UMA PERGUNTA ANTES DE COMEÇAR

Quanto tempo você leva para reservar um assento num voo?



1953

1h30

para reservar
um assento

8 em 100

reservas saíam
com erro

O passageiro chegava ao aeroporto e encontrava outra pessoa sentada no lugar dele.

AMERICAN AIRLINES, ANOS 1950

Oito pessoas em volta de uma roda de fichas de papel.

Uma ficha para cada voo. Girar, achar, anotar à mão e devolver. Era o único jeito de saber se ainda havia lugar no avião.



1950

RESERVAS MANUAIS

LOS ANGELES → NOVA YORK, 1953

Duas poltronas, lado a lado.

O presidente da American Airlines e um vendedor da IBM. Conversa vai, conversa vem, o desabafo: a companhia não conseguia controlar os próprios passageiros.

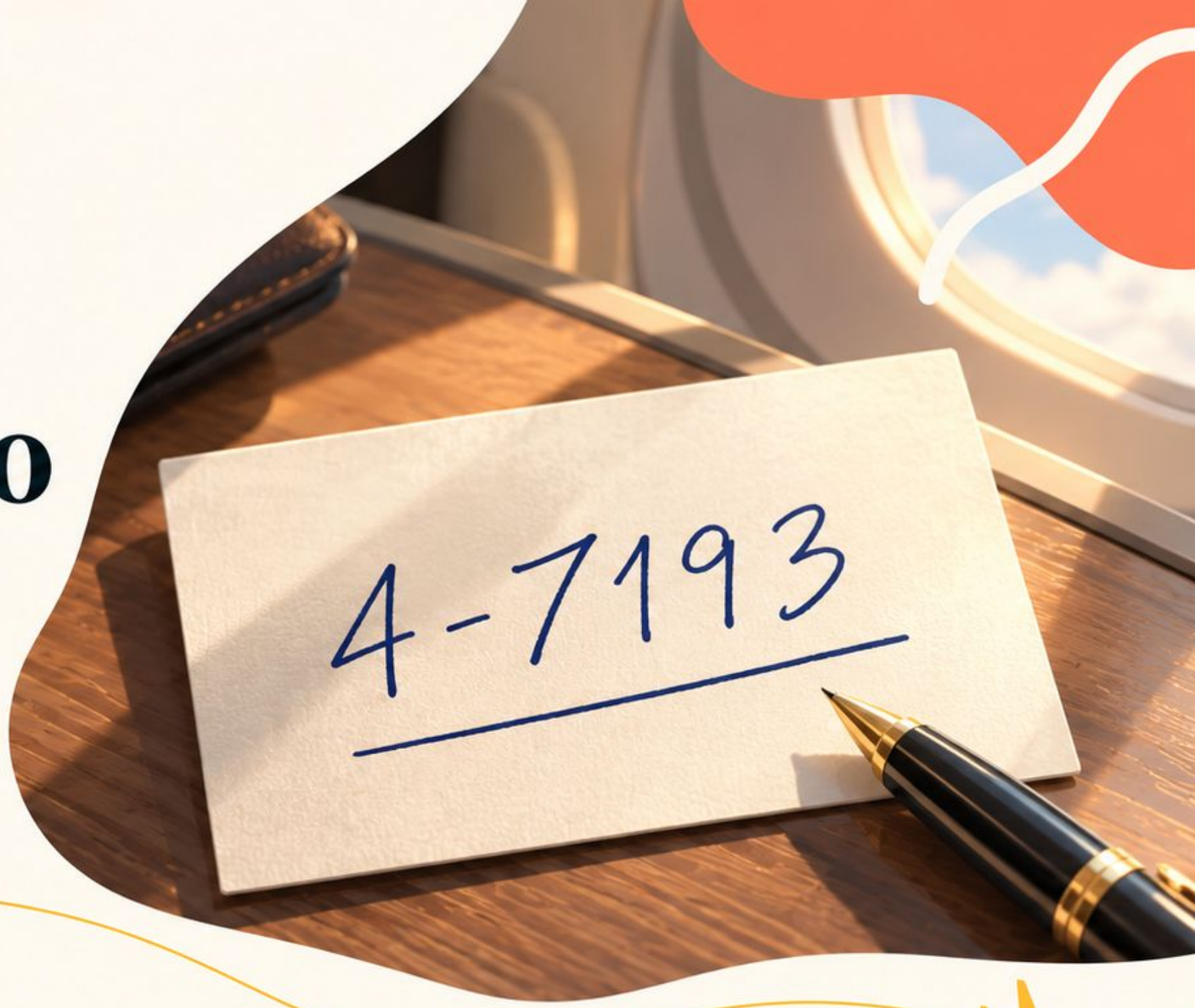


1953

CONVERSA NO VOO

ANTES DE DESCER DO AVIÃO

Um telefone anotado no verso de um cartão.



ANOS 1960

Daquele cartão nasceu o Sabre.

Cerca de US$ 40 milhões investidos com a IBM num sistema que mudou a forma de vender passagem no mundo.



1960

1976

O sistema entra numa agência de viagens pela primeira vez.

Até ali, o agente vendia, mas não via o estoque. Ligava para a central da companhia aérea e esperava alguém consultar o sistema por ele.



1976

1976 EM DIANTE

A tecnologia não substituiu o agente. Deu poder a ele.

Com estoque e preço na tela, as agências viraram o principal canal de venda de passagens por décadas.



1976

UMA PERGUNTA PARA VOCÊS

Levanta a mão quem já perdeu uma venda esperando o receptivo responder no WhatsApp.

Com estoque e preço na tela, as agências viraram o principal canal de venda de passagens por décadas.



HOJE

Aéreo e hotel já estão no sistema.
O resto da viagem, não.

Aéreo	No sistema
Hotel	No sistema
Transfer, lancha e passeio	No WhatsApp, uma mensagem de cada vez



HOJE

A roda de fichas só virou grupo de WhatsApp.

