ	ASSUNÇÃO 08/08 Segunda feira MANHÃ
-------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------

INVESTIMENTO PARA AS ATIVIDADES A SEREM REALIZADAS

1.- **PARTICIPAÇÃO ESPECIAL**

AÇÃO DE CAPACITAÇÃO, RODADA DE NEGÓCIOS E REUNIÕES DE PRODUTO COM OPERADORES:

Divulgação da marca em todos os materiais promocionais

impessos: convites e anúncios

online: mídias sociais e site oficial do evento e nas páginas da programação.

Todas as ações a seguir se repetirão em quatro países, já que a proposta geral se refere a ações em quatro eventos:

- 01 mesa de negócios com direito a duas credenciais para a participação individual na mesa de negócios, destinada apenas para o destino turístico, não sendo permitido a promoção de empresas privadas.
- Participação de reunião de reconhecimento de produto (**reunião privada exclusivamente entre operadores de turismo convidados do evento**).

- Mailing list completo das operadoras e agencias de viagem que participarem das atividades (pós-evento).
- Convites personalizados entregues aos agentes de viagem e operadores (impressos/online).
- Logomarca fixa em todas as apresentações e nas reuniões privadas com os operadores.
- Banners (físico) de divulgação na sala das rodadas de negócios e online durante a realização das atividades como reuniões de produtos e durante toda a rodada de negócios.
- Exibição de vídeo institucional durante a realização da rodada de negócios
- Logomarca nas identificações de mesas (placas de identificação dos expositores)
- Logomarca nas credenciais dos participantes (operadores e expositores).
- Exibição de vídeo institucional (máximo cinco minutos) nas micro reuniões com operadores.
- Capacitação de 20 minutos para os Operadores e Agentes de viagem, uma capacitação por evento, total de quatro eventos.
- Transmissão online da capacitação para audiência de 14 países.

**VALOR PARA A PARTICIPAÇÃO COMO EXPOSITOR NO
MEETING BRASIL 2022 NOS QUATRO PAÍSES, CONFORME AÇÕES A SEREM
REALIZADAS ACIMA = R\$98.210,00
(*) US\$20.000,00**

CRITÉRIOS DE PARTICIPAÇÃO

- 1.- Após a definição na participação das Rodadas de Negócios, é realizado o bloqueio da mesa de negócios por 05 dias úteis. Neste período deve ser preenchida a ficha de adesão e encaminhada para a formalização do contrato.
- 2.- Caso não seja confirmado neste período, será apresentado uma nova proposta com base na variação cambial do dia. (*)
- 3.- Formalização através de emissão de contrato, deve ser assinado por ambas as partes. Para órgãos públicos deve ser apresentado nota de empenho antes da realização do primeiro evento.
- 4.- Para participação em menos de 4 países, é necessário apresentar nova proposta, pois os valores variam, dependendo do país escolhido.

Agradeço a atenção e aguardo breve retorno para darmos continuidade nas negociações e, caso tenha dúvidas, poderemos agendar uma reunião online o mais breve possível.

Atenciosamente,

Jair Pasquini
Diretor de Negócios