Insights e post-its

Estratégias para impulsionar as vendas de viagens ao longo do ano

Feito por Thaís Nicole Rodrigues | Data 15/03/2025 Dados: Kaggle (Travel Trip Analysis dataset)

Monitore e Compreenda Suas Vendas



Picos de vendas foram registrados no final de 2022 e 2023, mas esse comportamento não se repetiu em 2024.

.....

Analise o mercado para entender se a queda nas vendas está relacionada a mudanças nas expectativas dos consumidores ou a fatores externos.

Fique atento às novidades do mercado

Desde 2022
aproximadamente 20%
dos viajantes utilizaram
acomodações via Airbnb,
tornando essa
alternativa cada vez
mais popular entre
diferentes perfis de
público.

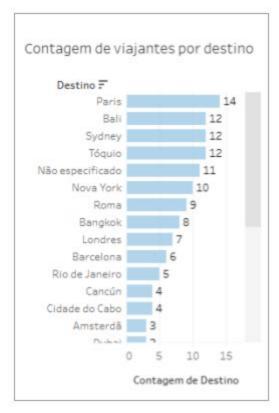


Busque diversificar opções de hospedagem, ao realizar parcerias com acomodações em Airbnb, esses ambientes podem ser alternativas mais econômicas para os viajantes, além de oferecer conforto e espaço.



Entenda as preferências do seu cliente

Explore pacotes de viagens com destinos próximos a Paris, Bali, Sydney e Tóquio, oferecendo preços mais baixos e serviços de deslocamento.







Embora a venda de passagens aéreas lidere o mercado, o trem se destaca como uma alternativa viável em determinadas regiões.

Crie combinações de passagens aéreas e viagens de trem em locais com boa infraestrutura ferroviária. Além disso, avalie preços de passagens para países vizinhos dos mais procurados e a viabilidade do translado, exponha opções de roteiros mais acessíveis aos viajantes.

Acima de tudo, conheça bem sua persona.





A distribuição de gênero é equilibrada, com predominância de jovens adultos em torno de 30 anos.



Duração Média da viagem em dias

7,61

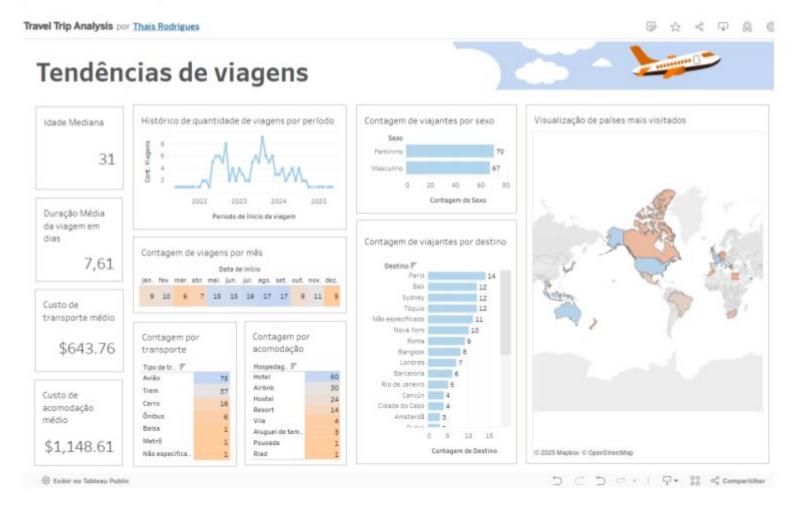
A maioria dos clientes buscam viagens curtas, com média de 8 dias.

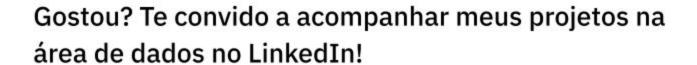
Este é um público que prefere viagens entre maio e setembro.

Elabore pacotes estratégicos com roteiros para viagens de curta duração que otimizam a experiência do viajante.

Apresentação da solução: Tendências de viagens com Tableau

Visualize dados de forma interativa com Dashboards, facilitando decisões na criação de ofertas personalizadas para aumentar seu número de vendas.





www.linkedin.com/in/thais-nicole/