| 1953



| 2026

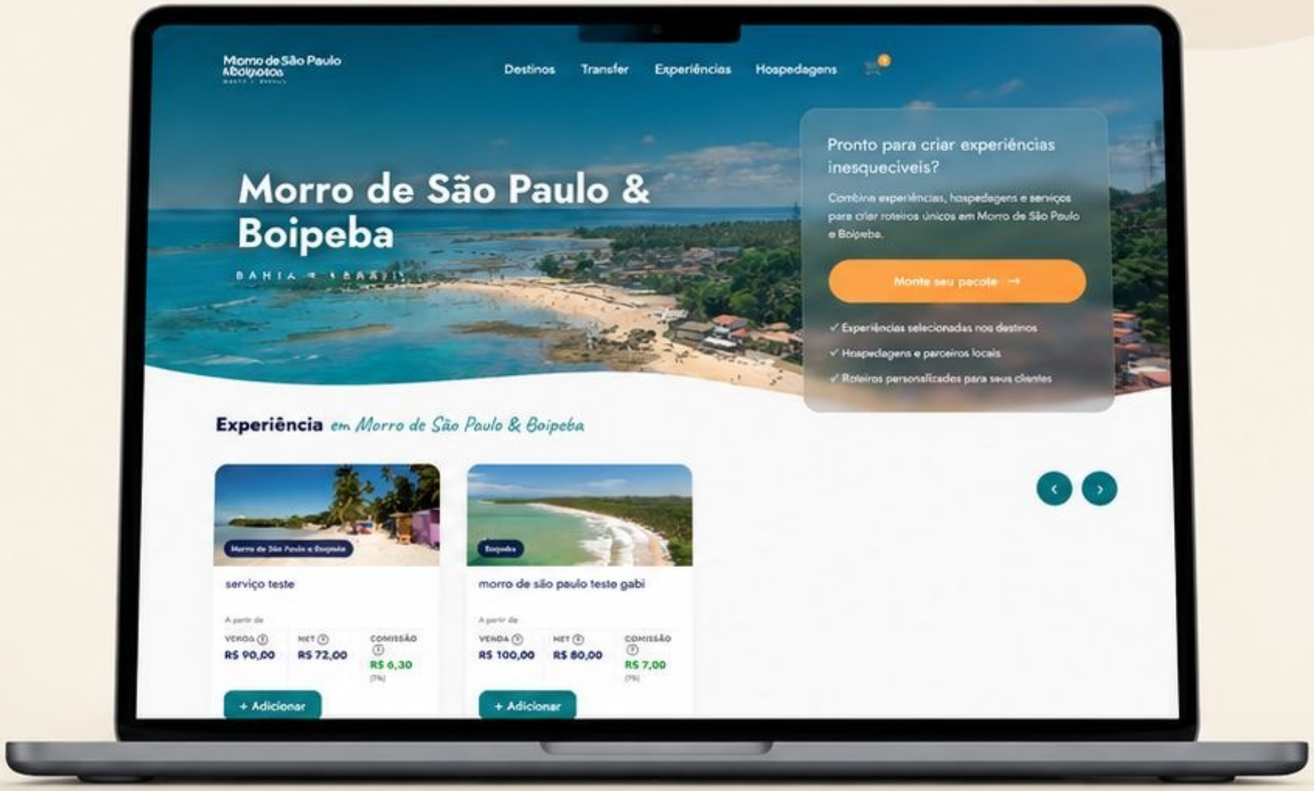


HOJE

O Sabre colocou o avião na tela do agente.
A Plataforma Oficial coloca o destino.



| 1976

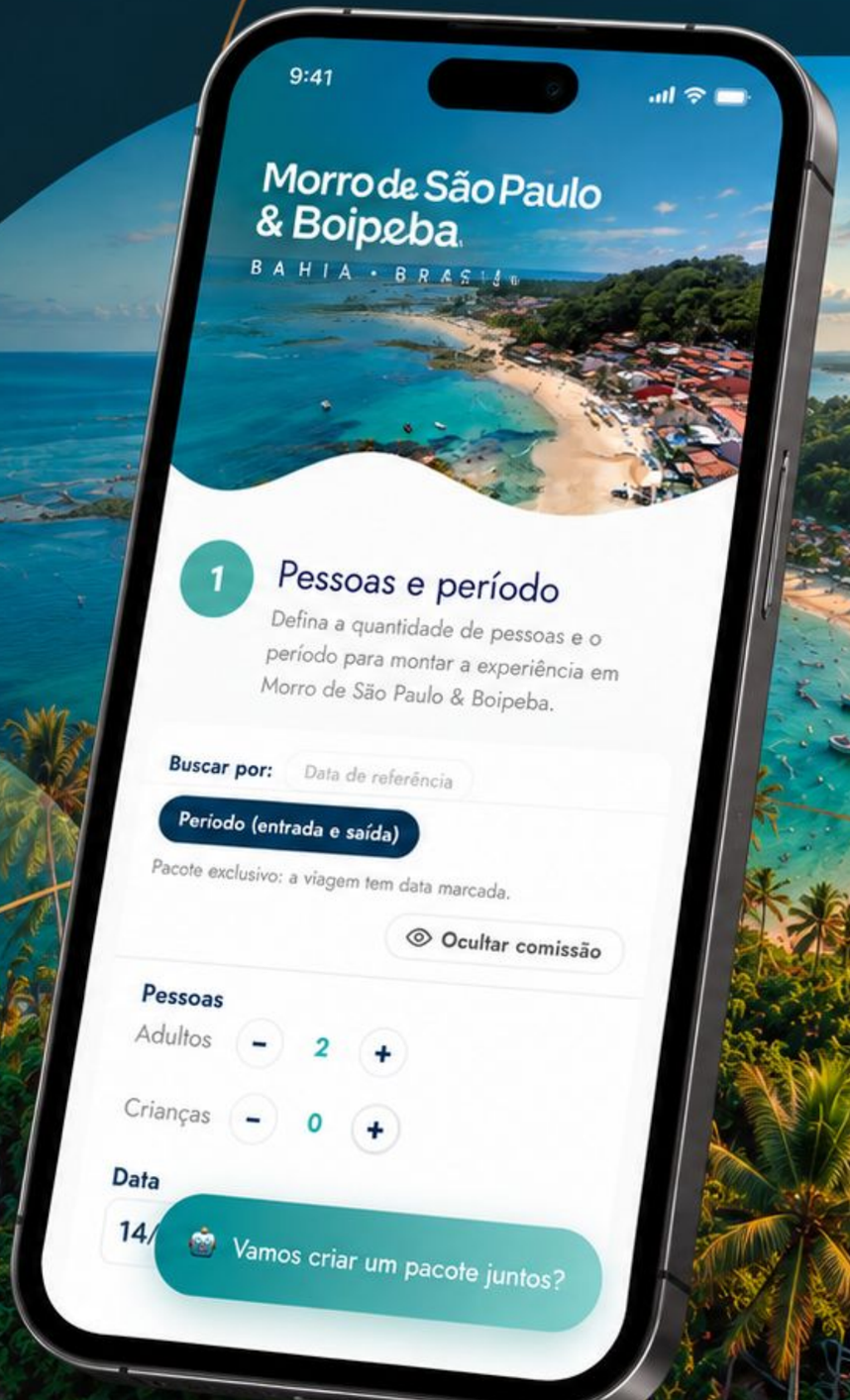


| HOJE


BRASÍLIA, 2026
Em 1976, foi uma agência.
Hoje, em Brasília, são vocês.

Eu sou Cristiano Dubba.

