

1. Proposta de Valor

- Inovação na forma de check-in: Nossa inovação é uma forma otimizada de check-in e check-out durante uma viagem, ela consiste em o usuário já deixar as informações salvas na plataforma e durante o uso ele permita que o responsável pela reserva tenha acesso aqueles dados de forma pratica.
- Design: Nós temos um design intuitivo, agradável aos olhos e que transmite conforto.
- Performance: Nos contamos com melhoras de otimização em todos as áreas possíveis das nossas aplicações.
- Acessibilidade: nós contamos com adequações de acessibilidade para nossos usuários, que tenham algum tipo de condição, preferência ou restrição.
- Usabilidade: Temos uma inovação que nos permite facilitar a vida dos nossos clientes e oferecemos junto a ela toda uma plataforma que une a facilidade do check-in com pesquisa de hotéis e todo o processo de pagamento.
- Segurança: Como no check-in constam informações sensíveis dos nossos clientes nos tomamos toda a precaução em questão de segurança com tecnologia de segurança de ponta a ponta como senhas criptografadas e verificação de duas etapas.

2. Segmento de Clientes

- Viajantes a lazer
- Viajantes a negócios
- Famílias
- Casais
- Agências de viagens
- Organizadores de eventos
- Viagens de longa

3. Canais

- Website: Nosso website será onde o principal de nossa empresa aparece, sendo onde o cliente realizará seu cadastro, irá buscar por ofertas e marcar suas viagens, também será onde o suporte ao cliente via chat vai ser realizado, assim como as avaliações e feedbacks dos usuários.
- Aplicativo móvel: O aplicativo móvel será uma extensão de nosso website, tendo uma estrutura focada para aparelhos móveis(celulares, tablets, etc...)
- Redes sociais: As redes sociais terão como principal propósito o marketing digital de nossa empresa, divulgação de ofertas e dos patrocinadores.
- Parcerias com agências de viagens: As parcerias terão foco em divulgação das empresas, além de ofertas especiais.
- Marketplaces de turismo: As parcerias terão foco em divulgação das empresas, além de ofertas especiais.

4. Relacionamento com Clientes

- Suporte ao cliente via chat, e-mail e telefone: O suporte será principalmente para resolver questões de falhas durante um check-in e/ou check-out e outros possíveis erros nos registros de dados.
- Programas de fidelidade: Será como uma assinatura, que fornecerá recompensas para os assinantes.
- Ofertas personalizadas: Serão ofertas especiais fornecidas apenas para usuários que estão cadastrados em nosso site em parceria com outras redes.
- Avaliações e feedback dos usuários: Os usuários poderão avaliar as hotelarias para que assim outras pessoas possam ter um feedback rápido se aquele hotel é agradável ou não.

5. Fontes de Receita

- Comissões sobre reservas: Uma parte do valor em relação aos preços das reservas será direcionado a nossa empresa.
- Taxas de serviço: Será o preço cobrado pelos nossos serviços em relação ao cadastro dos usuários e o procedimento de check-in e check-out.
- Parcerias com hotéis e serviços de transporte: Os patrocinadores que pagarem um determinado valor terão suas empresas em maior destaque, sendo recomendadas primeiro aos usuários.
- Publicidade no site: Os patrocinadores terão anúncios e divulgações especificamente sobre eles em troca de um determinado valor.
- Assinatura: Será um pacote onde os assinantes receberão ofertas especiais, descontos e recompensas.

6. Recursos Principais

- Plataforma de reservas (sistema de gestão)
- Integração com sistemas de pagamento
- Banco de dados de acomodações e avaliações
- Ferramentas de marketing digital

7. Atividades Principais

- Desenvolvimento e manutenção do site/aplicativo: O site será constantemente atualizado de acordo com o feedback dos usuários para correção de bugs e uma melhor interface.
- Gestão de parcerias com hotéis e serviços
- Marketing e promoção: divulgação de parceiros e ofertas nas mídias sociais.
- Atendimento ao cliente: Será realizado através do sistema de atendimento ao cliente, onde serão relatados bugs e problemas durante o uso de nosso site.
- Manutenção das Aplicações

8. Parcerias Principais

- Hotéis e propriedades
- Agências de viagens
- Plataformas de pagamento
- Fornecedores de serviços turísticos (transporte, passeios)

9. Estrutura de Custos

- Desenvolvimento e manutenção do site
- Marketing e publicidade
- Salários da equipe de suporte
- Custos operacionais (hospedagem, software, etc.)

1. Ana, a Turista Aventureira

- **Idade:** 28 anos
- **Profissão:** Designer gráfico freelancer
- **Objetivos:**
 - Explorar novos destinos em busca de experiências culturais e atividades ao ar livre.
 - Encontrar acomodações econômicas, mas confortáveis e bem localizadas.
- **Comportamento:**
 - Utiliza redes sociais para descobrir novos lugares.
 - Prefere fazer reservas online e aprecia avaliações de outros viajantes.
 - Valoriza experiências autênticas, como hospedagens em pousadas ou hostels.
- **Necessidades:**
 - Um site fácil de usar, com opções de filtragem por preço e tipo de acomodação.
 - Informações sobre atividades e atrações locais.
 - Ofertas promocionais e pacotes especiais.

2. Carlos, o Viajante de Negócios

- **Idade:** 45 anos
- **Profissão:** Gerente de vendas em uma empresa de tecnologia
- **Objetivos:**
 - Fazer reservas rápidas e eficientes para viagens de negócios.
 - Encontrar hotéis próximos a centros de convenções e escritórios.
- **Comportamento:**
 - Costuma reservar com antecedência, mas também precisa de flexibilidade para alterações de última hora.
 - Prefere plataformas que ofereçam programas de fidelidade e benefícios adicionais.

- Valoriza o conforto e a qualidade do serviço, como Wi-Fi gratuito e café da manhã.
- **Necessidades:**
 - Uma interface de reservas ágil e funcional, com opções de pagamento fácil.
 - Informações sobre serviços adicionais, como transporte e salas de reuniões.
 - Suporte ao cliente disponível em horários convenientes.

3. Mariana e João, os Viajantes em Família

- **Idade:** 35 anos (Mariana) e 37 anos (João)
- **Profissão:** Professora e engenheiro civil
- **Objetivos:**
 - Planejar férias em família com conforto e comodidade.
 - Encontrar acomodações que acomodem confortavelmente os filhos (idade: 8 e 10 anos).
- **Comportamento:**
 - Pesquisam bastante antes de reservar, buscando ofertas e descontos para famílias.
 - Preferem quartos com cozinha ou serviço de alimentação para facilitar a estadia.
 - Valorizam avaliações de outras famílias sobre a segurança e a localização das acomodações.
- **Necessidades:**
 - Um site que permita buscar acomodações com opções de quarto familiar.
 - Informações sobre atividades infantis e atrações próximas.
 - Opções de cancelamento flexíveis em caso de imprevistos.

Essas personas ajudam a entender melhor as necessidades e preferências de diferentes tipos de clientes, permitindo que o site de reservas se adapte e ofereça uma experiência mais personalizada.