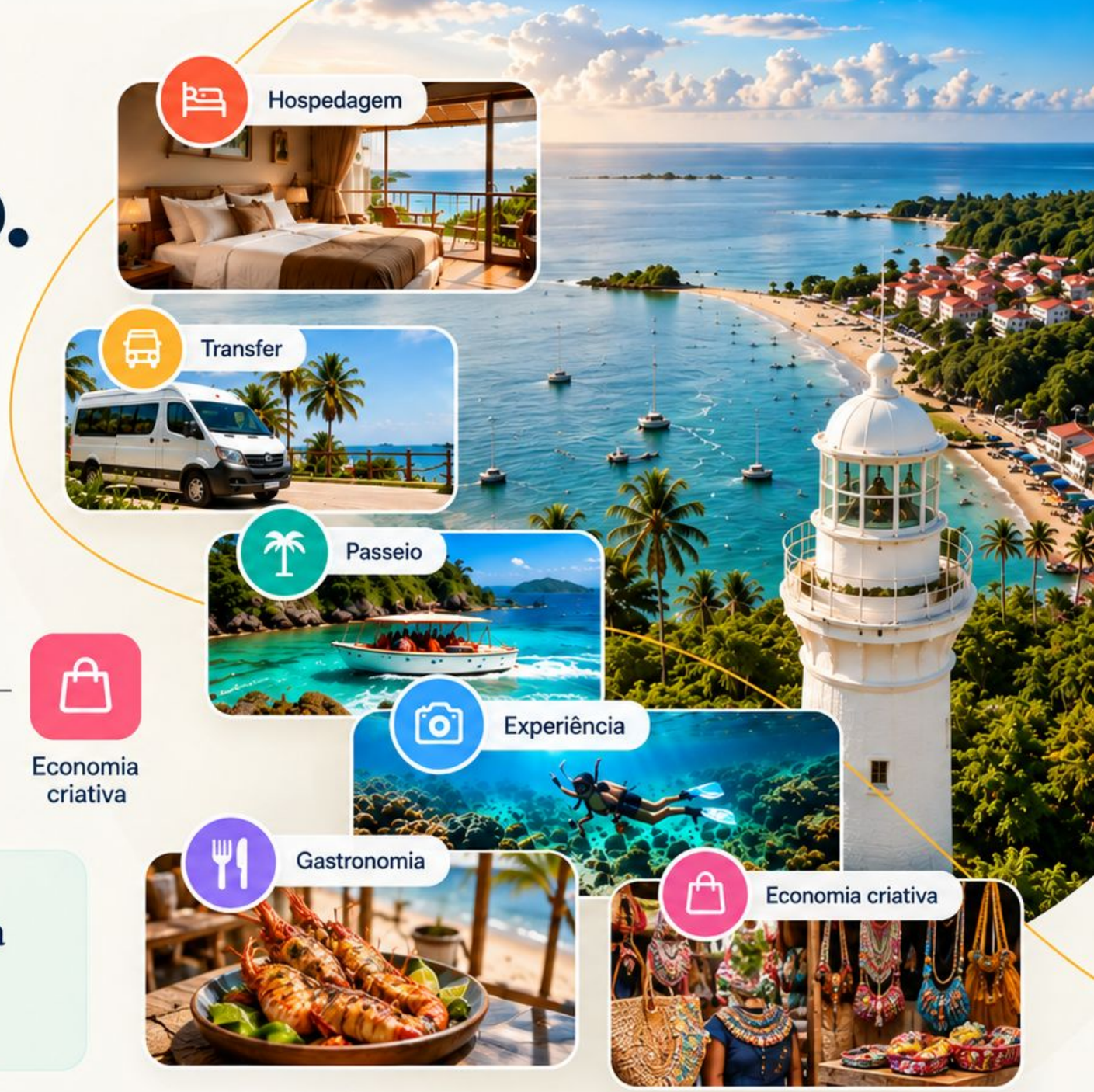
Este é o Portal Morro de São Paulo & Boipeba.



O destino inteiro.
Em um só lugar.

Em vez de procurar cada fornecedor separadamente, a agência encontra produtos e serviços para montar a viagem completa.

Hospedagem — Transfer — Passeio — Experiência — Gastronomia — Economia criativa



EXEMPLO

Transfer + hospedagem + passeio + experiência + gastronomia + economia criativa.

Tudo reunido para construir uma única proposta.

Menos tempo buscando. Mais tempo vendendo.

Menos conversas para levantar preços, consultar serviços e organizar o roteiro.

Menos conversas
Tudo em um só lugar.

Mais agilidade
Monte roteiros em minutos.

Mais vendas
Foque no que realmente importa: seus clientes.



ANTES

Fornecedor de hospedagem 09:12
Qual o valor para essas datas?

Transfer 09:28
Tem disponibilidade?

Passeio 09:41
Qual o roteiro e valor?

Experiência 10:03
Como funciona? Tem vaga?

Mais fornecedores... 10:20
Consultas, comparações...

AGORA

A plataforma

Tudo que você precisa, em um só lugar.



Hospedagem
Pousadas, hotéis e resorts



Transfer
Salvador ↔ Morro de São Paulo



Passeios
Volta à Ilha, piscinas naturais e muito mais



Experiências
Mergulho, gastronomia, cultura local

Você define quanto quer ganhar.

A agência parte do valor NET dos fornecedores e define sua própria margem de venda.



EXEMPLO DE UM PACOTE

Valor NET
Custo do pacote com os fornecedores (hospedagem, transfer, passeios, etc.).
R$ 5.000

+

Margem da agência
Valor que você define para a sua agência.
R$ 1.000

=

Preço para o cliente
Valor final da proposta de viagem.
R$ 6.000

O cliente realiza um único pagamento pela plataforma e os valores são distribuídos automaticamente entre a agência e os fornecedores.

Uma venda.
Um pagamento.

O cliente realiza um único pagamento pela plataforma, que distribui os valores entre os envolvidos conforme o modelo comercial.



Do primeiro serviço ao pacote completo.

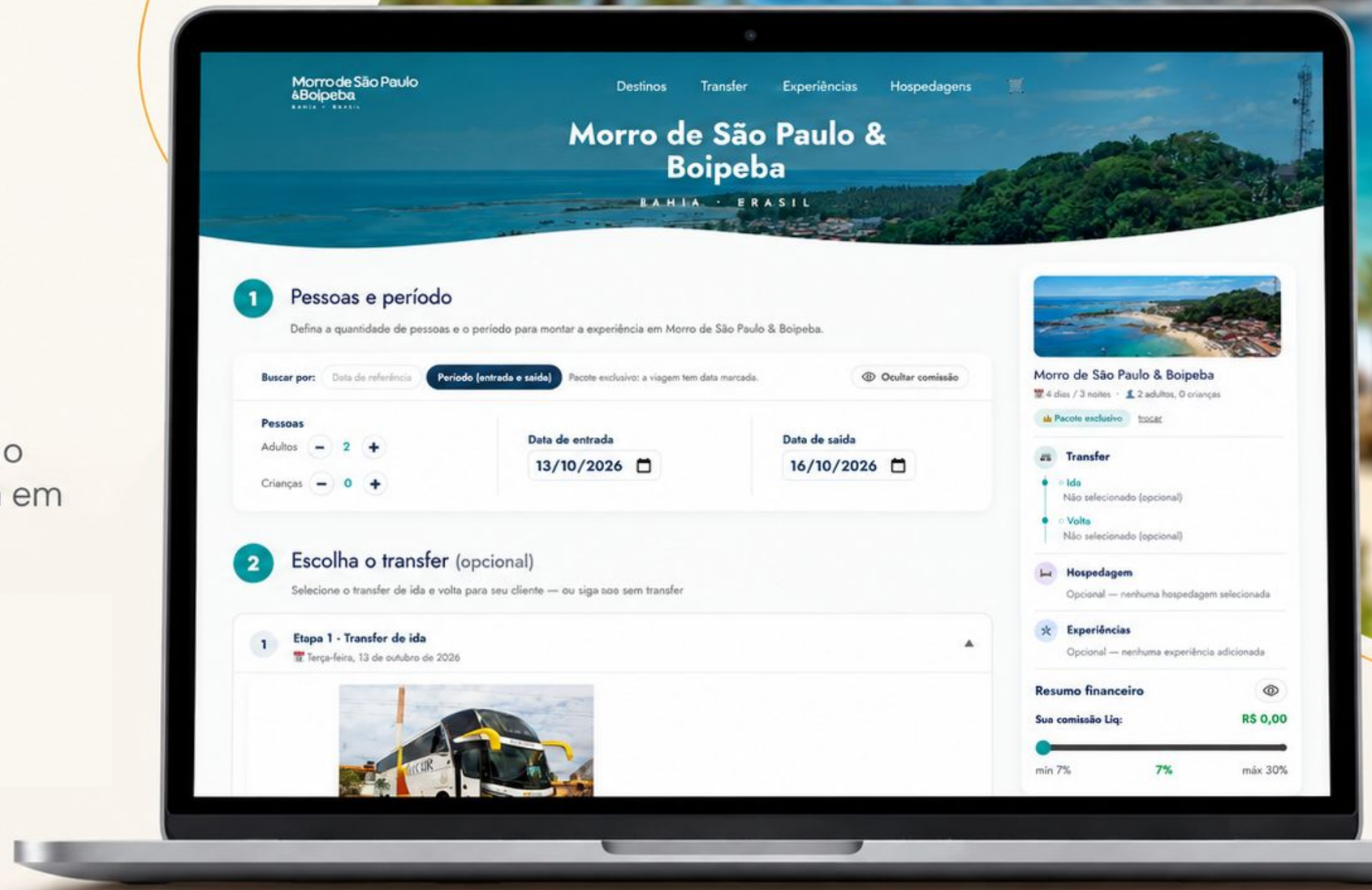
Conheça o passo a passo para montar viagens personalizadas com o portal Morro de São Paulo & Boipeba



1

Pessoas e período.

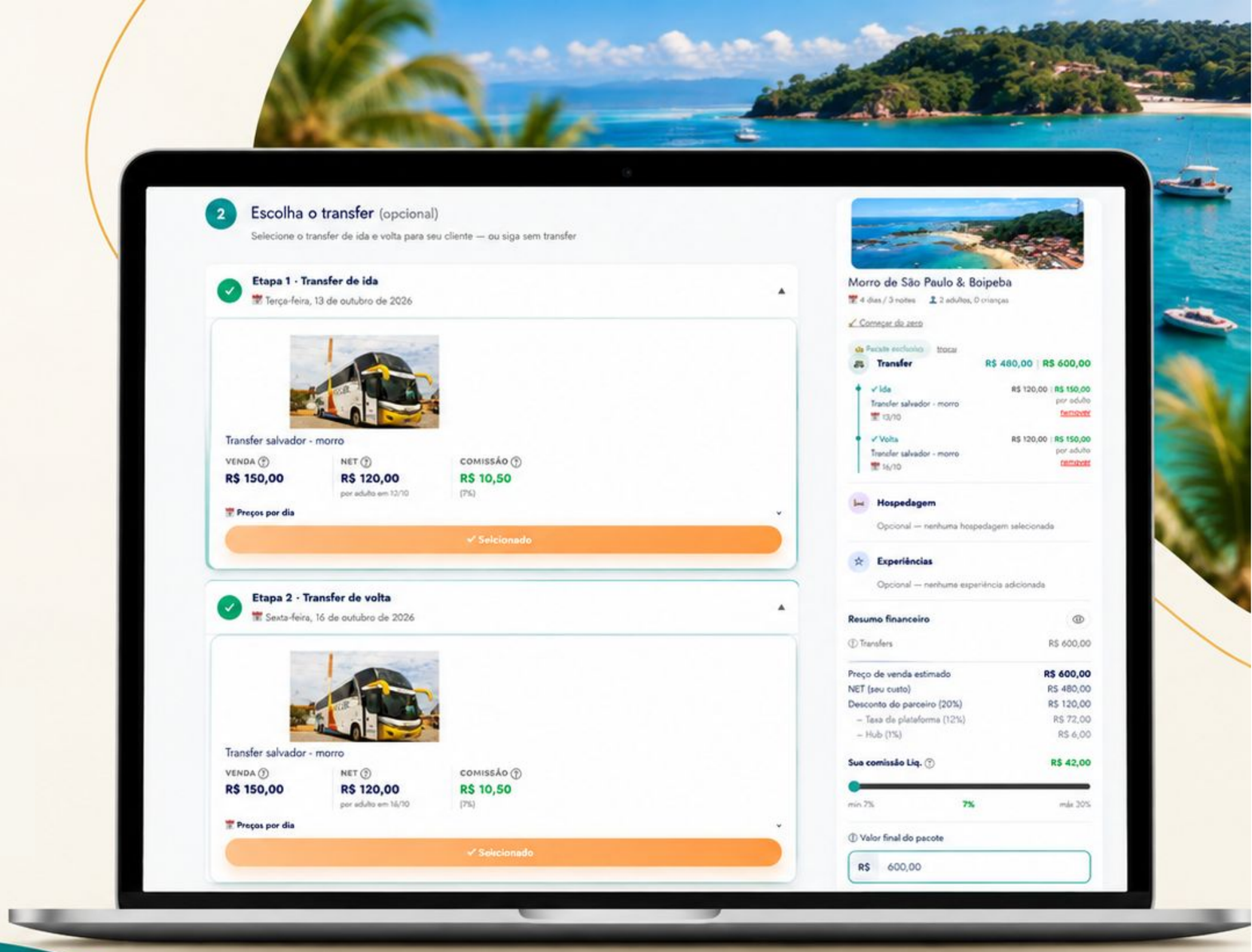
Defina a quantidade de pessoas e o período para montar a experiência em Morro de São Paulo & Boipeba.



2

Escolha o transfer.

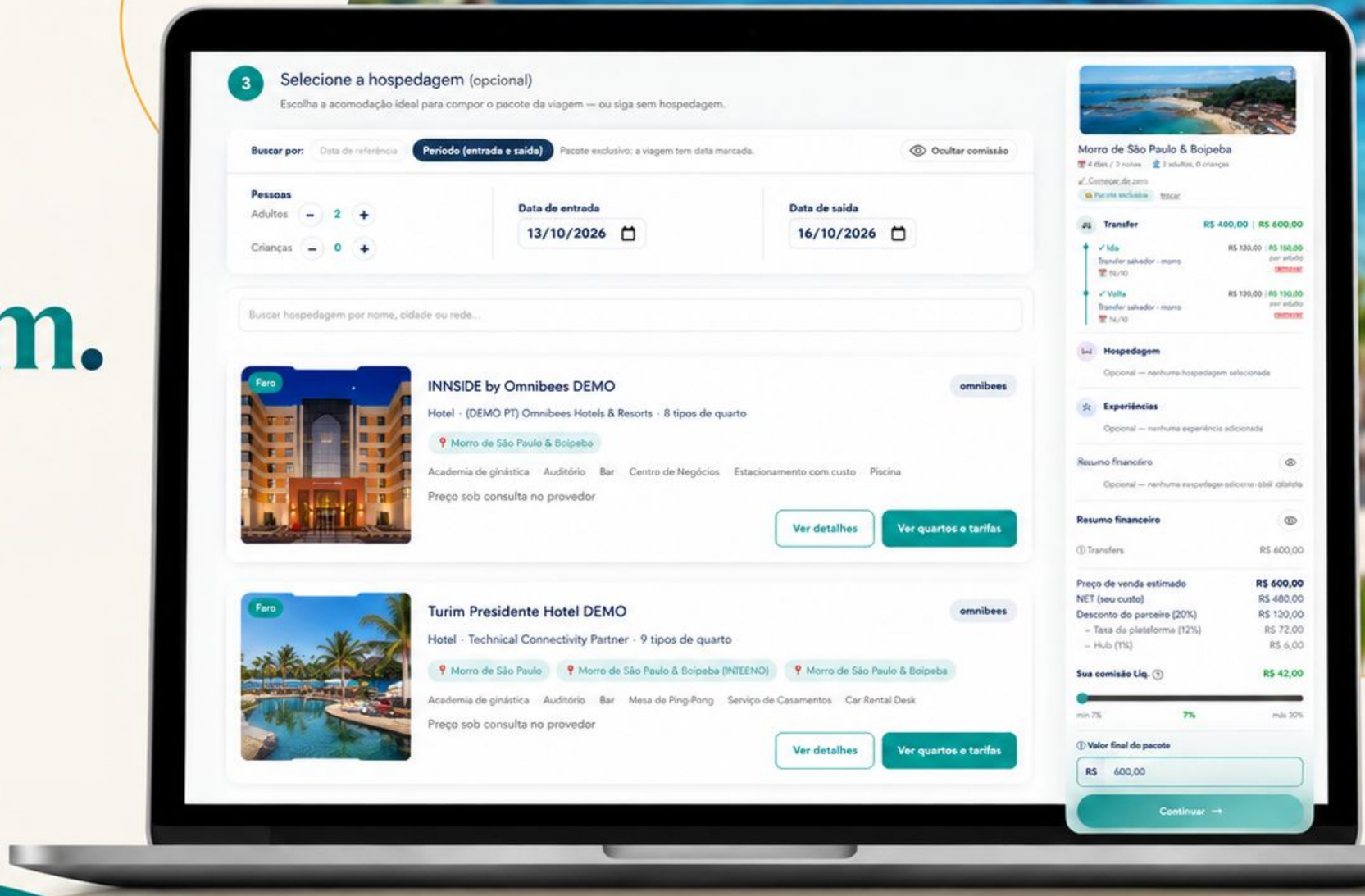
Selecione o transporte de ida e volta para o seu cliente — ou siga sem transfer.



3

Selecione a hospedagem.

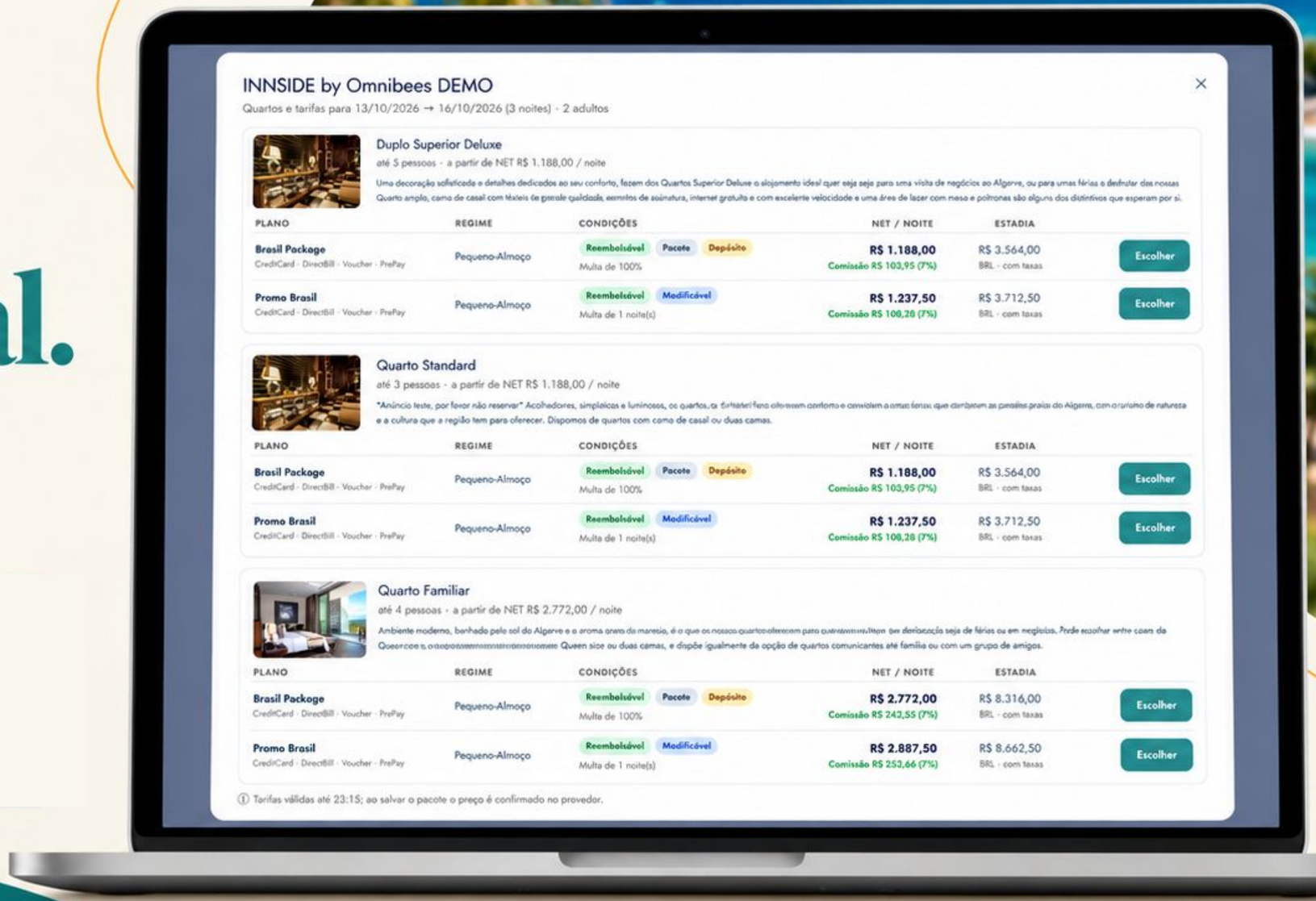
Escolha a acomodação ideal para compor o pacote da viagem — ou siga sem hospedagem.



4

Escolha o quarto ideal.

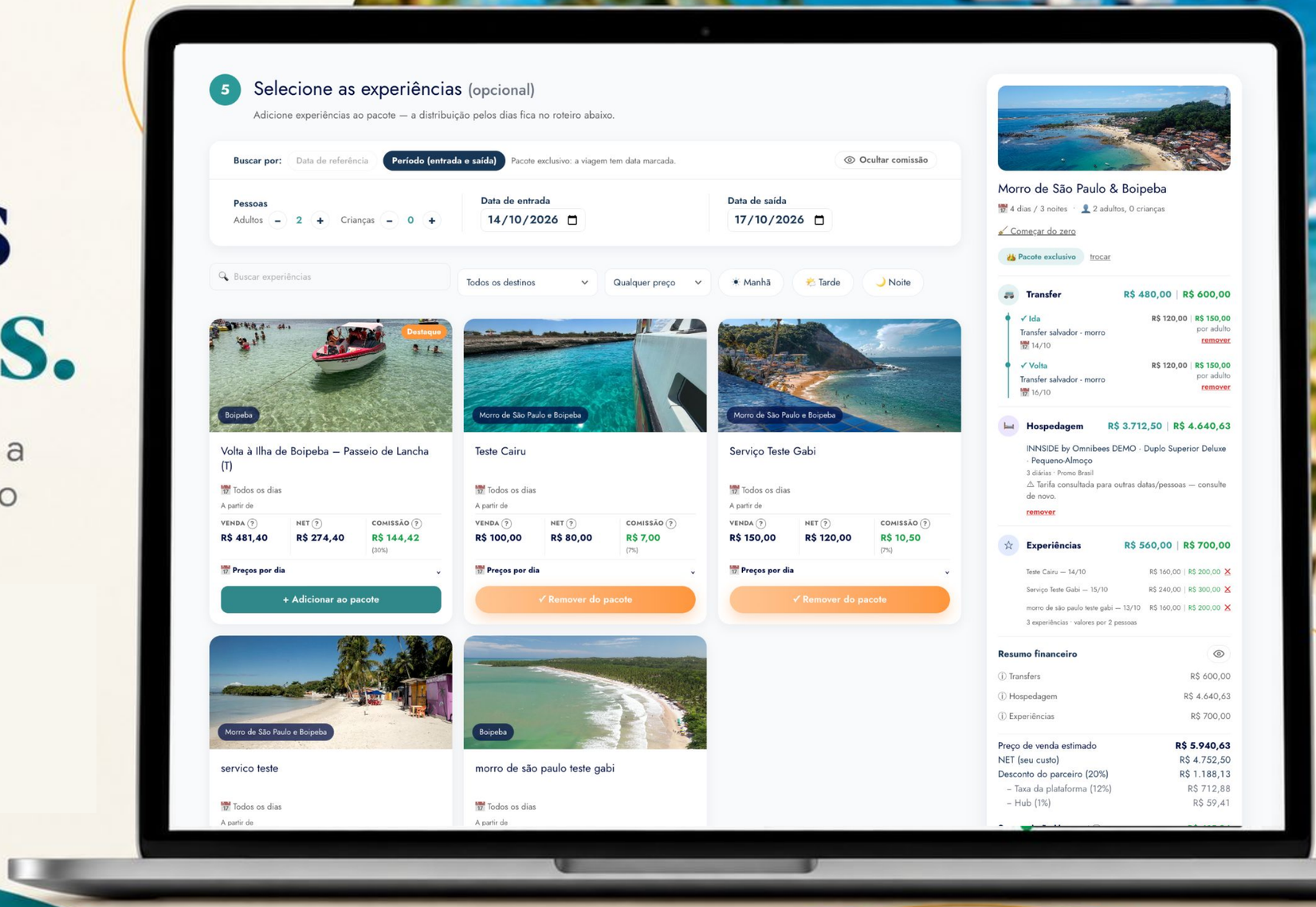
Compare categorias, regimes e condições antes de incluir a hospedagem no pacote.



5

Selecione as experiências.

Adicione experiências ao pacote — a distribuição pelos dias fica no roteiro abaixo.



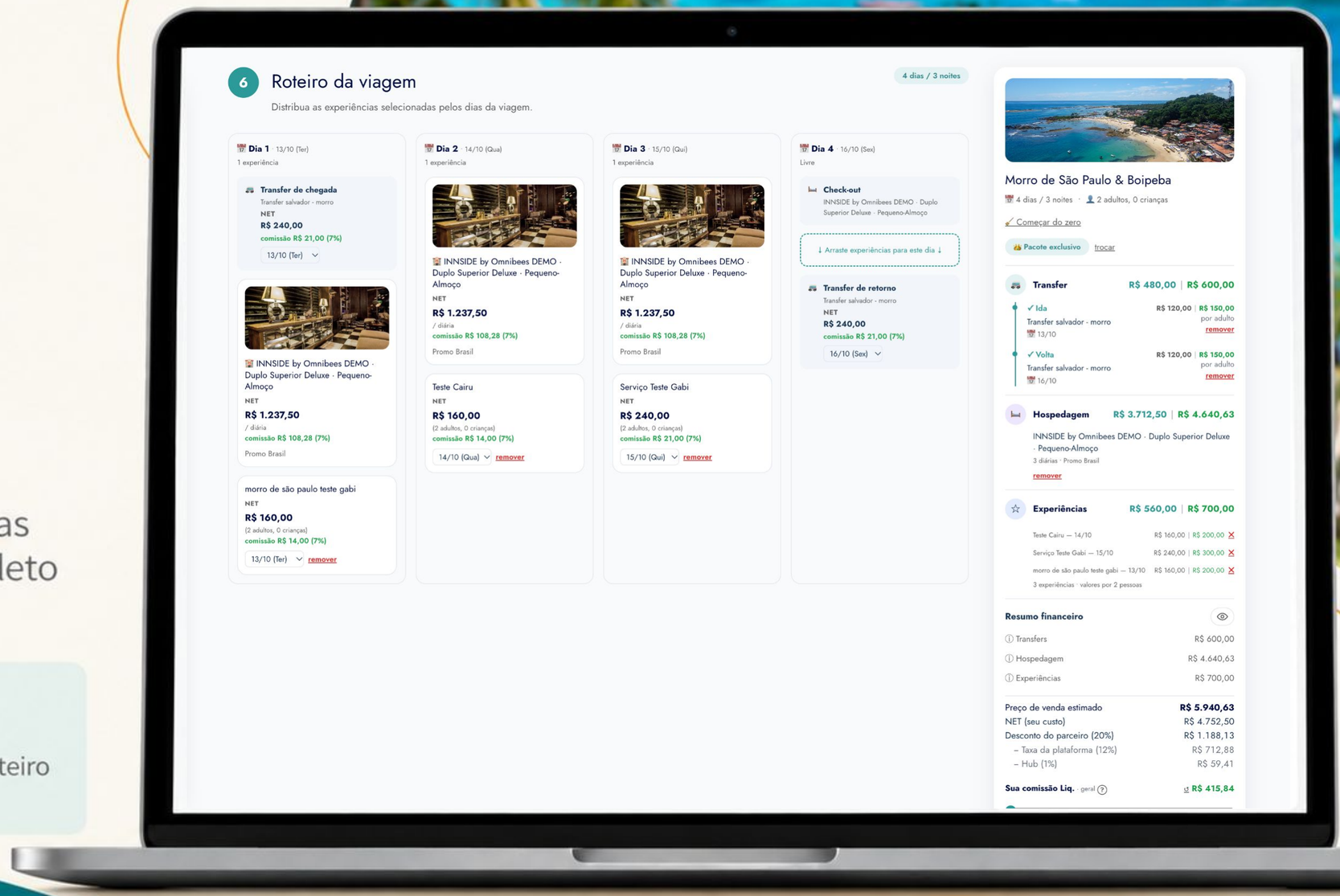
6

Monte o roteiro da viagem.

Arraste as experiências para os dias da viagem e crie um roteiro completo de forma simples e visual.

Visual, rápido e flexível.

Organize as experiências por dia, ajuste a ordem e personalize o roteiro do seu cliente.



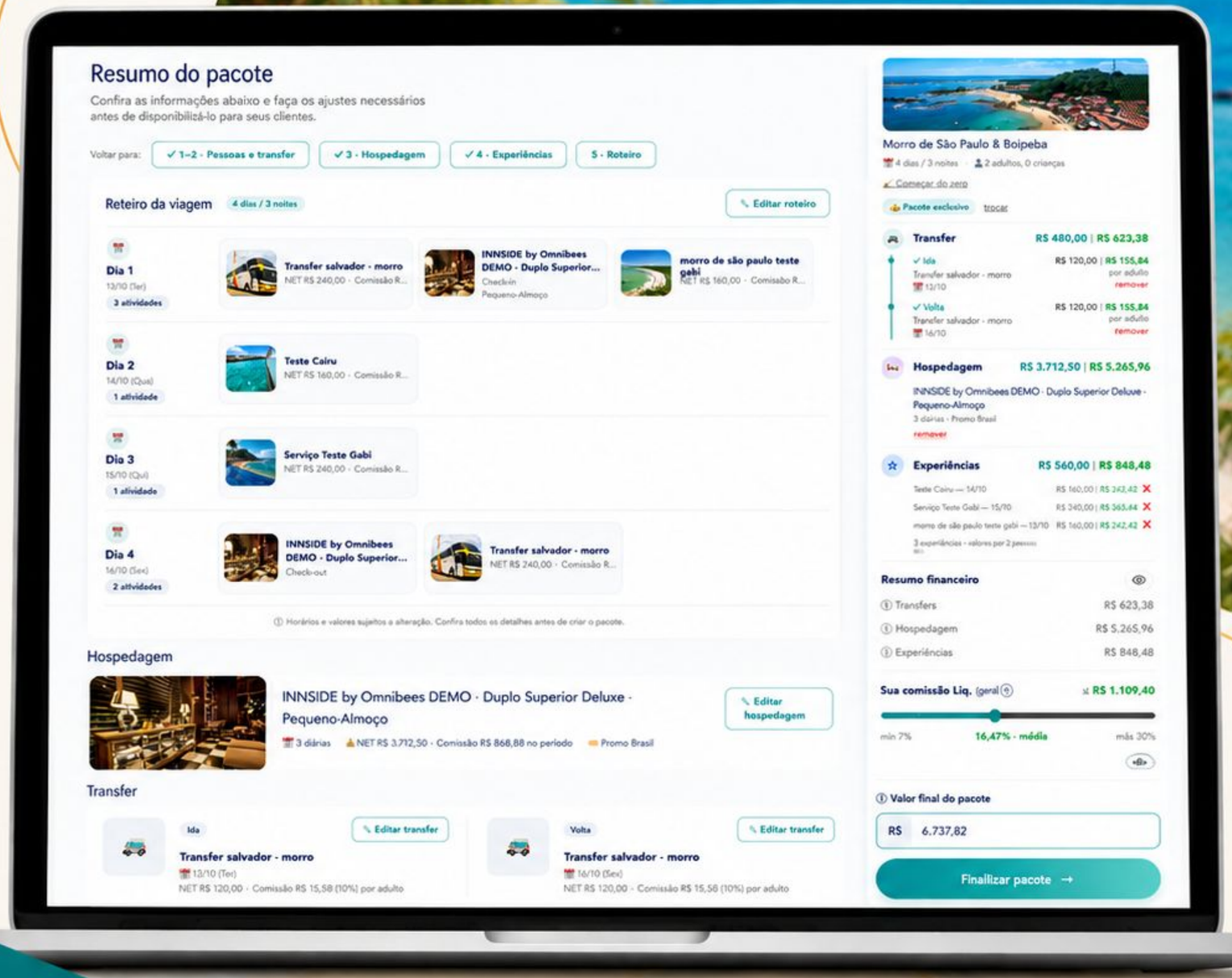
7

Defina sua comissão.

Ajuste a comissão por serviço e veja em tempo real como ela impacta o valor final do pacote para o seu cliente.

Mais controle, mais resultado.

- ✓ Defina a comissão por serviço
- ✓ Veja o impacto no preço final
- ✓ Simule diferentes cenários

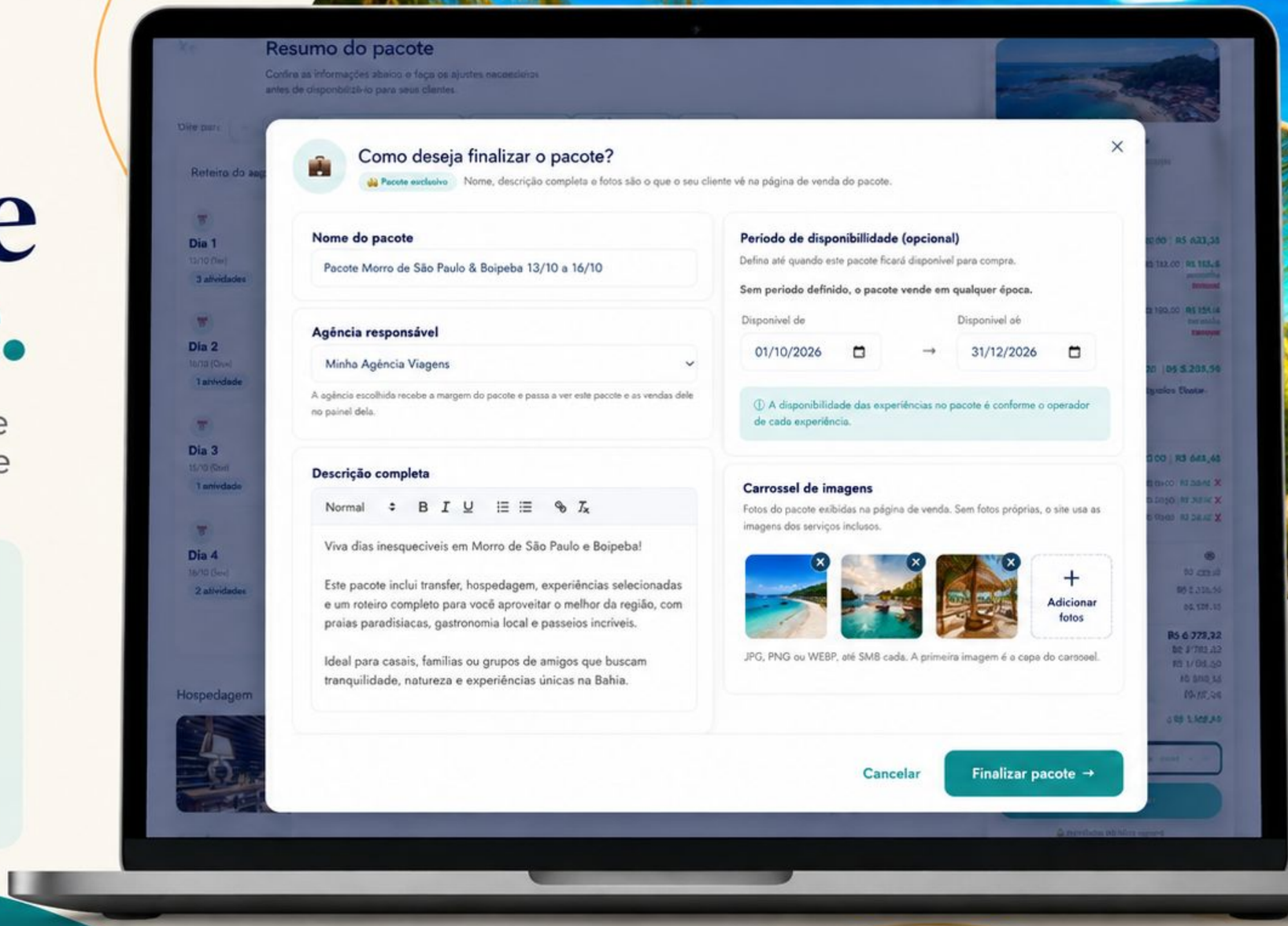


8

Personalize seu pacote.

Adicione todas as informações que deseja apresentar para o seu cliente e finalize o pacote.

- **Nome e descrição do pacote**
  Apresente os diferenciais da sua proposta
- **Período de disponibilidade**
  Defina até quando o pacote ficará disponível
- **Fotos do pacote**
  Adicione imagens para encantar seu cliente
- **Agência responsável**
  Selecione sua agência e personalize



E isso é
só o começo.

Já estamos pensando no próximo passo da plataforma — e desenvolvendo novas funcionalidades.



Em breve

Sua próxima venda pode começar com uma conversa.

Entende o viajante

Perfil, interesses e período da viagem.

Sugere experiências

Opções que combinam com cada cliente.

Ajuda a montar o roteiro

Mais facilidade para transformar ideias em propostas.



Em breve

Marketplace personalizado

Ofereça experiências exclusivas com a sua marca, para os clientes de cada agência.

Sua vitrine de experiências

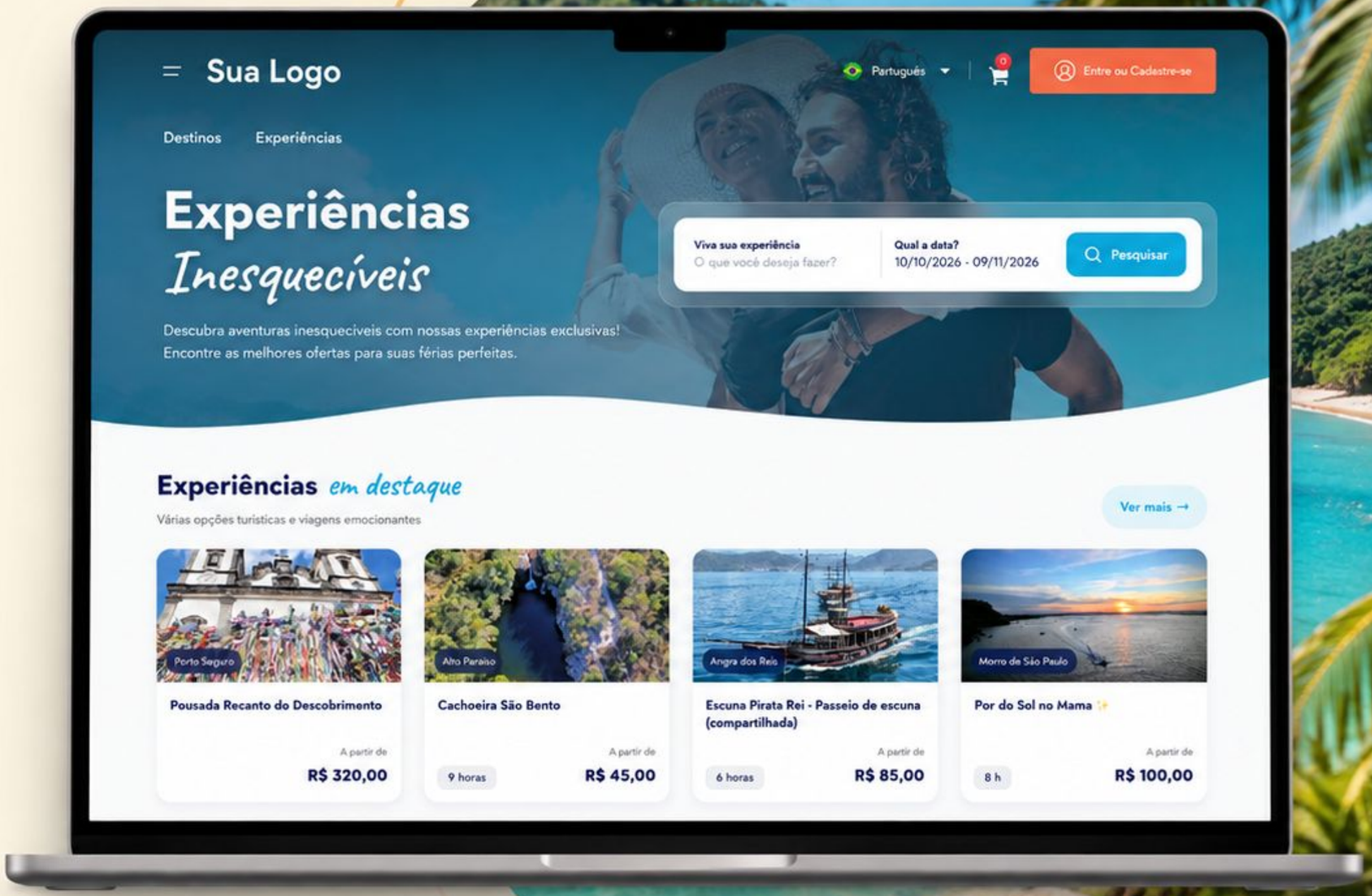
Mostre os passeios e atividades ideais para cada destino, com a cara da sua marca.

Pacotes e ofertas personalizadas

Crie condições exclusivas para as agências e aumente suas oportunidades de venda.

Mais controle e visibilidade

Gerencie seus produtos, preços e campanhas em um só lugar.



Em breve

Venda pelo WhatsApp

A plataforma acompanha a agência até onde o cliente está.

WhatsApp
Atenda seus clientes pelo WhatsApp com praticidade.

Apresenta o pacote
Envie opções personalizadas diretamente na conversa.

Cliente escolhe
O cliente visualiza, tira dúvidas e escolhe o pacote ideal.

Compra
Finalize a venda com segurança, tudo integrado à plataforma.




O próximo pacote pode começar aqui.
ENCONTRE
as melhores experiências
MONTE
roteiros personalizados
PRECIFIQUE
de forma estratégica
VENDA
com mais facilidade
O destino inteiro,
pronto para a sua agência vender.
Cadastre sua agência
e comece a criar pacotes agora.